

PROFITBÖRSE

DAS MAGAZIN FÜR FACHGROSSHANDEL, HANDWERK & INDUSTRIE



Mit schnellem
Zug auf 7 Meter
Arbeitshöhe.

Sicherheit. Made in Germany.



Marktneuheit Stufen-Seilzugleiter: Ein paar Züge genügen und schon ist die Innovation in Rekordzeit einsatzbereit für **TRBS-konformes Arbeiten** in der Höhe. **Top-Feature für mehr Flexibilität:** Geeignet zum Überstieg auf Dächer und Geschossebenen. www.steigtechnik.de

MUNK
GÜNZBURGER STEIGTECHNIK

► **IM FOKUS**

Die neue
EU Vertikal-GVO

► **HANDEL**

Neuer Name,
neue Freiheiten

► **SCHWERPUNKT**

Leitern und
Gerüste

Wichtige Termine ProfiBörse 2022/23

	Anzeigenschluss	Druckunterlagenchluss	Erscheinungstermin
NR. 5/22	26.08.2022	29.08.2022	21.09.2022
NR. 6/22	02.11.2022	04.11.2022	25.11.2022
NR. 1/23	31.01.2023	02.02.2023	24.02.2023
NR. 2/23	27.03.2023	29.03.2023	21.04.2023
NR. 3/23	23.05.2023	25.05.2023	16.06.2023
NR. 4/23	26.07.2023	28.07.2023	18.08.2023
NR. 5/23	18.09.2023	20.09.2023	13.10.2023
NR. 6/23	15.11.2023	17.11.2023	08.12.2023

PROFIBÖRSE

Verlagsanschrift:

Media & Service Büro Bernd Lochmüller
Bleichstraße 77a, 33607 Bielefeld
Tel. (05 21) 400 21-0
E-Mail: info@fz-profiboerse.de
Internet: www.fz-profiboerse.de

Unsere Verlagsvertretungen beraten Sie gerne:

Nielsen 1, 2, 3 a + 5-7

(Alle Bundesländer außer Baden-Württemberg und Bayern)

Ausland (Dänemark, Schweden, Finnland)

Media & Service Büro Bernd Lochmüller

Bleichstraße 77a, 33607 Bielefeld

Tel.: (0171) 610 26 78

E-Mail: info@fz-profiboerse.de

Internet: www.fz-profiboerse.de

Nielsen 3 b + 4

(Baden-Württemberg, Bayern)

Ausland (Schweiz, Österreich, Nord-Italien)

MMS Marrenbach Medien-Service

Tucherpark 6, 85622 Feldkirchen Kr. München

Tel.: (0 89) 43 08 85 55, Fax (0 89) 43 08 85 56

E-Mail: info@mms-marrenbach.de



In Bewegung bleiben



Frei nach Heraklit von Ephesos lässt sich feststellen: Alles ist in Bewegung. Durch Zinserhöhung und Baupreiserhöhung muss sich das Bauhandwerk wieder stärker auf das Sanieren, Renovieren und Modernisieren ausrichten. Aber Potenzial gibt es auch hier genug, wenn denn die entsprechenden Arbeitskräfte vorhanden sind und Bewegung in den Ausbildungsbereich kommt. Zu wenig Bewegung gibt es für viele nach wie vor in den Lieferketten, die Normalisierung ist nach wie vor nicht in Sicht – um nur zwei Punkte einer langen Liste zu nennen, deren Aspekte mehr oder weniger eng miteinander verwoben sind.

Bewegung kann jetzt auch in die Vertriebsmodelle von Markenartiklern kommen, denn unlängst wurde in der EU ein neues Vertriebsrecht verabschiedet. Welche Möglichkeiten daraus entstehen (können), erläutert RA Markus Nessler in seinem Gastbeitrag auf Seite 12 in dieser Ausgabe.

Sich hin zu Neuem bewegt, ohne dabei die Tradition aus dem Auge zu verlieren, das hat auch die junge Geschäftsleitung des Produktionsverbundhändlers Koch in Freiburg. Sie machte auch vor dem etablierten und in den Köpfen vieler Kunden und Lieferanten gut gesicherten Namen des Unternehmens nicht halt. Daraus entstanden neue Freiheiten. Den Prozess, die Strategie und das Ergebnis finden Sie ab Seite 10 in dieser Ausgabe.

Gespannt sein dürfen wir auf die kommende Internationale Eisenwarenmesse, die neue Erfahrungen bereithalten wird. Aussteller haben teilweise wieder Messeerfahrungen auf den in der laufenden Saison bereits durchgeführten, meist anwenderorientierten Messen gesammelt und sind mit den Ergebnissen durchweg zufrieden. Vor allem die Möglichkeit des wieder persönlichen Kontaktes wird unisono begrüßt. Im Vorfeld der Internationalen Eisenwarenmesse lassen wir eine Tradition wieder aufleben: das ProfiBörse Round-Table, diesmal zum Thema „Zukunft der Messen – Messen der Zukunft“. Aber das lesen Sie in der kommenden Ausgabe. Bis dahin finden Sie Interessantes im vorliegenden Heft sowie, immer aktuell, im 14-tägigen Newsletter.

Der eigenen Bewegung kommt, in dieser Zeit mehr noch als sonst, entscheidende Bedeutung zu. Bob Dylan wusste schon in seinem „The times they are a-changing: You better start swimmin' or you'll sink like a stone“.

In diesem Sinne, herzlichst

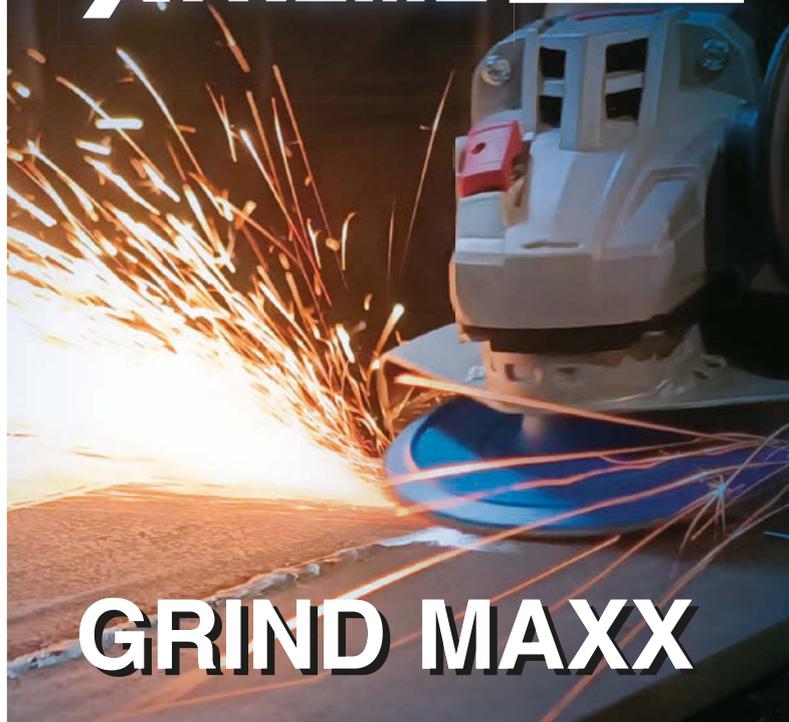
H. Kamphausen

HARTMUT KAMPHAUSEN



XTREME

PERFORMANCE
MADE IN GERMANY



GRIND MAXX

- Aggressiver Materialabtrag
- Ultra-Standzeit
- Präzises Schleifen
- Vibrationsarmes Handling



GRIND MAXX - unser neuer Hochleistungs-Schleifteller für den Winkelschleifer. Für jede Menge Spaß beim Abtragsschleifen.

Warum kräftezehrend Schruppen, wenn es doch so mühelos einfach geht? GRIND MAXX setzt neue Maßstäbe in Sachen Abtragsgeschwindigkeit, Abtragsmenge und Lebensdauer. Überzeugen Sie sich von der besonders angenehmen, vibrationsarmen Anwendung, mit der auch ein äußerst präzises Arbeiten bestens gelingt.

osborn®

osborn.com

INHALT

MAGAZIN

Branchen-News 4

MANAGEMENT

WARENWIRTSCHAFT/E-COMMERCE

Große Jubiläums-Events von GWS 6

Proxess: Zwei Teampayer 7

AKTUELL

IM GESPRÄCH

Das Erfolgsrezept von Heco-Schrauben 8

HANDEL

Koch: Strategische Freiheiten 10

IM FOKUS

Alte Vertriebsmodelle sind am Ende 12

UNTERNEHMEN

BS Systems: Neuer L-Boxx-Systempartner 13

Fischer: Digitale Services 14

Marcris: Basis für weitere Expansion 16

SCHWERPUNKT

LEITERN UND GERÜSTE

Munk Günzburger Steigtechnik: Klare Positionierung als Leader 18

Werner: Die passende Lösung für jedes Gewerk 20

Zarges: Doppelt sicher 21

Hymer: 60 Jahre Steigtechnik aus dem Allgäu 22

Layher: Flexibilität bei Fahrgerüst und Zugängen 24

Krause: Erweitertes Faltgerüste-Programm 25

AHW: Anlegeleitern mit maximaler Sicherheit 25

BRANCHEN

WERKZEUG & MASCHINEN

Produktthema: Messtechnik – Mit Kamera und grünem Licht 26

Beratungs-Kompetenzfeld: Kernbohrer von Fein 30

Neuheiten 32

RUBRIKEN

Editorial 3

Impressum 29

Vorschau 35

Dieser Ausgabe liegt eine Beilage der Firma BS Systems, Zusmarshausen, bei. Wir bitten um freundliche Beachtung.



Auszubildende erhielten einen Einblick in die Produktwelt von Stabila im firmeneigenen Schulungszentrum Campus. (Foto: Stabila)

My1stabila Day 2022

Über 100 Auszubildende und Ausbilder waren am 24. Juni in die Firmenhallen von Stabila Messgeräte Gustav Ullrich GmbH nach Annweiler geladen, um am „My1stabila Day“ teilzunehmen, den Stabila mit einem abwechslungsreichen Programm für die Handwerker-Nachwuchsgeneration durchführte.

Seit vielen Jahren engagiert sich Stabila im Bereich Nachwuchsförderung im Handwerk. Angesichts des zunehmenden Mangels an Auszubildenden in Deutschland – rund 60 Prozent der Ausbildungsplätze im Baugewerbe blieben dieses Jahr unbesetzt – und um diesem Trend entgegenzuwirken, hat Stabila dieses Jahr die Kampagne „My1stabila“ ins Leben gerufen. Ziel ist es, junge Menschen in ihrer handwerklichen Ausbildung zu zeigen, sie zu unterstützen und andere junge Menschen für diesen vielfältigen beruflichen Weg zu begeistern.

Stabila besuchte bereits letztes Jahr mehrere Ausbildungszentren (AZB) in Deutschland. Bei den diesjährigen Besuchen in den AZB Saarbrücken, Bühl, Limburg, Pforzheim und Karlsruhe wurde der Wunsch nach einem Besuch des Stabila-Werks laut. So entstand die Idee, im Rahmen der Kampagne einen „My1stabila Day“ durchzuführen.

Nach der Begrüßung durch Geschäftsführer Ulrich Dähne, Vertriebs- und Marketingleiter Holger Binder sowie dem Social Media-Team erwartete die Gäste ein spannendes und abwechslungsreiches Programm mit

insgesamt fünf Stationen für jede Gruppe. Im Stabila Schulungszentrum „Campus“ bekamen die Schüler einen Einblick in die Produktwelt des Unternehmens. Hier konnten sie ihre Fragen loswerden und neue Erkenntnisse gewinnen zu den Messwerkzeugen, die Stabila in vielfältigen Ausführungen für das Profihandwerk herstellt, wie Wasserwaagen und Lasergeräte. Ob die Gäste genauso „tough“ sind wie die Messwerkzeuge, galt es an der Station R-Type-Challenge zu testen, einer soliden Barrenkonstruktion aus Stabila Wasserwaagen. An der Fotostation mit Fotoautomat konnten sich die Gäste ablichten lassen und die Fotos auch direkt mitnehmen. Ebenfalls mit nach Hause gab es für jeden Azubi ein T-Shirt, das an der „Kreativ-Station“ mit Spraydosen und verschiedenen Schablonen individuell gestaltet wurde. Und am Ende durfte auch ein Abstecher in die Produktion nicht fehlen – jede Gruppe hatte die Möglichkeit, in einer eigenen Werksführung hinter die Kulissen von Stabila zu blicken. Zu Ende ging dieser erste „My1stabila Day“ mit einer Abschlussdiskussion und Fragerunde im „Campus“. Hier erfuhren die Gäste von der WorldSkills-Teilnehmerin Jule Jason sowie Stephanie Werth von WorldSkillsGermany und Ilona Klein vom Zentralverband Deutsches Baugewerbe spannende Details über die Teilnahme an einem der Leistungswettbewerbe, wie zum Beispiel den WorldSkills oder EuroSkills, die abwechselnd im Zweijahresrhythmus stattfinden.

stressfreier www.honiTrade.de



28. JAHRGANG NR. 4/2022

PROFIBÖRSE

DAS MAGAZIN FÜR FACHGROSSHANDEL, HANDWERK & INDUSTRIE

Mit schnellem Zug auf 7 Meter Arbeitshöhe.
Sicherheit. Made in Germany.

MUNK
GÜNZBURGER STEIGTECHNIK

Die neue EU Vertikal-GVO
Neuer Name, neue Freiheiten
SCHWERPUNKT Leitern und Gerüste

TITEL

Mit einem Zug auf 7 Meter Arbeitshöhe: Das geht ab sofort mit der neuen Seilzug-Stufenleiter der Munk Günzburger Steigtechnik. Diese ermöglicht TRBS-konformes Arbeiten in der Höhe und ist außerdem zum Überstieg auf Dächer und Geschossebenen geeignet. Weitere Infos zur Marktneuheit ab Seite 18.

BSD Service GmbH und Nordwest Handel AG werden Kooperationspartner

Der Startschuss für die neue Partnerschaft erfolgte mit der Übergabe der Vertragsdokumente, die der Geschäftsführer von BSD, Jürgen Spemann, für seine Mitglieder an Nordwest persönlich am 03.06.2022 überreichte. Das gemeinsame Abkommen zielt darauf ab, die umfangreichen Leistungsbausteine des PVH-Einkaufsverbands für die Mitglieder des BSD im Bereich Sicherheitsfachgeschäfte und Schlüsseldienste verfügbar zu machen. Die neu geschlossene Kooperation ermöglicht mit Wirkung zum 01.07.2022 eine erweiterte Warenverfügbarkeit: BSD-Mitglieder können Ware aus dem Nordwest-Zentrallager beziehen und darüber hinaus auf Lösungen in den Bereichen Finan-

zierung inklusive Factoring, Warenwirtschaft, Digitalisierung und Marketing zugreifen. Zudem übernimmt Nordwest ebenfalls die Zentralregulierung inklusive des Delkredere für die BSD Service GmbH. Für die angeschlossenen Sicherheitsfachgeschäfte erhöht sich damit die Sortimentsvielfalt erheblich aufgrund der zusätzlich angebotenen Vertragslieferanten. Maßgeblich für diese Kooperationsschließung war eine vertragliche Zustimmung aller BSD-Mitglieder. Dazu der Geschäftsführer der BSD Service GmbH, Jürgen Spemann: „Wir sind uns sicher, dass wir bei der erforderlich gewordenen Neuausrichtung unseres Unternehmens mit Nordwest genau den richtigen und besten Partner für unsere Anschluss Häuser gefunden haben. Dessen Leistungsprofil ist genau auf die Bedürfnisse von Sicherheitsfachgeschäften ausgerichtet. Das betrifft sowohl die Auswahl der Vertragslieferanten als auch die Möglichkeit des Warenbezugs im Zentrallager in Gießen sowie aller weiteren Dienstleistungen.“

Frank Rohaus, Geschäftsfeldentwicklung & Akquise bei Nordwest, begrüßt den Kooperationsabschluss: „Wir freuen uns sehr auf die Zusammenarbeit mit der BSD Service GmbH und ihren Mitgliedsfirmen. Die speziellen Bedürfnisse von Sicherheitsfachgeschäften sind uns sehr vertraut und wir sind in der Lage, jedem einzelnen dieser Unternehmen Leistungen zu bieten, die ihren speziellen Erfordernissen entsprechen.“



Frank Rohaus (li.) und Jürgen Spemann bei der Übergabe der Vertragsdokumente zur Kooperation von Nordwest und BSD. (Foto: Nordwest)

Mobile Erlebniswelt von Bosch

Die Bosch Pro Tour bringt die Welt der professionellen Elektrowerkzeuge, Messgeräte und Zubehör direkt zu ihren gewerblichen Verwendern – mit einer großen Ausstellungsfläche, zahlreichen Anwendungstationen und einem innovativen Konzept. Herzstück der Tour ist ein modularer 40-Tonnen-LKW, der auf der Messe Holz-Handwerk in Nürnberg erstmals zum Einsatz kam, ehe er sich ab dem 13. August auf den Weg durch Deutschland, Österreich und die Schweiz macht. An Bord des Trucks ist das gesamte Sortiment von Bosch Professional, von akkubetriebenen Hochleistungsgeräten aus der Biturbo-Serie bis hin zu passendem Zubehör aus dem Expert-Sortiment von Bosch.

Dank unterschiedlicher Module in und um den Truck finden die Besucher an jedem Standort die für sie relevanten Produkte und Praxisbeispiele. Insgesamt 15 Stationen stehen bei vollumfänglicher Nutzung zur Verfügung und gehen auf die Bedürfnisse der einzelnen Gewerke ein.

Dabei ist der Truck Showroom und Werkstätte zugleich: Die Geräte können an alltagsnahen Anwendungstationen wie einem Dachstuhl, einem armierten Fundament oder einer Stahlterasse unter professioneller Anleitung getestet werden. Geschultes Fachpersonal berät die Verwender zur Auswahl der



Die Bosch Pro Tour bringt die Welt der professionellen Elektrowerkzeuge, Messgeräte und Zubehör direkt zu den gewerblichen Verwendern. Herzstück der Tour ist ein modularer 40-Tonnen-LKW. (Foto: Bosch)

richtigen Produkte sowie deren korrekte Anwendung und erläutert spezielle Funktionen für den Gesundheits- und Anwenderschutz. Über digitale Erweiterungen an einzelnen Stationen können die Besucher weitere Produktdetails erfahren, sich über Anwendungsbeispiele informieren oder digitale Services testen. Für eine entspannte Atmosphäre sorgen Essen und Getränke am Foodtruck sowie verschiedene Aufgaben im Außenbereich, bei denen Profis gegeneinander antreten können.

Bis Ende dieses Jahres macht der Truck an rund 30 Orten Station, darunter Großbaustellen, Messen und Hausmessen oder Firmengelände. An ausgewählten Standorten werden einzelne Inhalte per Youtube-Livestream übertragen und die Erlebniswelt von Bosch Professional somit für alle interessierten Profis zugänglich gemacht. Mit dabei sind auch Branchenexperten und bekannte Influencer.



META für Ihr Lager

- Fachboden-, Paletten- und Kragarmregale
- dynamische Regale
- Systembühnen
- Schulungen & Service

Konzeption, Fertigung & Realisierung – alles aus einer Hand!

META-ILS

- Lagerautomatisierung mit Fördertechnik





Feststimmung auf dem Außenfestgelände der GWS in Münster: Das Unternehmen hat sein 30-jähriges Jubiläum mit Kunden, Partnern sowie den Mitarbeitenden und deren Familien gefeiert. (Foto: GWS)

30 JAHRE ERFOLGREICHES UNTERNEHMERTUM

Große Jubiläums-Events von GWS

Die GWS Unternehmensgruppe hat ihr 30-jähriges Firmenjubiläum mit zwei Veranstaltungen ausgiebig gefeiert. Zu den Jubiläums-Events für Kunden und Partner am Freitag und für Mitarbeitende und ihre Familien am Samstag des ersten Juliwochenendes kamen mehr als 1.000 Gäste auf das Außenfestgelände der GWS in Münster, das sich an diesen Tagen in eine Beach-Landschaft verwandelt hatte. Werte und Unternehmenskultur standen auf der Kundenveranstaltung als zentrales Thema im Fokus.

In ihren Grußworten betonten die beiden Geschäftsführer, Udo Lorenz und Thomas Latajka, den besonderen Spirit im Unternehmen. Die GWS sei eine „Herzblut-Company“, in der man gemeinsame Werte lebe und der Philosophie „Miteinander. Füreinander. Im Dialog“ folge. Als einer der führenden Anbieter von ERP- & CRM-Systemen für Handels- und Dienstleistungsunternehmen im deutschsprachigen Europa unterstützt die GWS Unternehmensgruppe heute mehr als 1.300 verbundorientierte Geschäftspartner bei der Digitalisierung und beschäftigt an den Standorten Münster, München, Nürnberg, Leonberg, Isernhagen, Oldenburg und Essen etwa 570 Mitarbeitende.

Als die Tochter des Münsteraner Bankendienstleisters Atruvia AG 1992 ihre Geschäftstätigkeit in Münster aufnahm, konnte von diesem Erfolg und dieser Unternehmensgröße nur geträumt werden. Mit anfänglich 34 Mitarbeitenden war das Kerngeschäft zunächst auf die Entwicklung, Vernetzung und Betreuung von IT-Systemen genossenschaftlicher Banken mit Warengeschäft, Raiffeisen- und Bäko- sowie Fleischer-Genossenschaften ausgerichtet. Dass daraus einer der am schnellsten wachsenden IT-Dienstleister in Deutschland wurde, lag an einer weitreichenden, strategischen Entscheidung im Jahr 2005. Basierend auf

dem umfangreichen Wissen um die Prozesse im genossenschaftlichen Umfeld entschied sich die damalige Geschäftsführung, die vorhandenen Lösungen auch dem allgemeinen technischen Großhandel, dem Baustoffgroß- und Einzelhandel bzw. dem Stahl- und Sanitärgrößhandel anzubieten.

WICHTIGER ERFOLGSFAKTOR MICROSOFT

Es war der Startpunkt für eine Erfolgsgeschichte, die auch direkt mit der engen Beziehung zum Global Player Microsoft zu tun hat. Die jährlich wiederkehrenden Auszeichnungen zum „Gold Certified Partner“, Global ISV (Global Independent Software Vendor), Microsoft-Partner des Jahres oder die Mitgliedschaft im „President's Club for Microsoft Dynamics“ sowie im Inner Circle sind Belege dieser strategischen Partnerschaft.

WACHSTUM, BETEILIGUNGEN UND BREITES PARTNERNETZWERK

Beteiligungen, Übernahmen sowie ein breites Partnernetzwerk sind bis heute weitere Erfolgsfaktoren des innovativen IT-Dienstleisters. Beginnend mit der Greverer Neutrasoft IT für den Handel GmbH & Co. KG und des Großhandelsbereichs der SHD Großhandelssoftware GmbH & Co. KG wurden die Geschäftstätig-

keiten über die Jahre sukzessive erweitert und ausgedehnt. Heute setzt sich die GWS Unternehmensgruppe aus der GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH, den Tochterunternehmen Diacom Systemhaus GmbH und der Faveo GmbH sowie der Mehrheitsbeteiligung an der OSG Online Software Gesellschaft für neue Medien mbH zusammen. 2021 wurde in der Gruppe ein Umsatz von 68,8 Millionen Euro erwirtschaftet. Wie schon in den letzten Jahren überschritt dabei die Steigerung zum Vorjahr sowohl das Wachstum des generellen Bruttosozialproduktes als auch die Entwicklung der ITK-Branche.

HOHE INVESTITIONEN IN ZUFRIEDENHEIT DER MITARBEITENDEN

Um in Zeiten des Fachkräftemangels gut qualifizierte Mitarbeitende gewinnen und halten zu können, investiert die GWS Unternehmensgruppe seit Jahren umfassend in die Mitarbeitendenzufriedenheit und -entwicklung. Wie erfolgreich das Unternehmen dabei ist, zeigen unter anderem die regelmäßigen Auszeichnungen im Rahmen des bundesweiten Wettbewerbs „Great Place to Work“. Auch 2022 konnte die GWS hier wieder erfolgreich abschneiden. Grundlage waren, wie in jedem Jahr, anonyme Umfragen unter den Mitarbeitenden. Hierbei zeigte sich, dass diese ihren Arbeitgeber als sehr attraktiv und fair beurteilten und mit großer Überzeugung weiterempfehlen konnten. Das Unternehmen verfügt aus ihrer Sicht über eine „besonders vertrauenswürdige, wertschätzende und attraktive Arbeitsplatzkultur“. Die Qualität der Personal- und Führungsarbeit wird von den Mitarbeitenden ebenfalls als sehr gut bewertet.

Neben einer gelebten Unternehmenskultur und dem Respekt vor der Persönlichkeit eines jeden Einzelnen werden insbesondere die Förderung langfristiger Bindung und teamorientierter Zusammenarbeit geschätzt und als sehr wertvoll empfunden. Ein Fachprogramm für wissenshungrige Nachwuchskräfte setzt gezielt auf die Ausbildung und Förderung neuer Talente in der GWS. Wichtig sind den Mitarbeitenden zudem die technisch und ergonomisch gut ausgestatteten Arbeitsplätze, die agile Arbeitsweise, flexible Arbeits- und Gleitzeiten auch aus dem Homeoffice, die leistungs- und erfolgsorientierte Vergütung sowie die attraktiven Sozialleistungen. ■

Zwei Teamplayer

Ein neues DMS-Modul von Proxess bietet rechtskonforme Archivintegration und optimiert gleichzeitig Durchlaufzeiten durch einen integrierten digitalen Eingangsrechnungsprozess.

Ab sofort bietet Proxess, Experte für Dokumentenmanagement, eine umfassende Integration seiner Softwarelösung Proxess DMS in Microsoft Dynamics 365 Business Central. Es wurde eine eigene Business Central App entwickelt, die eine nahtlose Integration des DMS in Microsoft Dynamics ermöglicht. Dank des neuen Moduls werden ein- und ausgehende Dokumente aller Belegarten direkt aus Business Central heraus GoBD-konform archiviert. Per Drag & Drop lassen sich weitere digitale Dokumente – wie E-Mails, technische Zeichnungen oder Ähnliches – als Zusatzinformationen zu einem archivierten Beleg oder einer Akte hinzufügen. Dabei werden diese Dokumente automatisch korrekt zugeordnet und mit den richtigen Schlagworten im Archiv versehen und so die spätere Suche vereinfacht.

INTEGRIERTE DIGITALE EINGANGSRECHNUNGSERFASSUNG UND -WORKFLOW

Die neue Integration unterstützt aber nicht nur die Ablage und den Zugriff auf Dokumente, sondern bildet auch den gesamten Eingangsrechnungsprozess digital ab – von der Belegerkennung über die Prüfung und Freigabe der Rechnungen bis zum Buchungsvorschlag für die FIBU. Sowohl digital eingehende Rechnungen als auch gescannte Papierrechnungen werden durch Proxess per OCR ausgelesen. Beim KI-gestützten Erkennen der Rechnungen und Gutschriften greift Proxess auf die Business Central-Stammdaten zurück. So werden Zahlungskonditionen und Bestellpositionen automatisiert geprüft und eine Vorerfassung in der Buchhaltung ausgelöst. Entsprechend entfällt die manuelle Belegerfassung im ERP inklusive damit einher-

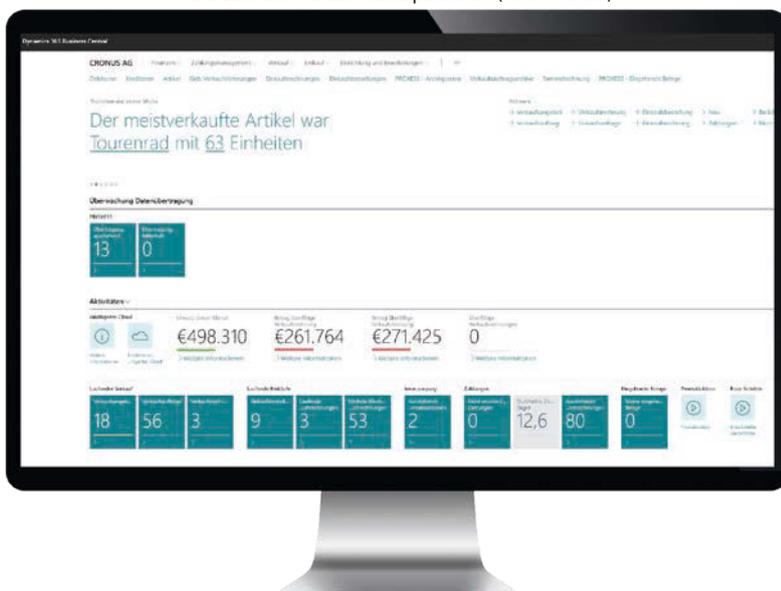
gehender Fehlerquellen und dem entstehenden Aufwand. Auch der gesamte Prüfungs- und Freigabeprozess von Eingangsrechnungen erfolgt über einen integrierten digitalen Proxess-Workflow, der nach den Wünschen des Anwenders gestaltet werden kann. Nach der Kontierung und Zahlungsfreigabe werden Rechnungsbeleg, Bearbeitungsprotokoll und Buchungsdaten automatisch rechtssicher in Proxess archiviert. Da im Business Central-Dashboard alle Funktionen der Integration abgebildet sind, ist ein Überblick über den Bearbeitungsstand der Dokumente auf einen Blick zu sehen.

Die Verknüpfung des Dokumentenmanagementsystems von Proxess mit Microsoft Dynamics sorgt nicht nur für eine einfache und sichere Archivierung und für einen schnellen Zugriff auf archivierte Dokumente direkt aus der ERP-Oberfläche, sondern auch für mehr Effizienz rund um die Dokumentenprozesse in Unternehmen. Für Mitarbeiter ohne ERP-Zugang ist der Archivzugriff über den Proxess Web Client möglich. Für maximale Sicherheit greift dabei immer das eingerichtete Benutzer- und Zugriffsrechtekonzept.

EINFACHES CUSTOMIZING UND MONITORING

Als praktisch für Administratoren erweist sich das integrierte Customizing-Tool, in dem auch die Übergabe von Daten zeitlich gesteuert und kontrolliert wird. Die Integration von Proxess DMS steht für Microsoft D365 Business Central ab Version 16 für On-Premise- und Cloud-Varianten zur Verfügung und ist erst der Anfang. Eine Verknüpfung mit Microsoft Dynamics 365 Finance & Supply Chain Management wird ebenfalls zeitnah erhältlich sein. ■

Die zentrale Proxess-Arbeitsplattform. (Foto: Proxess)

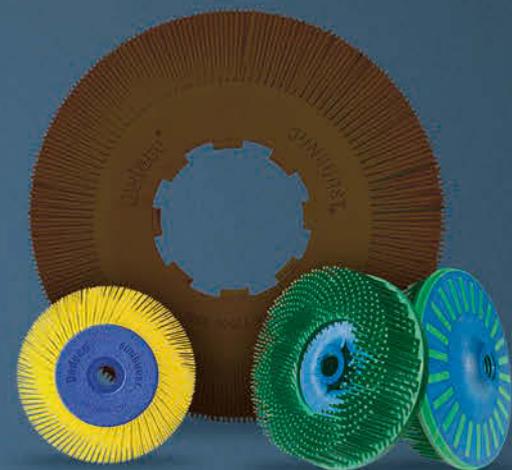


Erzielen Sie ein perfektes Oberflächenfinish

Mit den neuen SUNBURST-Radialschleifbürsten von TYROLIT können Oberflächen einfach und effizient bearbeitet werden:

- + Entfernen von Lack, Farbe und Rost
- + Leichtes Entgraten
- + Hochwertige Fein- und Polierbearbeitungen

Profitieren Sie von unserem umfassenden Lagersortiment an Schleifbürsten in unterschiedlichen Dimensionen und Korngrößen. Gerne kontaktieren Sie uns für weitere Informationen unter verkaufhandel.at_de@tyrolit.com



DAS ERFOLGSREZEPT VON HECO-SCHRAUBEN

»Auf die Zuverlässigkeit kommt es an«

Heco-Schrauben ist einer der größten Hersteller von Holz- und Betonschrauben in Europa. Trotz Pandemie haben die Schwarzwälder es geschafft, in den letzten beiden Jahren deutlich zu wachsen. Im Interview verrät Andreas Hettich, warum Heco auf „made in Europe“ setzt, wie das Unternehmen Verarbeiter unterstützt und welche Rolle dabei die konsequente Ausrichtung der Produkte an den praktischen Bedürfnissen spielt.

Andreas Hettich ist Produktmanager und Marketingleiter bei Heco-Schrauben. Seit fast 30 Jahren arbeitet er offiziell für das Unternehmen im Schwarzwald – eigentlich aber schon viel länger: Schon mit sechs Jahren half er beim Schraubensortieren auf dem Küchentisch, denn Hettich ist ein Nachfahre des Firmengründers Karl Hettich.

ProfiBörse: Heco produziert ausschließlich in Europa. Wie kam es dazu?

Hettich: Jahrzehntlang produzierten wir nur im Schwarzwald; für einen zweiten Produktionsstandort fiel die Wahl dann auf Rumänien. Wir entschieden uns damals gegen Fernost – vor allem, weil wir unser Wissen nicht exportieren wollten und uns die fremde

Mentalität herausfordernd erschien. Rumänien ermöglichte uns geringere Produktionskosten, während wir das Know-how im Unternehmen behalten konnten. Wir haben unsere komplette Lieferkette in Westeuropa und das fühlt sich gut an. Die Produktion in Europa hat für mich drei Stärken: Verfügbarkeit, Zuverlässigkeit und Nachhaltigkeit. Das ist die Basis unseres heutigen Erfolges.

Welche konkreten Vorteile bietet „made in Europe“ für die Kunden?

Einkauf und Logistik sind wesentlich einfacher zu organisieren, wenn wir in Europa produzieren. Hier setzen wir auf das Prinzip der kürzesten Verbindung. 99 Prozent aller Bestellungen sind in unserem Standort



Andreas Hettich ist Produktmanager und Marketingleiter bei Heco-Schrauben. (Fotos: Heco)

in Deutschland auf Lager und werden zuverlässig innerhalb von zwei bis drei Tagen geliefert – an den Fachhandel oder über Dropshipping direkt auf die Baustelle. Würden wir außerhalb von Europa produzieren, wäre das aufgrund der allseits bekannten Verwerfungen in den Belieferungsketten nicht möglich. Außerdem haben wir mit der Heco-Topix-plus vier verschiedene Produktlinien zusammengefasst – dadurch konnten wir Produktion und Vertrieb deutlich beschleunigen. Unsere Kunden profitieren somit von optimaler Verfügbarkeit.

Bei Befestigungsmitteln ist Zuverlässigkeit aber auch im Sinne von Sicherheit entscheidend. Wenn ich an Holzschrauben im Holzbau denke – wo sie Teil der Gebäudekonstruktion sind – müssen Verbindungen zuverlässig halten. Bei Schrauben haben wir keinen TÜV wie bei Autos, doch unser Name steht auf der Verpackung und wir stehen in der Verantwortung. Die Produktion in Europa erleichtert es, unseren hohen Qualitätsstandard einzuhalten, um zuverlässige Produkte herzustellen.



Die Heco-Schrauben GmbH & Co. KG ist einer der führenden Hersteller von Holz- und Betonschrauben in Europa.

In den kostenlosen Online-Seminaren des Befestigungsspezialisten Heco-Schrauben können Fachhändler, Planer und Anwender ihr Fachwissen rund um die Schraube einfach und flexibel erweitern.

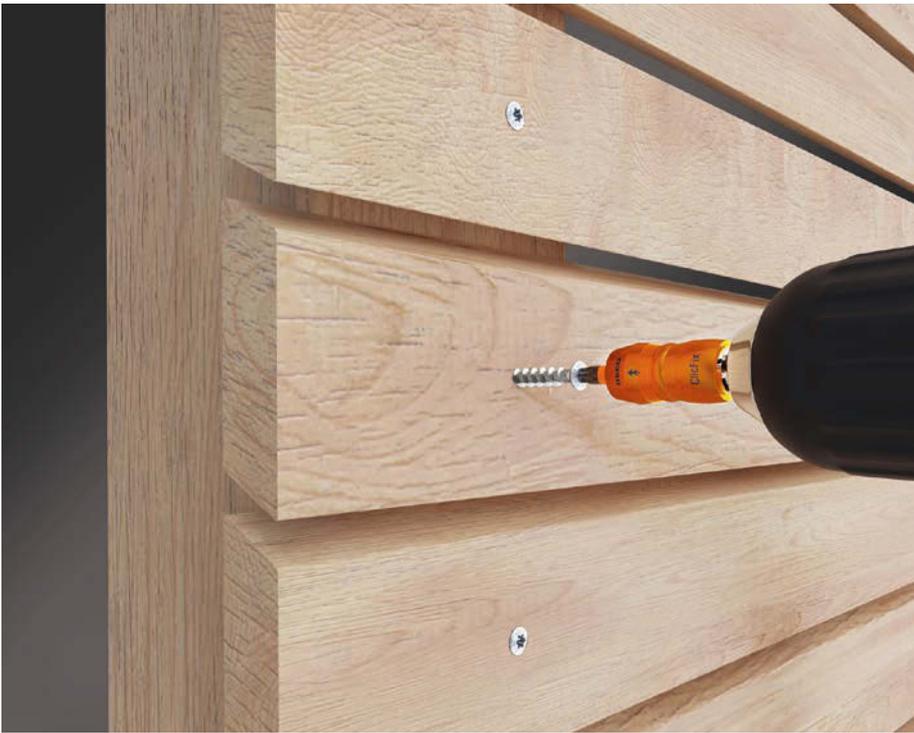


Männerwirtschaft

oder einfach warenwirtschaftlicher ?

Honisch & Partner · www.honiTrade.de
--- Die Software mit der Biene ---
Tel. 02845 - 9599 11 · Fax - 9599 95





Durch die mechanisch funktionierende GripFit-Technologie lässt sich die Heco-Topix-plus selbst in Edelstahl einhändig auf dem Holz ansetzen und verarbeiten.

Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit in Ihrem Unternehmen?

Nachhaltige Verbindungen, wie unsere Produkte sie herstellen, sind das eine, weitere Aspekte sind die soziale und ökologische Nachhaltigkeit. Durch die Produktion in Europa haben wir Umweltaspekte viel besser im Griff: Unsere europäischen Zulieferer arbeiten alle selbst an der Reduktion ihres ökologischen Impacts und arbeiten bei allen Nachhaltigkeitsthemen eng und aktiv mit uns zusammen. Zum anderen fällt der ökologische Fußabdruck durch kürzere Transportwege natürlich kleiner aus.

Wie unterstützen Sie Anwender und Verarbeiter?

In unseren Präsenzseminaren haben wir gelernt, dass wir die Zuverlässigkeit unserer Produkte durch das Wissen über deren richtige Anwendung weiter steigern können. Die Pandemie hat uns gezwungen, für den fachlichen Austausch neue Wege zu gehen. So sind einstündige Online-Schulungen zu unterschiedlichsten Themen wie Spezialschrauben oder Brandschutz entstanden. Der Fachhandel und das Handwerk können hier viel lernen. Auch in unserer Planungssoftware HCS ist viel konstruktives Wissen gebündelt. Unsere Kunden führen damit jährlich mehr als 50.000 Berechnungen durch und erhalten nicht nur eine Artikelliste, sondern auch eine 3D-Zeichnung der Konstruktion. Darüber hinaus stellen wir BIM-fähige CAD-Daten, Produktdaten und Point-of-Sale-Material zur Verfügung. Und insgesamt erhöht die richtige Anwendung natürlich auch die Zufriedenheit mit dem Ergebnis und damit die Kundenzufriedenheit insgesamt.

Außerdem versuchen wir unsere Produkte stets an den Bedürfnissen der Anwender auszurichten. So wird bei der Heco-Topix-plus dank GripFit-Effekt die Schraube rein mechanisch auf dem Bit gehalten, dank MagicClose zieht sie Bauteile selbst als Vollgewindeschraube zusammen. Es geht um Dinge, die dem Profi ein schnelleres und einfacheres Arbeiten ermöglichen – zum Beispiel, weil eine kürzere Schraube ausreicht. Das macht die Schraube außerdem günstiger – und die Arbeit.

Wie unterstützen Sie Ihre Handelspartner?

In erster Linie profitieren unsere Fachhändler von unserem Produkt- und Serviceangebot an die Handwerker und Planer. Wenn dieses Angebot nicht passt, kann der Fachhandelsservice nicht greifen. Zusätzlich bieten wir unserer Fachhandelskundschaft ein attraktives und variables Preis- und Konditionensystem, die direkte Ansprache durch unser Vertriebsteam im Innendienst, ein Regalkonzept für das Ladengeschäft und Zweitplatzierungen am PoS. Wir offerieren ein breites Angebot an Schulungen und Trainings speziell für den Fachhandel – Online, Vor-Ort oder Inhouse in unserer Heco-Akademie. Unsere Außendienstmitarbeiter stehen beratend oder auch als Trainer zur Verfügung; unsere Anwendungstechniker sind jederzeit zur technischen Beratung erreichbar. Im Bereich Daten und Digitalisierung bieten wir Produkt- und Bildatendatensupport in individuellen Ausgabevarianten und bedienen diverse Plattformen wie Oxomi und Nexmart.

Alles aufzuzählen ist kaum möglich, aber dass der deutsche Werkzeughandel unsere Anstrengungen wertschätzt, zeigt sich in der Wahl auf Platz 3 seiner besten Fachhandelspartner 2021. Besonders in der Kategorie Produktinnovation haben wir überzeugt: Hier erhielten wir von den Händlern dank der Heco-Topix-plus die zweitbeste Note. ■

MEIN KOFFER

immer parat.



Anika, 28, mit ihrem BASIC Backpack

Jetzt entdecken auf
www.parat.de



PARAT®

DER WERKZEUGKOFFER

Warenwirtschaft

... und Sie schaffen was weg

Honisch & Partner · www.honiTrade.de
--- Die Software mit der Biene ---
Tel. 02845 - 9599 11 · Fax - 9599 95





AUS BESCHLÄGE KOCH WIRD KOCH

Strategische Freiheiten

Neuer Name, neuer Schriftzug und neue Bildmarke – das Gebäude von Koch in Freiburg nach der Umfirmierung. (Fotos: Koch Freiburg GmbH)

Das traditionsreiche Freiburger Handelshaus Beschläge Koch hat seit dem 1. Juni 2022 einen neuen Namen: Koch Freiburg GmbH. Mit der Umfirmierung sowie einem neuen Corporate Design kommuniziert das in Südbaden bekannte Familienunternehmen seine strategische Weiterentwicklung der letzten Jahre.

Die jetzt erfolgte Umfirmierung und die damit einhergehende strategische Ausrichtung ist ein logischer Schritt in einem Prozess, der bereits vor einigen Jahren gestartet wurde und der in mehreren Teilschritten zu dem führte, was sich heute in der Koch Freiburg GmbH ausdrückt. Darin eingebunden war der mit Weitsicht und Augenmaß durchgeführte Generationswechsel im Familienunternehmen, die Einbindung von Unternehmen in der Region in Form von Übernahmen oder Kooperationen, eine digitale Agenda als Zwischenschritt sowie die Umsetzung der neuen Marktstrategie. Der Startpunkt war der Eintritt von Florian Koch in die Geschäftsleitung des Unternehmens vor acht Jahren und der damit beginnende langsame Übergang zur dritten Unternehmerngeneration.

„Ich bin 2014 in ein hervorragend aufgestelltes Unternehmen eingestiegen, aber für meinen Vater und mich war es sehr gut, die immer mehr werdenden Aufgabenbereiche auf zwei Personen verteilen zu können“, beschreibt der heute geschäftsführende Gesellschafter Florian Koch die Situation. Damit war aber auch die Möglichkeit geschaffen, neben dem Tagesgeschäft die strategische Weiterentwicklung von Beschläge Koch voranzutreiben. Zunächst erfolgte dies im Bereich des Marketings und Vertriebs. Schnell wurde klar, dass für die weitere Entwicklung in diesem Bereich auch eine digitale Strategie entwickelt werden musste.

Zur Vorstellung des neuen Markennamens und Logos wurde eine unternehmensinterne Feier für die Mitarbeitenden veranstaltet.

Parallel dazu vollzog sich der Generationswechsel weiter, in dem Hans-Peter Koch, geschäftsführender Gesellschafter seit 1980, sukzessive seinen Abschied vom operativen Geschäft moderierte. Er brachte in diesem Rahmen auch die Fortsetzung der Doppelspitze ins Spiel, wie sie heute bei Koch realisiert ist: Mit Peter Meißner wurde der Cousin von Florian Koch zunächst Prokurist und nach der finalen Übergabe von Hans-Peter Koch dann zweiter Geschäftsführer. Die Aufgabenverteilung ist weitgehend erhalten geblieben, Florian Koch ist für Marketing und Vertrieb verantwortlich, Peter Meißner für die stabile Organisation. „Lediglich den Bereich E-Commerce bearbeiten wir zusammen“, sagt Meißner, „denn hier laufen so viele Dinge aus den unterschiedlichen Bereichen zusammen, so dass sich da keine klare Trennung ziehen lässt.“

Dass die selbst kreierte digitale Agenda nur ein Zwischenschritt war, wurde den beiden Geschäftsführern im Verlauf des strategischen Prozesses schnell klar: „Wir wollten keine digitalen Satelliten, sondern haben erkannt, dass der Mehrwert nur durch eine Verzahnung von analog und digital möglich wird“, so Florian Koch.

Den derzeit letzten Schritt hat das Unternehmen zum 1. Juni mit der Umfirmierung, dem neuen Unternehmensnamen und dem neuen Corporate Design gemacht. Aus Beschläge Koch wurde dadurch Koch Freiburg und aus dem Unternehmensinhalt der „Garant für werthaltige Raumprojekte“. „Mit der Neupositionierung unserer Marke gehen wir den nächsten konsequenten Schritt in unserer Unternehmensentwicklung. Wir sind stolz auf unsere regionalen, historisch starken Wurzeln und öffnen uns gleichzeitig für zusätzliche Geschäftsmodelle“, so Florian Koch, der über das Abstreifen des „Beschläge-Fokus“ im Markennamen und der teilweise damit einhergehenden Verwirrung bei Neukunden sehr zufrieden ist.

CORPORATE DESIGN IST KEINE GESCHMACKSFRAGE

Im speziell entwickelten Corporate Design – sowohl der Strategieprozess als auch die grafische Umsetzung wurden jeweils von kleinen Spezialagenturen begleitet – spiegelt sich die neue Ausrichtung des Unternehmens wider. Die verwendete Schrift nimmt Elemente aus der Statik dezent und gekonnt auf, die solide Ausführung der Buchstaben steht als Symbol für die Aussage als Garant im Unternehmensinhalt. Das dunkle Blau des Schriftzuges verkörpert die traditionellen Werte, während das helle Blau die Zukunftsausrichtung aufzeigt. Als zusätzliche Bildmarke wurde ein stilisiertes „K“ entwickelt, das als eindeutige Absenderkennung in den verschiedenen Kommunikationszu-

Warenwirtschaft
absturzsicherer und virenunanfälliger

Honisch & Partner · www.honiTrade.de
--- Die Software mit der Biene ---
Tel. 02845 - 9599 11 · Fax - 9599 95



sammenhängen als Wiedererkennungsfaktor eingesetzt wird.

„Natürlich ist es von Vorteil, wenn das Erscheinungsbild einem auch persönlich zusagt“, erklärt Peter Meißner, „letztendlich sollte man sich aber auch auf die Profis verlassen. Unserer Meinung nach haben wir aber mit dem neuen Corporate Design eine sehr ansprechende Form gefunden, die auch von den Mitarbeitenden gut angenommen wird.“ Dieser Aspekt war für die junge Geschäftsleitung von großer Bedeutung, denn der Namens- und Logowechsel von Beschläge Koch zur Koch Freiburg GmbH muss insbesondere auch von den Mitarbeitenden getragen werden, die immer auch als Markenbotschafter gegenüber den Kunden des Hauses auftreten. „Deshalb haben wir nicht einfach eine Koch GmbH eingetragen, sondern die Herkunft und Tradition über die Verwurzelung in der Region ausgedrückt“, so Florian Koch.

WERTSCHÖPFUNG ANDERS DENKEN

Aus dem historisch gewachsenen und weiter wichtigen technischen Großhandel heraus setzt Koch jetzt ein Geschäftsmodell mit zwei Unternehmensbereichen um, die sich gegenseitig ergänzen: Der Großhandel liefert wie gewohnt die Produkte für die Handwerks- und Industriekunden, der Projektbereich plant, berechnet und realisiert ganz konkrete Maßnahmen am Bau.

Beide zusammen sind die Garanten, dass die Projekte wie von den Kunden gewünscht umgesetzt werden. Im Projektbereich konzentriert sich das Freiburger Unternehmen zunächst auf komplexe Aufgabenstellungen rund um die Türe. Hier kann der Kunde aus einem breiten Produktportfolio an Tür- und Torelementen sowie Zutrittssystemen und Türantrieben auswählen. Einen weiteren Schwerpunkt bildet schon jetzt das Thema Sicht- und Sonnenschutz, sichtbar am breiten Raum in der Ausstellung im Haus.

„Wir haben einen hohen Bedarf bei unseren Kunden aber auch von außen nach fundierter Planung solcher Projekte gesehen“, berichtet Florian Koch, „oft haben wir die Planungen unserer Kunden durchgesprochen, um eventuelle Falschbestellungen und damit verbundenen Ärger zu vermeiden. Daraus ein Geschäftsmodell zu entwickeln, lag deshalb nah.“ Teilweise fehle es bei den Kunden an der Kompetenz, beispielsweise aufwendige Türösungen zu planen, oft auch an Mitarbeitenden, diese dann auch auszuführen. „Bei uns kommen die Anfragen eher von den Kunden, als dass es eine Konkurrenzsituation gibt“, berichtet Peter Meißner. Und es kommt vor, dass dadurch neue Partnerschaften entstehen, Kunden zu Lieferanten werden und so nach und nach ein neues Geschäftsmodell wächst. Der Verzicht auf den reinen Händlerstatus eröffnet zusätzlich auch die Möglichkeit, die

erstellten Planungen konsequent abzurechnen. Was vormals oft als kostenloser Service eines Händlers gesehen wurde, ist jetzt Projektgeschäft.

Für die Umsetzung wurde im Vertrieb jetzt auch eine neue Organisationsebene eingeführt, um der Garantrolle sicher gerecht werden zu können: die Projektkoordination. Diese Mitarbeitenden sind weder für die Akquise, noch für die technische Planung zuständig. Ihre Aufgabe ist die Koordination des Projektes und die Zusammenführung der einzelnen Teilelemente bis hin zur Absprache mit den Kolleginnen und Kollegen im Großhandel für die Bereitstellung der Ware. „Gleichzeitig haben wir im Vertrieb einen Paradigmenwechsel vollzogen: Es geht nicht mehr darum, das Produkt mit der höchsten Marge zu verkaufen, sondern die beste Lösung für den Kunden“, so Peter Meißner. Und Florian Koch fügt hinzu: „Alles wird konsequent vom Kunden und Projekt her gedacht, verbunden mit der gegebenen Garantie, das jeweilige Projekt für den Kunden sorgenfrei zu Ende zu führen.“

DEN FOKUS NICHT VERLIEREN

Bei allem, was neu gedacht wird, will die junge Geschäftsleitung des Freiburger Traditionshauses den hohen Wert der bislang geschaffenen Unternehmenskultur nicht aus dem Blick verlieren. Das beginnt bei der positiven Einstellung der Mitarbeitenden zum Unternehmen – Peter Meißner: „Wir pflegen einen Status zwischen traditionellem Familienbetrieb und Start-up-Kultur, der bei vielen gewünscht ist, wie so manche Spontanbewerbung zeigt.“ – über die Verwurzelung in der Region – Florian Koch: „Wir präferieren kein anorganisches Wachstum durch Zukäufe und sind derzeit damit beschäftigt, unsere Teams in der Firmengruppe zu vernetzen. Außerhalb der Region wachsen wollen wir nur beim E-Commerce.“ – bis hin zu den angebotenen Projekten – Florian Koch: „Wir wollen mit dem Thema Tür zunächst unsere Kompetenz ausbauen, bevor wir in andere Felder hineingehen.“

Der Bereich E-Commerce wird bei Koch deutlich ausgebaut, damit der Großhandel gestärkt, die Kommunikation intensiviert und Kompetenz aufgebaut, die, en passant, zum Angebot einer selbst entwickelten Aufmaß-App führt. Aber auch hier gilt: nicht verzetteln. Deshalb ist die gesamte Entwicklung des E-Commerce-Sektors auch im Haus angesiedelt, um die sehr spezifische Ausprägung des B2B-E-Commerce kundenorientiert abbilden zu können. „Derzeit stellen wir fest, dass unser Shop sehr stark für die Kommunikation gebraucht wird, denn die Zugriffszahlen passen nicht zu den Umsätzen“, berichtet Florian Koch, der aber weiß, dass die entsprechenden Einkäufe dann analog im Geschäft oder per Telefon erfolgen.

Bei einem Geschäftsmodell, in dem diese Bereiche eng verzahnt sind, kann man mit einer solchen Entwicklung zufrieden sein. Auf jeden Fall ist man dies bei der Koch Freiburg GmbH. Und die junge Geschäftsleitung ist sich sicher, mit dem neuen Geschäftsmodell und Auftritt das erfolgversprechendste Modell für Koch umzusetzen, um das anhaltend zweistellige Wachstum der letzten Jahre auf Dauer fortzusetzen. ■

Geschäftsführer Florian Koch bei der unternehmensinternen Vorstellung der neuen Gebäudebeschriftung.

Die Geschäftsführer und Cousins Peter Meißner (li.) und Florian Koch präsentieren das neue Firmenlogo.
(Fotos: Johannes Meger)



DIE NEUE EU VERTIKAL-GVO

Alte Vertriebsmodelle sind am Ende

Seit kurzem gilt in der EU ein verändertes Vertriebsrecht. Dieses bietet Herstellern Möglichkeiten, ihr Vertriebsprofil zu schärfen und qualitativ auszurichten. Da kann es für den Handel nicht schaden, die neuen Grundlagen zu kennen und bei Lieferanten gezielt nachzufragen. RA Markus Nessler erläutert in seinem Gastbeitrag, welche Möglichkeiten durch die Neuregelung entstanden sind.

Sie wollen mit Ihrem Angebot Teil der Kaufentscheidung des Endkunden werden? Dann sollten Sie Ihren Markenvertrieb aus Sicht des Endverwenders denken. Im Kern geht es um die Product-Journey, also darum, wie das Produkt vom Warenausgang des Herstellers möglichst unbeschädigt und betriebsbereit an die Verwendungsstelle des Endverwenders kommt. Denn wenn Endkunden wissen, was sie wollen, beschaffen sie das Produkt bei derjenigen Bezugsstelle online oder stationär, die ihnen (aus Endkundensicht) die Ware am schnellsten, einfachsten und/oder günstigsten liefert.

Sogenannter Cross-Channel-Vertrieb ist heute Tagesgeschäft und Kanalkonflikte sind programmiert. Hersteller sollten hier aktiv werden, um eine über alle Vertriebskanäle durchgängig hochwertige Vermarktung sicherzustellen und absehbare Kanalkonflikte zu lösen. Dazu bieten die neue Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung und die sie ergänzenden, neuen Vertikal-Leitlinien viele gute Möglichkeiten. Diese neuen EU-Regelungen sind am 1. Juni 2022 in Kraft getreten und gelten für die nächsten zwölf Jahre. Hersteller haben ein Jahr Zeit zur Anpassung bestehender Vertriebsverträge.

Wie schon in der Vergangenheit hängt die Zulässigkeit oder Rechtswidrigkeit einer jeweiligen Maßnahme von der konkreten Ausgestaltung und Umsetzung im Einzelfall ab. Das bedarf stets einer sorgfältigen juristischen Prüfung. Eingriffe eines Herstellers in die Preisfindung seiner Händler (wie Preisvorgaben, MAPs) sind weiterhin unzulässig. Herstellern, denen aggressive Angebote aus dem Ausland und/oder dem Internet ein Dorn im Auge sind und die dafür legale Lösungsansätze suchen, müssen dies über ihr eigenes Abgabepreis- und Konditionssystem angehen. ‚Level Playing Field‘ heißt hier das kartellrechtliche Stichwort.

PREISUNTERSCHIED FÜR DEN ONLINEVERTRIEB

Unterschiedliche Bezugspreise für online und stationär verkaufte Vertragswaren waren bisher als sogenannte Doppelpreissysteme verboten. Die neuen EU-Regeln ermöglichen nun, dass derselbe Händler für Produkte, die online verkauft werden, einen anderen (z.B. höheren) Bezugspreis an den Hersteller zahlt als für Produkte, die offline verkauft werden. Solche Preis-

unterschiede dürfen jedoch nicht bezwecken, dass die tatsächliche Nutzung des Internets für den Händler unrentabel und damit faktisch unterbunden wird.

Die neue Vertikal-GVO sieht ausdrücklich vor, dass ein Hersteller berechtigt ist, seinen Händlern bei der Online-Vermarktung über deren eigene Händlershops Vorgaben hinsichtlich der qualitativen und produktinformativsten Darstellung von Vertragswaren zu machen. Die EU-Kommission hat zudem den Grundsatz der Gleichwertigkeit (Äquivalenzprinzip) aufgegeben. Die von einem Hersteller in einem selektiven Vertriebssystem auferlegten Kriterien für Online-Shops müssen daher nicht mehr zwingend gleichwertig mit den qualitativen Kriterien für stationäre Geschäfte sein.

MARKTPLATZ-VERBOT

Die neuen EU-Regelungen erlauben das per se-Verbot von Online-Marktplätzen und Online-Auktionsplattformen. Ein direktes oder indirektes Totalverbot von Preisvergleichsinstrumenten ist jedoch unzulässig. In selektiven Vertriebssystemen kann der Hersteller aber einzuhaltende Qualitätsanforderungen an die Darstellung und Information von Preissuchmaschinen stellen oder die Nutzung einzelner (bestimmter) Preisvergleichsinstrumente untersagen.

Ein Hersteller kann nach den neuen Regelungen verschiedene Vertriebssysteme (exklusiv und selektiv) in verschiedenen Landesmärkten innerhalb des EWR einrichten, parallel betreiben und vor wechselseitigem aktiven Hineinvertrieb schützen. Die praktische Umsetzung wird jedoch recht aufwändig werden.

INFOTAUSCH FÜR DEN EFFIZIENZGEWINN

Im Projektgeschäft steht Herstellern das Modell des sogenannten ‚Erfüllungsvertrags‘ zur Verfügung. Im Rahmen eines Erfüllungsvertrags schließt der Hersteller mit einem Händler eine vertikale Vereinbarung (z.B. im Rahmen eines selektiven Vertriebssystems) zum Zweck der Ausführung (Erfüllung) eines zuvor zwischen dem Hersteller und einem bestimmten Projekt-Endkunden geschlossenen Liefervertrags. Wählt der Hersteller den Händler aus, der die Erfüllungsdienstleistungen erbringen wird, gilt die Festsetzung eines Weiterverkaufspreises durch den Hersteller in dieser bestimmten Konstellation nicht als Preisbindung der zweiten Hand.

Überschreitet ein Hersteller die Marktanteilsschwelle von 30 Prozent nicht und werden bestimmte andere Voraussetzungen beachtet, kann ein Hersteller, der einen eigenen B2C-Vertrieb (online und stationär) betreibt, (marktrelevante) Informationen mit seinen Händlern austauschen. Aber nur wenn und soweit diese Informationen unmittelbar mit der Durchführung der vertikalen Vereinbarung zusammenhängen und für produktions- oder vertriebsbezogene Effizienzgewinne erforderlich sind.

Es gibt noch einige weitere Neuerungen wie beispielsweise Änderungen zu Wettbewerbsverboten oder bei der Zusammenarbeit mit Online-Vermittlungsdienstleistern oder zu sogenannten hybriden Plattformen. Doch das würde den Rahmen dieser Darstellung sprengen.

Fazit: Das neue EU-Kartellrecht bietet qualitäts- und serviceorientierten Markenvertrieben und kompetenten Fachhandelsunternehmen eine Vielzahl von neuen Möglichkeiten, die Zusammenarbeit zukunftsorientiert und mit legalen Mitteln zu gestalten. Das sollte genutzt werden. ■



Der Autor

RA Markus Nessler MBA ist Rechtsanwalt, Unternehmer und Keynote-Speaker. Er berät seit über 20 Jahren qualitäts- und marktführende Unternehmen der Konsumgüterindustrie aus Deutschland, Österreich, der Schweiz, Belgien und Polen zu selektiven Vertriebssystemen. Zwischenzeitlich hat er knapp 60 Markenvertriebe von der strategischen Konzeption bis zur Um- und Durchsetzung ihrer selektiven Vertriebssysteme in Deutschland mit teilweiseem Rollout in der EU begleitet. (Foto: Nessler)



Passen natürlich perfekt ins System: die Fein L-Boxxen.

FEIN WIRD L-BOXX SYSTEMPARTNER

Orange wird klickbar

Systemprodukte wirken im Handel enorm absatzfördernd, da sie die Kundenbindung erhöhen und das Kaufverhalten nachhaltig beeinflussen. Die C. & E. Fein GmbH setzt diese Erkenntnis konsequent in ihren strategischen Weichenstellungen um und wird jetzt neuer Systempartner des bewährten und im Markt stark vertretenen L-Boxx System.

Nach Bekanntgabe der Bosch-Kooperation zur Professional 18V Akku-Plattform verfolgt Fein auch bei der Verpackung einen, für den Endanwender mehr wertbringenden Systemgedanken und wird Mitglied der L-Boxx Familie. Übergeordnetes Ziel laut Hersteller: dem professionellen Handwerker den Arbeitsalltag zu erleichtern und schnelleres und effizienteres Arbeiten zu ermöglichen.

„Mit Fein haben wir einen starken Partner für das L-Boxx System gewonnen und gehen so, gemeinsam mit den bereits über 300 bestehenden Partnern, einen

weiteren Schritt in Richtung Marktstandard für Mobilitätslösungen im Handwerk“, so Fatih Yilmaz, Geschäftsführer der BS Systems GmbH & Co. KG, dem Bosch-Sortimo-Gemeinschaftsunternehmen, das hinter dem L-Boxx System steht.

START MIT DEM MULTIMASTER

Bereits 1967 brachte Fein das erste oszillierende Elektrowerkzeug auf den Markt. Noch heute ist dieses Multifunktionsgerät, bekannt als Multimaster, weltweit ein zuverlässiger Helfer für Handwerksprofis aller Branchen. So liegt es nahe, dass man genau mit dieser Serie die Umstellung auf ein neues Transport- und Aufbewahrungssystem beginnt. „Die Koffer können



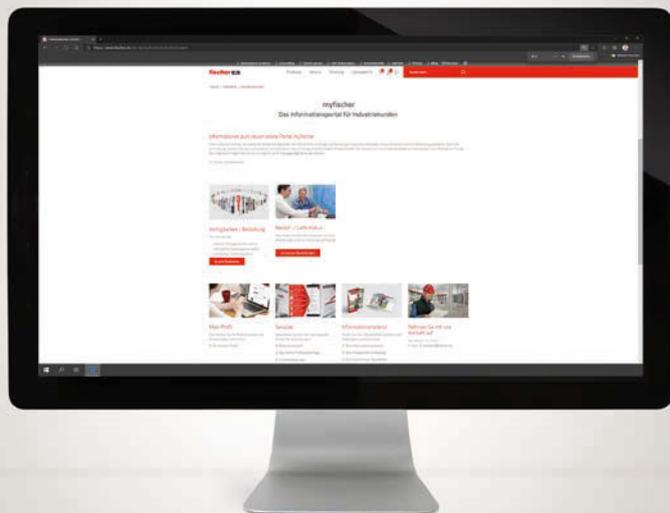
Der Start in die Systempartnerschaft erfolgt mit dem Akku Multimaster AMM.

auf einfache Art und Weise verklickt werden und passen ohne zusätzliche Ladungssicherungsmaßnahmen perfekt in Fahrzeuginrichtungssysteme des Marktführers Sortimo. Das macht den Transport besonders einfach und schnell. Der Handwerksprofi spart dadurch Zeit, die er wiederum in seine eigentliche Arbeit investieren kann“, hebt Sebastian Schnaitmann, Chief Innovation Officer der C. & E. Fein GmbH hervor.

Pünktlich zur Messe Holz-Handwerk im Juli stellte Fein den neuen Akku Multimaster AMM in der L-BOXX 136 vor. Weitere Akkuwerkzeuge und Koffergrößen sollen folgen. „Die bisherige Zusammenarbeit der Projekt-Teams verspricht eine enge Partnerschaft auf Augenhöhe. Wir danken für das uns entgegengebrachte Vertrauen, freuen uns auf eine weiterhin innovative und professionelle Zusammenarbeit und heißen Fein im Rahmen der L-Boxx Familie nochmals herzlich willkommen“, so Yilmaz abschließend. ■



Die L-Boxx ist jetzt auch orange: Fein ist neuer Systempartner des Transport- und Aufbewahrungssystem. (Fotos: BS Systems)



Stark verbunden und vernetzt: Nach Registrierung stehen in dem passwortgeschützten Bereich myfischer sämtliche Informationen und Funktionen innerhalb von einem Portal zur Verfügung.

REBRUSH DER FISCHER WEBSITE

Besucher der neugestalteten Seite www.fischer.de erwartet eine Vielzahl an praktischen Vorteilen, neuen Inhalten und ein frisches, klares Design. Alle gewünschten Inhalte lassen sich nun noch einfacher und intuitiver finden. Dafür sorgen die verbesserte Navigationsstruktur, der übersichtliche Produkt-Onlinekatalog, die optimierte Suche und die technische Systemüberarbeitung. Diese praktischen Vorteile treffen auf ein aufgeräumtes und modernes Design.

Die Serviceleistungen wurden zielgruppengerecht gebündelt. So verfügen Händler, Handwerker sowie Planer und Statiker über eigene Unterseiten mit allen relevanten Tools und Informationen. Unter „Fischer Stories“ finden Besucher nun zudem Hintergrundgeschichten, Informationen und Anwendungstipps rund um die Befestigungstechnik und vieles mehr. Der neue Navigationspunkt „Fachwissen“ enthält außerdem alles Wissenswerte zu speziellen Sortimenten, wie Fassaden- und Installationssysteme oder Befestigungslösungen für Wärmedämmverbundsysteme. Zusätzlich vereinfacht und beschleunigt die optimierte mobile Version des Produkt-Onlinekatalogs die Produktrecherche mit mobilen Geräten von unterwegs.

„Die Neugestaltung unserer Website haben wir an den Kundenbedürfnissen und an dem Nutzerverhalten ausgerichtet“, sagt Matthias Schneider. „Besucher gelangen intuitiv zur jeweils geeigneten Befestigungslösung und allen gewünschten Hintergrundinformationen. Ihren Einkauf können sie unkompliziert bei unseren Handelspartnern abschließen.“ Per „Retail Connect“ gelangen Kunden dabei in den Online-Shop der angebotenen Fischer Handelspartner. Genauso können sie aber auch die lokale Händlersuche auf der Website nutzen, um die Geschäfte von Fischer Partnern in örtlicher Nähe zu finden.

PARTNERPORTAL MYFISCHER

Wie gewohnt, ist die Website zudem mit dem myfischer Partnerportal verknüpft. Informationen und praktische digitale Funktionen, die in der täglichen Zusammenarbeit mit Fischer wichtig sind, werden in dem Portal gebündelt. „Die Vorteile liegen auf der Hand“, sagt Matthias Schneider. „Unsere Handelspartner können durch den einfach zu bedienenden Self-

FISCHER MIT ERWEITERTEN DIGIALEM SERVICEANGEBOT UND NEUGESTALTETEM WEBAUFTRIIT

Gut vernetzt

Sichtbarkeit im Netz ist heutzutage die Voraussetzung, um für Kunden existent zu sein. Der Befestigungsexperte Fischer unterstützt seine Handelspartner hierbei mit einem breiten Servicespektrum im E-Commerce. Weitere digitale Lösungen des Unternehmens erleichtern zudem Handwerkern den Arbeitsalltag. Fischer zeigt sich jetzt außerdem mit einer neugestalteten Website im Netz. Unter www.fischer.de wird das Einkaufserlebnis für Endkunden nun noch angenehmer und attraktiver gestaltet – mit Weiterleitung in den Online-Shop angebotener Handelspartner.

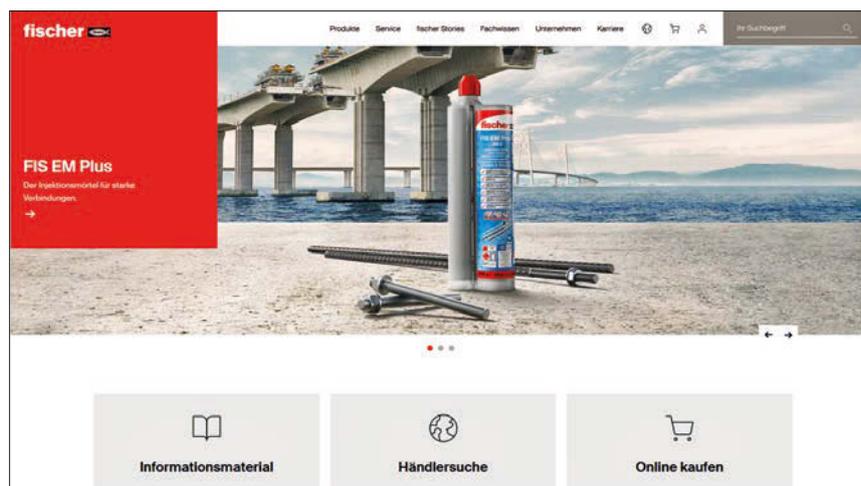
„Mit unseren Serviceleistungen im E-Commerce unterstützen wir unsere Handelspartner dabei, ihren Absatz und wirtschaftlichen Erfolg zu steigern“, sagt Matthias Schneider, Geschäftsführer Digital Services bei der Unternehmensgruppe Fischer. Ein eigener starker Webauftritt und eine große Präsenz auf Social-Media-Kanälen steigern dabei gleichzeitig die Relevanz und Sichtbarkeit der vernetzten Händler-Seiten.

Aber auch per Fischer App kann ein Dübelpack starten. Heimwerker finden mithilfe des Fischer Dübelfinders als App und Website-Tool zum jeweils passenden Produkt für ihr Befestigungsvorhaben. Die Fischer PRO App ermöglicht es Handwerkern und Ingenieuren zudem, jederzeit von unterwegs mit einem digitalen Berater die richtige Befestigungslösung auszumachen. Um die Entscheidung für die optimale Befestigungslösung treffen zu können, sind alle wichtigen Daten, Fakten und Dokumente schnell und sicher auffindbar.

Zusätzlich bietet Fischer die App Craftnote, die als zentrale Koordinations- und Kommunikationsstelle rund um Projekte der Handwerksbetriebe fungiert.

„Handelspartner sind in die Customer Journey eingebunden“, sagt Matthias Schneider. „So wird ein Einkauf, der auf unserer Website, durch unsere Social-Media-Aktionen oder über die Fischer Dübelfinder App und Fischer PRO App startet, im letzten Schritt im Online-Shop oder stationären Ladengeschäft unserer Handelspartner abgeschlossen.“

Alles Wichtige zur Befestigungstechnik auf dem Schirm und auf dem Handydisplay: Fischer hat seine Website www.fischer.de moderner aufgestellt. Neben einem übersichtlichen Design stand vor allem die Anpassung der Struktur und Inhalte an die Kundenbedürfnisse im Fokus der Neugestaltung.





Matthias Schneider, Geschäftsführer Digital Services bei der Unternehmensgruppe Fischer. (Fotos: Fischer)

Service noch effizienter, terminunabhängiger und – je nach Anliegen – auch zeitsparender geschäftlich mit uns zusammenarbeiten. Und diese Möglichkeit wird bereits von zahlreichen Händlern genutzt.“

Handelspartner können per myfischer den Einkaufsumsatz bei Fischer, die Artikelverfügbarkeit sowie den Status ihrer Aufträge und die gesamte Bestellhistorie inklusive der Sendungsverfolgung einfach und schnell prüfen. Auch Kunden-Einkaufspreise sind unter Berücksichtigung aller Rabatte und gespeicherter Konditionen einsehbar. Hinzu kommt ein Download-Center mit allen individuellen Dokumenten, wie etwa Rechnungen und Lieferscheinen. Durch eine Schnellerfassung über die direkte Eingabe der Artikelnummer im Warenkorb sowie die Rebuy-Funktion lassen sich zuletzt getätigte Einkäufe zeitsparend nachbestellen.

Zudem können Portalnutzer relevante, auf die Zielgruppe abgestimmte Neuigkeiten und Nachrichten zu dem Unternehmen sowie seiner neuesten Produkt- und Serviceleistungen lesen.

Für bestehende Fischer Partner lässt sich zudem eine Bestellfunktion bei Bedarf nach einer vorherigen Prüfung durch Fischer freischalten. Parallel dazu können Fischer Handelspartner ihre Aufträge weiterhin jederzeit über EDI, Nexmart oder über ihren Ansprechpartner erteilen.

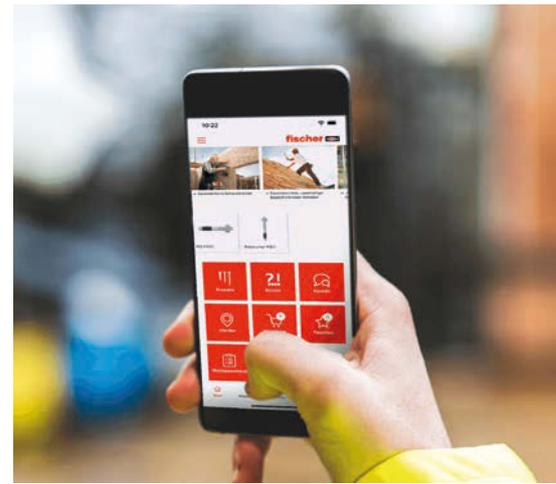
DIGITALE ASSISTENTEN FÜR HANDWERKER

Die Fischer PRO App führt mithilfe des enthaltenen digitalen Beraters per Eingabe gängiger Parameter einfach und schnell zum jeweils passenden Einzelprodukt und zur geeigneten Systemlösung. Der Produktberater ist auch als Webversion für den PC verfügbar. Außerdem können User auch alle anderen gewünschten Informationen zur Fischer Befestigungswelt per Fischer PRO App intuitiv finden, direkt mit den Fischer Anwendungstechnikern chatten und vieles mehr. Neu hinzu kommt jetzt die Möglichkeit der Berechnung von erforderlichen Mörtelmengen für Verbundanker und nachträgliche Bewehrungsanschlüsse mit der jeweiligen Anzahl an Kartuschen. Mit der Fischer PRO App können zudem Bauausführungen dokumentiert werden. Außerdem können Handwerker und Ingenieure Lasten für individuelle Einbau-Situationen ermitteln. Die App ist für die Betriebssysteme Android und iOS verfügbar.

Die Fischer App Craftnote verknüpft zudem als Schnittstelle zwischen Baustelle und Büro Kommuni-

kation, Dokumentation, Organisation und Planung des Handwerkerbetriebs. Mit zuverlässigen Daten und stabilen Prozessen wird der Unternehmenserfolg planbar. Zu Planung und Berechnung der Befestigungslösungen von Projekten stehen Handwerkern und Ingenieuren zusätzlich die Fischer FiXperience Bemessungssoftware und zahlreiche Fischer Leistungen im Building Information Modeling (BIM) bereit. ■

Multi-Talent im Baustellenalltag: Zu den zahlreichen Funktionen der Fischer PRO App zählen die Erstellung und der schnelle Zugriff auf Montageprotokolle, die Ermittlung von Lasten für individuelle Einbau-Situationen sowie eine Berechnung von erforderlichen Mörtelmengen für Verbundanker und nachträgliche Bewehrungsanschlüsse.



DIE 3-IN-1-LEITER

LEANSAFE X3

WIEVIELE LEITERN BRAUCHST DU?

EINE!

Die weltweite Erfolgsgeschichte ist jetzt auch in Deutschland erhältlich. Als Anlege-, Steh und verlängerte Anlegeleiter in einem und aus Aluminium oder Fiberglas. Flexibel und einfach mit einer Hand justierbar.



WERNER – Bereit für hohe Erwartungen.



**JETZT QR-CODE
SCANNEN!**

WERNERCO.COM/DE



Marcryst liefert das komplette Angebot rund um die Diamanttechnik zum Trennen und Bohren.

UMZUG ALS BASIS FÜR WEITERE EXPANSION

Marcryst bietet Mehrwert

Mit dem Umzug zum Jahreswechsel hat Marcryst, Spezialist für Diamant-, Schneid- und Bohrtechnik, die Weichen für die weitere Entwicklung im nächsten Jahrzehnt gestellt: Ein größeres Lager, mehr Ausdehnungsfläche für die Verwaltung und ein Schulungszentrum bilden zusammen mit dem Ausbau des Außendienstes und einem klaren Bekenntnis zum dreistufigen Vertrieb die Grundlage, auch in den nächsten Jahren das bisherige organisch-dynamische Wachstum fortzusetzen.

Eigentlich standen alle Zeichen auf Neubau, denn dass die bisherigen Räumlichkeiten des deutschen Standortes von Marcryst in Waldshut-Tiengen im deutschen Südwesten keinen Expansionsraum mehr boten, war allen Beteiligten klar. Als dann aber das Angebot zur Übernahme eines bestehenden Gebäudes in der

direkten Nachbarschaft kam, ging alles ganz schnell. Nicht einmal sechs Monate dauerte es von der Entscheidung, den Plan zu ändern, bis zum Einzug in das umgebaute neue Hauptquartier. „Es lief so, wie es für Marcryst typisch ist“, beschreibt Hannes Vötter, Europe Sales Manager bei Marcryst, den Ablauf: „Alle haben mit angepackt.“

Dieses Anpacken macht aus Sicht von Björn Riesmeyer auch draußen im Markt den Unterschied. Er ist seit Anfang September des letzten Jahres Verkaufsleiter DACH bei Marcryst. Zusammen mit seinen zwölf Außendienstkollegen ist er nah an den Handelspartnern und den Anwendern. „Es vergeht so gut wie kein Tag, an dem nicht ein direkter Kontakt stattfindet, sei es auf Messen, auf Hausmessen, bei Handwerkerfrühstücken, Produktvorführungen direkt auf der Baustelle und vielem mehr“, beschreibt er die Aktivitäten. Das Ziel dahinter: Den Unterschied der Marcryst-Werkzeuge erlebbar machen.

Aus diesem Grund hat das Unternehmen einen gut gefüllten Messekalender im zweiten Halbjahr, vornehmlich mit der Präsenz auf Anwendermessen, aber auch auf Handelsmessen. Auch bei diesen Veranstaltungen steht das Produkterlebnis im Vordergrund. „Selbstverständlich haben wir in den letzten beiden Jahren auch digitale Wege zu unseren Partnern und



Im Bereich Kernbohren umfasst das Marcryst-Sortiment alles von der Bohrkronen bis zum professionellen Set für anspruchsvolle Kernbohrungen.

den Anwendern entwickelt“, berichtet Hannes Vötter, „aber wir sind über die jetzt wieder gegebenen Möglichkeiten des persönlichen Austausches und der Vorführungen sehr froh.“

FACHHANDEL IM FOKUS

Marcryst bekennt sich bei seinen Aktivitäten klar zum Fachhandel. „Wir brauchen und schätzen den Handel als Mittler zu den Anwendern“, sagt Riesmeyer. Dafür liefert der Hersteller von Diamantwerkzeugen fachhandelsgerechte Bausteine für den Abverkauf: qualitativ hochwertige Produkte als Basis, eine hohe Lieferfähigkeit, maßgeschneiderte, teilweise individuelle Aktionen sowie die bereits beschriebene Unterstützung durch den Außendienst. Dazu kommen immer wieder Neu-



Innovatives für die klare Trennung: die neue Diamanttrennscheibe CGF 750 von Marcryst.

Die Verkaufsspitze bei Marcrüst: Björn Riesmeyer, Verkaufsleiter DACH (li.) und Hannes Vötter, Europe Sales Manager. (Fotos: Marcrüst)

heiten, die dem Markt Impulse geben. Denn Marcrüst sieht sich eindeutig als der Innovationsführer im Produktsegment, der die Standards bei den Diamanttrennscheiben und Bohrkronen setzt.

Eine der Innovationen war die 3in1-Diamanttrennscheibe, die im Frühjahr vorgestellt wurde. Mit ihr ist das Trennen, Schleifen und Fasen von Steinplatten oder Fliesen möglich – ideal geeignet also für den Einsatz im Sanitärbereich sowie besonders in GaLaBau. Zuvor hat Marcrüst sein Sortiment von Kernbohrkronen und Kernbohrmaschinen überarbeitet und auch hier neue Benchmarks gesetzt. Auch bei der Marke Zuber, Anbieter von Stein-Schneidemaschinen, die Marcrüst vor zwei Jahren erworben hat, wird das Sortiment – und die Marke – verstärkt im Markt platziert.

Die Qualität der Produkte wird bei Marcrüst auch für den Vertrieb auf- und ausgebaut. Dazu gehören zum Beispiel auch die Kommunikationsbausteine, mit denen die Fachhandelspartner unterstützt werden. Die Spannweite reicht von vorbereiteten Posts für die Social Media-Kanäle des Handels über Mailings und klassische Flyer bis hin zu regelmäßigen Monats-Highlight-Aktionen.

AUSBAU DER LOGISTIK

Ein wichtiges Element für die forcierte Entwicklung der Marke und Marktpräsenz sind die neu entstandenen Kapazitäten in der Logistik. Durch den Umzug am Standort in Waldshut-Tiengen hat sich die Lagerfläche nahezu versechsfacht. Dadurch kann die ohnehin hohe Lieferquote von deutlich über 90 Prozent gehalten und, selbst in diesen Zeiten, noch weiter erhöht werden. „Auch damit können wir untermauern, ein verlässlicher Partner des Fachhandels zu sein“, betont Björn Riesmeyer, „Warenverfügbarkeit ist zu einem wichtigen Erfolgsfaktor für den Handel und auch die Lieferanten geworden. Mit dem neuen Lager sind wir hier jetzt noch einmal deutlich besser aufgestellt.“

Alles, was bis 14.00 Uhr bestellt wird, verlässt noch am gleichen Tag das Lager und wird selbstverständlich auf Wunsch auch direkt zu den Handelskunden ge-



schickt. Ein weiterer Vorteil sind die Präsenzzeiten des Marcrüst-Innendienstes. Er steht von Montag bis Freitag von 7.30 Uhr bis 17.00 Uhr bereit. „Gerade der Freitagnachmittag wird von Handwerkern oft für Einkäufe genutzt, bei denen Beratung gefragt ist“, beschreibt Riesmeyer die Situation. „Wenn der Handel dann seine Ansprechpartner beim Lieferanten nicht mehr erreicht, ist das sicher kein Vorteil.“

NEUE DIMENSION DER SCHULUNGSAKTIVITÄTEN

Damit die Beratung im Handel weitgehend autonom von den Mitarbeitenden der Handelspartner übernommen werden kann, setzt Marcrüst viel Energie in die Schulung. Diese erfolgt beim Handel vor Ort durch die Außendienstmitarbeiter und wird als Service selbstverständlich auch als Schulungstage für Handelskunden vor Ort durchgeführt.

Auch hier schafft der Umzug neue Möglichkeiten. In einem separaten Gebäude auf dem neuen Gelände richtet Marcrüst auf etwa 300 Quadratmetern ein Schulungszentrum ein, in dem dann sowohl Mitarbeitende des Handels und auch Anwender in die Welt der Diamanttrennscheiben und -bohrkronen tief eintauchen können. Typisch Marcrüst: Zum Schulungszentrum gehört eine etwa 200 Quadratmeter große Außenfläche, auf der die Produkte nach Herzenslust getestet werden

können. „Es geht eben immer darum, den Unterschied selber zu erleben“, so Hannes Vötter.

FAMILIENZUWACHS ERWÜNSCHT

Zum weiteren Expansionskurs gehört für Marcrüst auch die Zusammenarbeit mit weiteren Handelspartnern. „Wir setzen zwar einen selektiven Vertrieb um, haben aber das Maximum hier noch nicht erreicht“, so Björn Riesmeyer. Dem Unternehmen werde immer wieder bescheinigt, dass gute Margen geboten werden und der Flächenumsatz an der Wand in der ersten Liga spielt. „Wir versprechen mehr Umsatz im Segment als vorher“, sagt Riesmeyer selbstbewusst, „deshalb wünschen wir uns als Gegenpart engagierte Händler, die mit uns zusammen wachsen wollen.“

„Wir wollen keine Kunden, wir wollen Partner“, bringt es Hannes Vötter auf den Punkt und geht noch einen Schritt weiter: „Eigentlich sehen wir uns als große Marcrüst-Familie, deren Mitgliederzahl noch ein wenig wachsen soll.“ Eine Großfamilie kann durchaus ein Mehrwert sein. ■

Der Messeauftritt des Unternehmens auf der diesjährigen Dach + Holz. Anwenderorientierte Messen stehen im Mittelpunkt der Messeaktivitäten, aber auch die Internationale Eisenwarenmesse steht auf dem Programm.



DIE ZUKUNFTSFÄHIGKEIT DES FAMILIENUNTERNEHMENS STÄRKEN

Klare Positionierung als Leader

Unter dem Dach der Munk Group hat sich die Günzburger Steigtechnik GmbH im Herbst 2021 eine noch klarer ausdifferenzierte Firmenstruktur gegeben und deutlich gemacht: Das Unternehmen ist und bleibt auch in Zukunft in der Hand der Familie Munk. Ferdinand Munk, Inhaber und Geschäftsführer der Munk Group, erklärt im Interview die Beweggründe und wie er gemeinsam mit seinem Team den Zukunftsprozess gestalten wird.

ProfiBörse: Sie haben Ihre auf dem Markt sehr etablierte Günzburger Steigtechnik GmbH in die Munk Group eingebettet. Warum kam es zu diesem Wechsel?

Munk: So ein Transformationsprozess hat immer mehrere Gründe, so war es natürlich auch bei uns. Als Familienunternehmen macht man sich stets Gedanken um die Zukunftsfähigkeit seiner Firma und wir haben im Zuge dieser Diskussion schnell erkannt: Wenn wir das Wachstumspotenzial aller Geschäftsbereiche voll ausnutzen wollen, dann müssen wir unsere Firmenstruktur an die neuen Herausforderungen anpassen. Das haben wir getan. Außerdem wollten wir als Familie Munk auch das klare Zeichen setzen, dass unsere Familie auch in Zukunft voll hinter dem Unternehmen und seinen Mitarbeitenden steht. Daher haben wir dies ganz bewusst

Mit ihrer Marke Munk Günzburger Steigtechnik zählt die Munk Group zu den führenden Anbietern von Steigtechniklösungen.

jetzt auch im Firmennamen und in der Bezeichnung der Geschäftsbereiche sichtbar gemacht. Egal, ob Munk Günzburger Steigtechnik, Munk Rettungstechnik, Munk Service oder unser jüngster Bereich, die Munk Profilvertechnik: Wir, die Familie Munk, stehen dazu. Und das übrigens seit mittlerweile vier Generationen und auch in Zukunft mit der jungen Garde, die bereits, dann in der fünften Generation, Verantwortung im Unternehmen übernimmt.

Was genau ist das Ziel der Neuausrichtung?

Der Marken- ist auch ein Paradigmenwandel für uns und dieser führt das Unternehmen in eine neue Entwicklungsstufe. Indem wir alle Geschäftsbereiche des Unternehmens unter der Dachmarke der Munk Group zusammenführen, können wir uns noch besser als bisher als klarer Leader und Innovationsführer bei Arbeitssicherheit im Segment der professionellen Steigtechnik positionieren. Die Botschaft ist klar: Menschen brauchen Sicherheit – und diese wird im Markt klar durch die kompromisslose Qualität und intelligente Produktinnovationen der Munk Group repräsentiert.

Wieviel Munk steckt in der Munk Group drin?

Wirklich die ganze Familie! Alle vier Kinder und auch unsere Schwiegersöhne arbeiten bereits in den verschiedenen Funktionen mit und unser Schwiegersohn Alexander Werdich wurde ja jüngst in die Geschäftsleitung berufen. Diese bewusste Verantwortung der Familie möchten wir auch nach außen kommunizieren, frei nach dem Motto: Eine Familie. Ein Name. Eine Mission. Wir sehen allerdings auch unsere Mitarbeitenden als Teil der Familie an. Und, dass die Werte einer Familie bei uns wirklich mehr zählen als bei anderen Unternehmen, das haben wir ganz aktuell von Bundesfamilienministerin

Lisa Paus bestätigt bekommen: Mit dem Zertifikat zum Audit „Beruf und Familie“, das uns für unsere strategisch angelegte familien- und lebensphasenbewusste Personalpolitik auszeichnet.

Wie ist das Fazit nach den ersten Monaten der Neuausrichtung?

Die Resonanz aus dem Markt ist wirklich toll. Wir hatten natürlich auf ein positives Echo gehofft, aber nach den ersten Monaten und vor allem auch nach der der A+A in Düsseldorf oder den Frühjahrsmessen 2022 kann ich sagen: Das Feedback hat unsere Erwartungen dann doch weit übertroffen. Es ist uns offenbar in der Tat gelungen, bei unseren Kunden und auch unseren wichtigen Partnern im Fachhandel das Vertrauen in die Stärke und Innovationsfreude unseres Familienunternehmens noch einmal zu steigern. Darüber freue ich mich sehr.

Haben Sie eine Erklärung dafür?

Nun, es war uns ja von Anfang an ganz wichtig, die neue Marken- und Firmenstruktur aus einer Position der Stärke heraus anzugehen. Und diese war und ist für alle sichtbar: Für unseren Geschäftsbereich Munk Rettungstechnik haben wir zehn Millionen Euro in den neuen Firmenstandort in Leipheim investiert, den wir im Sommer 2021 eröffnet haben. Weitere zehn Millionen Euro sind aktuell in die Erweiterung am Hauptsitz in Günzburg geflossen. Hier haben wir Ende Juli eine neue, knapp 5.000 Quadratmeter große Halle eröffnet, um die Material- und Produktionsprozesse im Geschäftsbereich Steigtechnik zu optimieren. Dieser bleibt auch in Zukunft die wichtigste Säule in unserem Unternehmen. Daher haben wir auch darauf geachtet, dass die bekannte und hochgeschätzte Günzburger Steigtechnik als Munk



Feiner Zug für das TRBS-konforme Produktsortiment an Stufenleitern: Als erster Anbieter überhaupt hat die Munk Günzburger Steigtechnik jetzt eine neue Stufen-Seilzugleiter im Programm. Diese lässt sich mit einem Handgriff von einer Länge von 3,62 Meter bis auf 6,42 Meter ausziehen. Ein paar Züge genügen – und schon ist die Marktneuheit in Rekordzeit einsatzbereit. Sie ist die erste Seilzugleiter mit Stufen auf dem Markt. Mit dem passenden Zubehör wie Handläufen an der Ober- und Unterleiter, Ausstiegsholm sowie R13-Rutschhemmung erfüllt die Neuheit der Munk Group die Anforderungen für das Arbeitsschutzprämienprogramm der Berufsgenossenschaft BG BAU.





Mit einem Investitionsvolumen von ca. zehn Millionen Euro erweitert die Munk Group derzeit am Hauptsitz in Günzburg den Geschäftsbereich Munk Günzburger Steigtechnik. (Fotos: Munk Group)



Ferdinand Munk, Inhaber und Geschäftsführer der Munk Group

Günzburger Steigtechnik als Marke gestärkt und natürlich auch als eigener Geschäftsbereich erhalten bleibt. Das ist ganz klar der Beliebtheit und unserem Bekanntheitsgrad als Technologie- und Innovationsführer für Steigtechnik geschuldet.

Als Claim der Munk Group haben Sie „Sicherheit. Made in Germany“ gewählt. Warum?

Das ist unsere Mission und unser Versprechen an die Kunden – und das gilt seit mittlerweile 120 Jahren. Ob für Handwerk, Industrie, Einsatz- und Rettungskräfte oder die öffentliche Hand: Profis vertrauen auf die Qualität unserer Produkte, Dienstleistungen und Lösungen. Ganz einfach, weil sie sich im täglichen Einsatz bedingungslos auf die kompromisslose Güte der Steigtechnik-Lösungen aus unserem Haus verlassen können. Auf Produkte, die immer einen Schritt voraus sind und Ihnen damit einen entscheidenden Mehrwert bieten: maximale Arbeitssicherheit Tag für Tag. Für das Wertvollste das Sie haben – ihre Gesundheit. Dass wir konsequent zu „Made in Germany“ stehen, das ist ja hinlänglich bekannt. Wir waren 2010 das erste Unternehmen überhaupt in Deutschland, das vom TÜV Nord mit dem zertifizierten Herkunftsnachweis „Made in Germany“ ausgezeichnet wurde.

Ist „Made in Germany“ heute immer noch salonfähig?

Und wie, ich finde sogar: mehr denn je! Wir setzen dabei von der ersten Idee bis hin zur Fertigung auf Sicherheit made in Germany. Und das aus gutem Grund. Denn Qualität bedeutet für uns weit mehr als die reine Machart eines Produkts. Es beinhaltet einen über Generationen gültigen Wertekodex für ökologisch und gesellschaftlich verantwortungsvolles, unterneh-

merisches Handeln. Die von uns entwickelten und hergestellten Produkte sind damit das exakte Gegenstück zu den kurzlebigen Wegwerfprodukten unserer Zeit. Ich kann Ihnen versprechen: Was unsere Werkshallen verlässt, das soll Menschen wirklich langfristig verlässlich begleiten – im besten Fall ein Leben lang. Und das unterstreichen wir mit einem in der Branche einzigartigen Garantieverprechen von 15 Jahren auf das komplette Seriensortiment made in Germany. Gefertigt an unseren Standorten im Heimatlandkreis Günzburg, Deutschland. Darauf können die Kunden auch in Zukunft vertrauen, denn dazu stehen wir. Mit unserem Namen und unserer Familie.

Sie sehen „Made in Germany“ also als klares Sicherheitsversprechen?

Ja, denn ich denke, dass das Thema Nachhaltigkeit gerade jetzt wichtiger denn je ist. Menschen brauchen Sicherheit. Und wenn ich von Sicherheit spreche, dann meine ich das in jeder Dimension. Sicherheit am Arbeitsplatz – aber auch die Sicherheit, dass Produkte in allen Punkten halten, was sie versprechen. Früher war es selbstverständlich, dass deutsche Produkte für Tugenden wie Innovationskraft und qualitativ hochwertige Wertarbeit standen. Aber heute? Viele deutsche Marken leben doch nur noch vom Nimbus dieser Jahre. Heute reicht es nach Ansicht vieler Experten ja bereits, wenn Einzelteile aus aller Welt hier zusammengesetzt werden, um sich dieses Prädikat zu verdienen. Aber wenn wir von ‚Munk. Sicherheit. Made in Germany‘ sprechen, dann meine ich etwas ganz anderes: Ein Versprechen, das von der Produktidee über die Entwicklung, das verwendete Material und die Verarbeitungsqualität bis zum nachhaltigen Service reicht. Das sind eben Produkte, die in jedem Detail für die Anwendung gewissenhaft über-



Die neue Stufen-Seilzugleiter der Munk Günzburger Steigtechnik ist auch in der Ausführung mit rutschhemmender Trittauflage clip-step R13 erhältlich – für einen besonders sicheren Tritt und komfortablen Stand, auch in överschmierten oder staubigen Arbeitsbereichen.

dacht und permanent überprüft werden, bevor sie unser Werk verlassen. Das ist dann Steigtechnik, auf die auch unter härtesten Einsatzbedingungen zu 100 Prozent Verlass ist wie zum Beispiel im Brand-, Rettungs- und Katastropheneinsatz. Und dieser Qualitätsmaßstab prägt jedes unserer 2.500 Serienprodukte – egal für welchen Einsatzzweck oder welche Branche sie geschaffen werden.

Ist dieser permanent hohe Qualitätsanspruch denn in jedem Fall gerechtfertigt?

In jedem Fall. Gerade im Bereich der Steigtechnik sprechen wir ja nicht nur von Mehrwerten wie optimalem Handling, höchster Funktionalität und Arbeitseffizienz – wir reden auch über einen ganz entscheidenden Punkt: die Arbeitssicherheit. Betrachten wir aktuelle Unfallstatistiken am Arbeitsplatz, so wird klar, dass es bei Leitern, Podesten und Gerüsten im Arbeitsumfeld bei der Sicherheit null Komma null Kompromissbereitschaft geben kann. Das gilt selbstverständlich für Arbeiten in großer Höhe, aber, und das wird oft unterschätzt: Das gilt genauso bei Arbeitshöhen von bis zu zwei Metern. Nahezu zehn Prozent der schweren Arbeitsunfälle erfolgen in dieser geringen Höhe. Sicherere und durchdachtere Produkte können hier in einem Moment der Unachtsamkeit Schlimmeres verhindern oder sogar Leben retten. Deshalb arbeiten unsere Entwickler permanent an innovativen Ideen und Lösungen, um hier weltweit mit unseren Produkten neue Benchmarks zu setzen. Und nach meinem Verständnis kann das nur durch eine extrem hohe Fertigungstiefe im eigenen Haus gelingen. Mit gut ausgebildeten eigenen Mitarbeitern, einem optimalen modernen Maschinenpark und Prozessen, in denen jeder Schritt in der Fertigung den hohen Maßstäben, die wir an unsere Produkte stellen, entspricht.

Nach dem für Sie so spannenden Jahr 2021: Was sind die größten Herausforderungen für 2022?

Rohstoffknappheit, Lieferengpässe und Materialerzeugungszuschläge werden uns genauso in Atem halten wie die Auswirkungen der Corona-Pandemie. Auch der Krieg in der Ukraine überschattet die komplette Wirtschaft. Für uns war der Start sehr positiv und ich freue mich sehr darüber, dass endlich wieder Messen stattfinden. Denn wir wollen uns wieder live als Technologie- und Innovationsführer präsentieren und den direkten Draht zu den Branchenexperten nutzen. Denn das ist ja das entscheidende: Der persönliche Kontakt von Mensch zu Mensch ist das A&O – egal, ob in der Kundenbetreuung durch unseren Außen- oder Innendienst. Wir sind immer persönlich für unsere Kunden da. Auch dafür steht der Name Munk. In den kommenden Monaten wird uns natürlich auch die Weiterentwicklung der Digitalisierung im Unternehmen stark beschäftigen. Das ist ein laufender Prozess, wir sind in allen Unternehmens- und Geschäftsbereichen laufend damit beschäftigt, unsere digitalen Services zu erweitern und zu optimieren. Dies sehen wir allerdings immer nur als Ergänzung zu unserer Beratung und Betreuung von „Mensch zu Mensch“. ■

Die Teleskop-Mehrweckleiter ermöglicht bequemes und sicheres Arbeiten in unterschiedlichen Raumsituationen und Höhen – und einen komfortablen Transport zwischen Baustelle und Betrieb.



gleiter im Einsatz und zum Leichtgewicht im Handling. Eine umfangreiche Auswahl an bewährten Leitern, Tritten und Gerüsten, die auf die Praxisanforderungen in Betrieben und auf Baustellen optimal zugeschnitten sind, ergänzen das Portfolio: So lässt sich etwa das Werner-Klappgerüst komfortabel von einer Person ohne zusätzliche Hilfe und Werkzeug am Einsatzort auf- und abbauen sowie leicht transportieren.

Ein Maximum an Flexibilität schafft etwa die Werner Mehrweckleiter mit vier Positionsmodi. Auch die Teleskop-Mehrweckleiter ermöglicht bequemes und sicheres Arbeiten in unterschiedlichen Raumsituationen und Höhen. Ergänzend ermöglicht die zusammenklappbare Leiter einen komfortablen Transport zwischen Baustelle und Betrieb. Die Vielzahl an Zubehör zur Werkzeugaufbewahrung und zahlreiche optionale Features erleichtern die Arbeit, minimieren die Zahl notwendiger Auf- und Abstiege und tragen so zu einer geringeren Ermüdung beim Arbeiten in der Höhe bei. Das ermöglicht es Betrieben, eine höhere Produktivität zu erzielen – Vorteile, die WernerCo zur ersten Wahl für Handwerksbetriebe machen.

STARKES MARKETING IM HANDEL

Bewährte und verlässliche Produkte für die Praxis mit innovativen Leistungen, das wünscht sich das Handwerk – und sucht es im Handel vor Ort. Laut BaulInfoConsult-Studie aus dem Jahr 2020 freuen sich die Profis, beim Fachhändler ihres Vertrauens Informationen zu neuen Produkten zu bekommen. Mit Broschüren, Seminaren und Vorführungen gibt es eine Vielzahl an Möglichkeiten, Kunden vor Ort zu begeistern. Besonders beliebt ist bei rund 81 Prozent der

Mit Werner brauchen Handwerker in Zukunft nur noch eine Leiter – für (fast) alle Aufgabenstellungen. Denn mit der neuen Leansafe X3 haben Profis im Einsatz gleich drei Leitern zur Hand – aber nur eine im Transport. Die robuste Leiter aus Aluminium oder Glasfaser lässt sich mit nur einer Hand von der Steh- zur Anlege- und Ausziehleiter umstellen. Dabei ist die patentierte Kombileiter dank geringem Gewicht und neuartigen Anlegepads leicht in der Handhabung und auch an schwer zugänglichen Stellen einsetzbar. (Fotos: Werner)

SEIT FRÜHJAHR 2022 AM MARKT

Die passende Lösung für jedes Gewerk

Seit dem Frühjahr 2022 ist das international erprobte Leiter-Sortiment der Marke Werner auch im deutschsprachigen Raum verfügbar – optimiert auf lokale Anforderungen. Die zertifizierten Leitern, Tritte und Gerüste des internationalen Marktführers haben sich im Handwerk auf der ganzen Welt bewährt. Händler profitieren mit der Marke auch durch ein umfassendes Marketingkonzept. Werner investiert in den Ausbau der Marke und stellt teilnehmenden Händlern vielseitige Materialien für POS und Ladenfläche sowie Promotionsmöglichkeiten zur Verfügung.

Als Anbieter innovativer, produktiver und langlebiger Leitern, Tritte und Gerüste sind die Produkte von Werner rund um die Welt erste Wahl für Handwerker und Händler. Die Marke für das Handwerk ist jetzt auch im deutschsprachigen Raum präsent und bildet gemeinsam mit Zarges unter der Dachmarke WernerCo eine preislich attraktive Ergänzung im umfassenden Portfolio für den Handel. Von Anlege- und Stehleitern bis hin zu Arbeitsplattformen und Gerüsten wurden die ausgewählten Klassiker und innovativen Ergänzungen im Sortiment auf die lokalen Anforderungen angepasst und sind TÜV- und EN-131-zertifiziert.

INNOVATIVE LEITERN FÜR ALLE GEWERKE

Neben dem bewährten Sortiment für den Handwerkeralltag sind es besonders die innovativen Lösungen, die Profis auf den Baustellen überzeugen: Mit der GFK-Stufenstehtleiter, dem innovativen Produkt-Highlight im ansprechenden Design von Werner, ist dank nichtleitender Glasfaserholme nicht nur komfortables, sondern auch sicheres Arbeiten in der Nähe von Strom möglich. Breite Trittflächen, eine große Plattform und eine praktische Ablageschale machen etwa die innovative Pro Smart-Stufenleiter aus Aluminium zum robusten Be-





Zum Sortiment der Marke Werner gehören auch Fahrgerüste, die sich gut transportieren und von einer Person sicher auf- und abbauen lassen.

Befragten die Möglichkeit, die Neuheiten im Handel direkt selbst testen zu können. Deshalb investiert Werner in den Ausbau der neuen Marke und wendet große Ressourcen auf, um die Produkte gemeinsam mit dem Handel vor Ort erlebbar zu machen. Deshalb bietet die Marke dem Handel ein umfangreiches Leistungsportfolio zur aufmerksamkeitsstarken Bewerbung, abgestimmt auf die Interessen des Handwerks. Dazu gehören eine vielfältige Auswahl an Materialien für den Point-of-Sales und die Ladenfläche, sowie vielfältige Einbindungsmöglichkeiten in reichweitenstarke Werbekampagnen, Events und Promotion-Aktionen vor Ort. Das schafft nicht nur Aufmerksamkeit und Kunden, sondern auch Fans, die wiederkommen.

ZWEI MARKEN AUS EINER HAND

Mit Werner und Zarges vereint die Unternehmensgruppe WernerCo seit 2018 gleich zwei starke Marken unter ihrem Dach. „Mit beiden Marken und dem umfangreichen Know-how haben Händler die Möglichkeit, aus einem breiten Portfolio die passenden Produkte für jeden Bedarf auszuwählen. Wir kennen die Profis genau, die Werner-Produkte nutzen und wissen, was sie bei ihrer täglichen Arbeit benötigen. Unser Endkunden-Know-how führt zu diversen Innovationen im Werner-Programm, welches einzigartig in dieser Preiskategorie ist“, erklärt Joost Knapen, Head of Product Marketing, safe access solutions, WernerCo EMEA.

Werner-Produkte sind direkt über den Zarges-Vertrieb erhältlich und gewährleisten somit die bereits bewährten Services aus einer Hand: kompetente Ansprechpartner, einfacher Bestellprozess und umfangreiche Beratung bei gleichzeitiger transparenter Preisstruktur. ■

DREITEILIGE MEHRZWECKLEITER ERMÖGLICHT ERMÜDUNGSFREIES ARBEITEN

Doppelt sicher

Die neue dreiteilige Mehrzweckleiter Skymaster Plus X von Zarges bietet komfortable Safer-Step-Stufen für ermüdungsfreies Arbeiten im zulässigen Arbeitsplatzbereich der Leiter und Sprossen für den Verkehrsweg. Geltende Richtlinien werden so automatisch eingehalten. Das spart Nerven – und Kraft. Denn dank der effizienten Bauweise ist die neue Skymaster Plus X besonders leicht.

Die Einhaltung der Technischen Regeln für Betriebssicherheit (TRBS) ist essenziell für die Gewährleistung der Sicherheit von Mitarbeitern bei Arbeiten in der Höhe. Doch auch Ermüdungserscheinungen können ein Sicherheitsrisiko darstellen: Stehen Anwender nicht bequem und mit beiden Beinen auf der Stufenleiter oder müssen in der Handhabung mit einer schweren Leiter umgehen, geht das nicht nur zulasten der Ergonomie und des Wohlbefindens des Mitarbeiters, sondern kann auch zu einem deutlich erhöhten Absturzrisiko führen. Zarges hat deshalb mit der neuen Skymaster Plus X eine dreiteilige Mehrzweckleiter für unterschiedlichste Ansprüche entwickelt, die auf Sicherheitsanforderungen gleich doppelt einzahlt. Sie unterstützt durch ihren Aufbau die automatische Einhaltung von Vorgaben für Arbeitsplatz und Verkehrswege und erleichtert damit die Arbeit der Sicherheitsbeauftragten. Gleichzeitig profitieren Anwender vom ergonomischen Stand und der einfachen Handhabung der leichten Hybridleiter.

AUTOMATISCH SICHERHEIT UND TRBS-KONFORMITÄT GEWÄHRLEISTEN

Die neue Skymaster Plus X von Zarges hat nur dort Stufen, wo die Leiter als Arbeitsplatz eingesetzt werden kann. So arbeiten Mitarbeiter automatisch TRBS-kon-

form und auf ergonomisch vorteilhaften, 80 mm tiefen Safer-Step-Stufen. Diese sind optimiert für einen ermüdungsfreien und sicheren Stand. Für den Verkehrsweg sorgen die bewährten Sprossen – versehentliches Arbeiten auf unzulässigen Standhöhen wird damit erschwert: der Anwender erkennt, ob er sich auf einer für den Arbeitsplatz zulässigen Stufe oder einer Sprosse für den Verkehrsweg befindet. Für zusätzliche Sicherheit sorgen die sichere Hybridbauweise der Leiter, sowie beidseitige starre Verbindungen für optimale Stabilität.

EFFIZIENTE UND ERGONOMISCHE ARBEITSPLATZAUSSTATTUNG

Um einem Absturzrisiko – etwa durch Ermüdungserscheinungen bei der Arbeit mit schwereren Stufenleitern – entgegenzuwirken, wurden bei der Entwicklung der neuen TRBS-konformen Hybridleiter keine Kompromisse bei Ergonomie und Handhabbarkeit gemacht. Durch den Einsatz von bewährten Sprossen außerhalb des Arbeitsplatzbereichs für den Verkehrsweg sowie die Verwendung von hochwertigem, leichtem Aluminium konnten signifikante Einsparungen beim Gewicht erzielt werden. Die neue vorgabekonforme Leiter ist mit einem Gewicht von 18,8 Kilogramm bei einer Höhe von 5,80 Metern gegenüber vergleichbaren Modellen mit Sprossen lediglich fünf Prozent schwerer. Neben dem geringen Gewicht der Leiter sorgt eine Rolle in der Quertraverse zusätzlich für einen einfachen, ergonomischen Transport. So werden Ermüdungserscheinungen verringert und Absturzgefahren minimiert.

Mit dem Einsatz der Skymaster Plus X können sich Unternehmen und Organisationen auf bewährte Zarges-Qualität und eine durchdachte Zugangslösung für optimale Sicherheit verlassen – und von einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis profitieren. Simone Harrer, Product Manager Ladders & Stepstools bei Zarges erläutert: „Zur Erweiterung unseres Leitern-Produktportfolios mit TRBS-2121-konformen Lösungen haben wir bei Zarges mehrere Lösungsvarianten entwickelt. Als bevorzugte Variante wurde eine Hybridvariante gewählt. Mit der neuen Skymaster Plus X bieten wir Unternehmen ein Optimum an Sicherheit und Stabilität sowie beim Gewicht und Kosten.“ ■



Die neue Skymaster Plus X von Zarges: Die dreiteilige Mehrzweckleiter ermöglicht ein ermüdungsfreies Arbeiten – bei automatischer Einhaltung der Sicherheitsstandards. (Foto: Zarges)

HYMER FEIERT GEBURTSTAG

60 Jahre Steigtechnik aus dem Allgäu

So langlebig wie die Produkte: Die Hymer-Leichtmetallbau GmbH & Co. KG darf in diesem Jahr ein rundes Jubiläum feiern. Seit 60 Jahren entwickelt und produziert das mittelständische Familienunternehmen aus dem baden-württembergischen Wangen stabile Steigtechnik für ergonomisches und sicheres Arbeiten in luftiger Höhe. Über die Jahrzehnte hat sich Hymer-Steigtechnik so zum festen Partner der Industrie, Logistik und Handwerk entwickelt.

Die Produktion qualitativ hochwertiger und äußerst langlebiger Steigtechnik ist seit 60 Jahren die Kernkompetenz der Hymer-Leichtmetallbau GmbH & Co. KG. Alles begann am 1. Juli 1962 in Wangen/Neumühle: Erwin Hymer übernahm an diesem Tag den Fertigungszweig Leichtmetall-Leitern des einst weltbekannten deutschen Flugzeugkonstruktors Dornier. Gemeinsam mit Fritz Lang startete er in Neumühle die Produktion. Das Geschäft brummte: Schon acht Jahre später mussten größere Räumlichkeiten her. Man fand sie schließlich in Wangen/Käferhofen – und ist bis heute dem Standort treu geblieben.

Nachdem Erwin Hymer 1962 die Rechte für die Herstellung von Leitern aus Aluminium vom Flugzeughersteller Dornier übernommen hatte, begann er zusammen mit Fritz Lang die Produktion zunächst in Neumühle bei Wangen. 1970 zog die Produktion nach Wangen/Käferhofen (im Bild) um. Dort wurde die Produktionsfläche 2019 noch einmal auf 5000 Quadratmeter ausgebaut. (Fotos: Hymer)

Mittlerweile erstreckt sich die Produktionsfläche auf über 5000 Quadratmeter. Hymer ist einer der größten Arbeitgeber der Region. Die beiden Geschäftsbereiche Steigtechnik und Fahrzeugtechnik beschäftigen insgesamt über 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Damsals wie heute im Besitz der Gründerfamilie ist Hymer ein florierendes, familienfreundliches, europaweit agierendes Unternehmen.

DEN WEG IN DIE MODERNE GEFUNDEN

1962 umfasste Erwin Hymers Herstellungssortiment „alle von Dornier bisher gefertigten Leitertypen“ sowie „Sonderanfertigungen auf Anfrage“. Diesem Grundprinzip folgt die Steigtechnikproduktion im Allgäu auch heute noch. Das breit gefächerte Portfolio beinhaltet sofort verfügbare Serienprodukte wie auch individuell konfigurierbare Steigtechniklösungen. Zu den beliebten Serienprodukten gehört beispielsweise das Hymer-Fahrgerüste-Programm, welches die Wangener in ihrem Jubiläumsjahr besonders hervorheben.



Das Hymer-Fahrgerüste-Programm steht im Jubiläumsjahr besonders im Fokus. Es beinhaltet 15 verschiedene Fahrgerüsttypen. Sämtliche Ausstattungsmerkmale lassen sich dabei bis ins Detail anpassen. Und dies bei variablen Gerüsthöhen von überschaubaren 1,80 bis stattlichen 13 Metern. Teleskopierbare Ausleger und optional verfügbare Sicherheitsgeländer sorgen für maximale Arbeitssicherheit.

Für Kunden mit ganz individuellen Anforderungen sind hingegen die maßgeschneiderten Sonderkonstruktionen interessant. Hymer hat hierfür ein umfassendes Beratungs- und Service-Angebot. Es reicht von der direkten persönlichen Beratung bis hin zu modernen digitalen Tools wie dem Online-Konfigurator für Steigleitern und weitere Steigtechnik-Produkte aus dem Hymer-Baukastensystem. Aus einer Vielzahl standardisierter Einzelkomponenten lassen sich online Treppen, Plattformen und Wartungsbühnen konfigurieren. Der Online-Konfigurator ermöglicht dabei die Konfiguration der Baukasten-Produkte als 3D-Modell in real time.

Auch nach außen hin zeigt sich das Traditionsunternehmen modern und zukunftsorientiert: Vor kurzem hat Hymer seinen Web- und Markenauftritt komplett überarbeitet. Mit einem frischen und offenen Logo-Design in der Signalfarbe Rot sowie dem Slogan „Hard work made easy“ zeigen die Steigtechnik-Profis, dass Funktionalität, Qualität und Sicherheit nicht nur Worte, sondern gelebte Werte sind. „Der rote Streifen“ am Holm – bereits 1971 aus der Taufe gehoben – bleibt dabei das zentrale Markenzeichen der Wangener Steigtechnik-Profis.

BREITES SORTIMENT IM FAHRGERÜSTE-PROGRAMM

Ob nah an der Wand, knapp über dem Boden oder hoch oben unter der Decke – die Profis von Hymer-





Steigtechnik bieten Fahrgerüste für unterschiedlichste Anforderungen und Aufgaben. Die flexiblen und hochfunktionalen Fahrgerüste ermöglichen dabei ein komfortables und absolut sicheres Arbeiten in der Höhe. „Unsere fahrbaren Gerüste setzen Maßstäbe in puncto Sicherheit und Flexibilität: Bei längeren Arbeiten gewähren sie einen sicheren Stand auf einer breiten Plattform. Gleichzeitig lassen sie sich aber auch zügig aufbauen und komfortabel verschieben, sodass der Einsatzort schnell variiert werden kann“, betont Christian Frei, Vertriebsleiter Steigtechnik bei der Hymer-Leichtmetallbau GmbH & Co. KG und

nennt damit den entscheidenden Vorteil von fahrbaren Gerüsten.

Das Hymer-Fahrgerüste-Programm ist äußerst vielseitig und umfasst allein 15 verschiedene Fahrgerüsttypen. Sämtliche Ausstattungsmerkmale lassen sich dabei bis ins Detail anpassen. Und dies bei variablen Gerüsthöhen von überschaubaren 1,80 bis stattlichen 13 Metern. Teleskopierbare Ausleger und optional verfügbare Sicherheitsgeländer sorgen für maximale Arbeitssicherheit. Höhenverstellbare Lenkrollen gleichen Bodenunebenheiten aus und ermöglichen den schnellen Einsatz bspw. auf Baustellen oder bei der

1971 wird das Hymer-Markenzeichen geboren und jede Leiter erhält den markant roten Streifen am Holm.

Gebäuderenovierung. „Mit unseren Fahrgerüsten decken wir jede Anforderung und jeden Bedarf ideal ab – ob für Handwerker auf der Baustelle oder Monteur in der Produktion“, beschreibt Christian Frei die breite Range im Hymer-Fahrgerüste-Programm.

Sämtliche Fahrgerüste entsprechen der neuesten Fassung der Norm EN 1004. „Durch unseren speziellen Sicherheitsaufbau konnten wir diese Anforderungen bereits vor dem eigentlichen Inkrafttreten vollumfänglich erfüllen“, erklärt Vertriebsleiter Christian Frei und sieht sein Unternehmen hier in der Vorreiter-Rolle. Eine zügige Montage gewährleisten die leichtgängigen Klickverschlüsse an Streben und Diagonalen. Die aus Aluminium gefertigten Bauteile lassen sich mühelos mit wenigen Handgriffen und ohne die Hilfe eines Werkzeugs zusammenstecken. Im Verbund mit den robust geschweißten Rahmenteilern und der rutschfesten Arbeitsbühne ergibt sich in einem kurzen Zeitraum ein stabiler Gerüstturm.

Alternativ zum Stand auf höhenverstellbaren Rollen gestützt durch Ausleger können die Fahrgerüste auch auf einer Fahrtraverse (Fahrbalken) montiert werden. Das unterstützt zusätzlich die Standsicherheit und bietet gleichzeitig mehr Flexibilität bei anspruchsvollen Tätigkeiten: Denn das Gerüst lässt sich dadurch auf der Traverse seitlich versetzen. Der Arbeiter auf der Plattform kann je nach Bedarf auch deutlich näher an der Wand arbeiten. ■

INTERNATIONALE
EISENWARENMESS
KÖLN



WWW.EISENWARENMESSSE.DE



**COME TOGETHER.
ROCK YOUR BUSINESS.**

EISENWARENMESSSE

Köln + @home, 25. – 28. September 2022

**Die besten Geschäfte macht man persönlich!
Nutzen Sie Ihre Potenziale und entdecken Sie
ganz neue – auf der EISENWARENMESSSE.**

**Tickets
jetzt online
buchen!**

Koelnmesse GmbH, Messeplatz 1, 50679 Köln, Telefon +49 1806-277 766*, eisenwaren@visitor.koelnmesse.de
*0,20 EUR/Anruf aus dem dt. Festnetz, max. 0,60 EUR/Anruf aus dem Mobilfunknetz

 koelnmesse

UNI STANDARD UND ZUGÄNGE VON LAYHER

Flexibilität bei Fahrgerüst und Zugängen

Eine größtmögliche Anpassung an die Gegebenheiten und Erfordernisse, das ist der Grundsatz, nach dem Layher seine Produkte ausrichtet. So auch das Fahrgerüst Uni Standard, das auch in große Höhen aufgebaut werden kann, oder auch bei den fahrbaren Zugängen, die als Wartungsbühnen oder sicherer Höhenzugang eingesetzt werden können.

Layher Fahrgerüste bieten Profis in Bauhandwerk und Industrie ohne aufwendigen Materialbedarf individuelle Lösungen für jede Aufgabenstellung. Dank des Uni-Baukastenprinzips lassen sich die Bauteile bei geringem Logistikaufwand flexibel zu unterschiedlichen Systemlösungen kombinieren. In Puncto Sicherheit erfüllt der „Sicherheitsaufbau P2“ hierbei den aktuellen Stand der Technik. Mit einer Arbeitsfläche von 0,75 x 2,85 m und einer Arbeitshöhe von 13,38 m ist das Uni Standard beispielsweise für Arbeiten an der Wand und an der Decke, an Maschinen sowie in technischen Anlagen beziehungsweise Betriebs- und Lagerhallen optimal geeignet – innen und außen.

Je nach Baustellenanforderung lässt sich die Arbeitsfläche des Uni Standards mit Konsolbelagflächen einfach und schnell um bis zu 1,50 m verbreitern. Entsprechende Erweiterungs-Kits zum Anbau von ein bis zwei Konsolbelagflächen stehen serienmäßig zur Verfügung. Die Montage an der obersten Gerüstlage von Fahrgerüsten ist dabei auch nachträglich möglich – ein statischer Nachweis entfällt dank GS-Zertifikat. Für noch mehr Sicherheit und Komfort beim Auf- und Abstieg kann das Uni Standard zudem mit Stufenein- hängeleitern inklusive breiten Trittstufen ausgestattet werden – eine von der BG BAU geförderten Lösung.

Nutzer profitieren außerdem von den Vorteilen des Uni Baukastensystems. Die leichten und handlichen System-Bauteile aus Aluminium mit der Einrastklaue ermöglichen nicht nur eine einfache und schnelle Montage, sondern gewährleisten auch eine hohe Standsicherheit. Zu den Markenzeichen der Layher Fahrgerüste gehören neben der werkzeuglosen Verbindungstechnik auch die

Die Alu-Wartungsbühne 113 von Layher – vielseitig einsetzbar an Maschinen, Regalanlagen, Containern und Fahrzeugen. (Fotos: Layher)

Je nach Baustellenanforderung lässt sich die Arbeitsfläche des Uni Standards mit Konsolbelagflächen einfach und schnell um bis zu 1,50 m verbreitern.

Riffelung der Standleiter-Sprossen für ein Höchstmaß an Rutsch- und Griffsicherheit beim Gerüstauf- und -abstieg sowie die großzügige Arbeitsplattform und Einstellung der Arbeitshöhe.

FLEXIBEL IM EINSATZ – SICHER IN DER ANWENDUNG

Zu- und Übergänge haben im Hinblick auf Sicherheit und Wirtschaftlichkeit eine hohe Bedeutung: Treppen ermöglichen den sicheren Höhenzugang –

wie im Materiallager. Übergänge an Maschinen und Anlagen verkürzen Arbeitswege und steigern damit die Produktivität und Sicherheit. Und fahrbare Wartungsbühnen schaffen sichere und zugleich mobile Arbeitsplätze in der Höhe, zum Beispiel an Maschinen und Anlagen.

Mit den „Zugängen“ hat Layher für verschiedenste Anforderungen passende Lösungen im Programm – stationär oder verfahrbar. Die Systemlösungen aus Aluminium mit Farbgestaltung im traditionellen Orange der Layher Steigtechnik basieren auf einem Baukasten-System: Anstiege, Treppen mit und ohne Plattform sowie Wartungsbühnen und Übergänge – all diese Lösungen lassen sich mit vorgefertigten Serienteilen und Baugruppen innerhalb kürzester Zeit umsetzen und flexibel an den jeweiligen Bedarf anpassen.

Besonderes Merkmal: Die 200 Millimeter tiefe geriffelte Stufen mit Rutschhemmung R12 in Trittrichtung für einen trittsicheren Auf- und Abstieg. Je nach Bedarf stehen unterschiedliche Stufenarten serienmäßig zur Verfügung. Die Standardneigung liegt bei 45° und 60°. So ist eine kurzfristige Lieferung sichergestellt. Weitere Individualisierungen hinsichtlich Größe, Ausführung und Neigung sind auf Wunsch ebenso möglich. Auch Handläufe, Plattformgeländer und Stirngeländer lassen sich optional schnell montieren – für die einfache Umsetzung von Arbeitsschutzvorschriften bezogen auf den jeweiligen Bedarf. Eine von der BG BAU geförderte Lösung. ■



Erweitertes Faltgerüste-Programm

Die drei Krause Faltgerüste-Produktlinien bieten Produkte für alle Anwendungsbereiche und Anforderungen. Vom gelegentlichen Einsatz im privaten Bereich (Corda) über Heim- und Handwerker (Monto) bis zum professionellen Einsatz in Handwerk und Industrie (Stabilo). Während die Stabilo und Monto ProTec-Faltgerüste bereits auf dem Markt etabliert sind, zieht Krause mit der Einführung von zwei weiteren fahrbaren Faltgerüsten nach und komplettiert damit sein Faltgerüst-Sortiment. Die neuen Gerüste Monto RollTec und Corda FaltGerüst erreichen Arbeitshöhen bis zu 2,90 m und eignen sich daher besonders für den Innenausbau, Renovierungsarbeiten und Außeneinsätze in geringer Höhe.

Die Falteinheiten ermöglichen Transport und Lagerung der Gerüste im montierten Zustand. Lediglich die Belagbühne, die mit praktischen Einhängenhaken am Gerüststrahlen befestigt werden kann, muss in Arbeitsposition gebracht werden, damit der Einsatz beginnen kann. Die gebremsten Fahrrollen erleichtern die Positionierung während der Arbeitseinsätze und ermöglichen auch den Transport im zusammengeklappten Zustand. Die Gerüste können zusammengeklappt mit nur 25 cm Breite in vielen Nischen und Lücken gelagert werden. Dabei verbleibt die Belagbühne direkt am Gerüst, wodurch zum nächsten Arbeitseinsatz alles schnell und einfach wieder bereitsteht.

Die kompakte Bauweise ermöglicht das Durchfahren von Türrahmen auch im aufgebauten Zustand, was die Gerüste zu den idealen Helfern im Innenausbau macht. Doch auch im Außenbereich bringen die Gerüste viele Qualitäten mit sich. Wer darüber hinaus sein Gerüst noch weiter aufwerten will, kann dieses aus dem umfangreichen Krause-Zubehörprogramm, zum Beispiel mit der praktischen einhängbaren Ablageschale, erweitern. Diese ist bis zu 10 kg belastbar und kann Werkzeuge oder Kleinteile aufnehmen.

Die kompakte Bauweise der Faltgerüste von Krause ermöglicht das Durchfahren von Türrahmen auch im aufgebauten Zustand. (Foto: Krause)



Maximale Sicherheit

Leitern sind Vertrauenssache. Das ist der Grund, warum sich Handwerker und Unternehmen nach einer gewissen Zeit von altgedienten Leitern trennen und sich für ein neues Modell entscheiden. Denn Sicherheit auf der Leiter hat oberste Priorität. Die Auswahlkriterien bleiben in der Regel gleich. Beispielsweise, dass sie sich leicht tragen bzw. aufstellen und platzsparend verstauen lassen.

Anlegeleitern der Marke AHW lassen sich mühelos auf 3,8 m (13 Stufen) bzw. 2,6 m (neun Stufen) ausfahren. Praktisch dafür sind die fest eingelassenen Höhenhinweise, die das Ausfahren auf eine gewünschte Höhe zum Kinderspiel machen. Beim Einfahren reduziert sich die Länge der Leitern auf nur 86 cm bzw. 72 cm, womit sie sich problemlos in jedem Kofferraum verstauen oder mühelos durch enge Hausflure transportieren lassen.

AHW Kombileitern (Höhe: 2,3m und 3,0 m) können sowohl als Stehleitern als auch als Anlegeleitern verwendet werden. Extreme Standsicherheit durch Quertraversen und mit ausfahrbarer Hand/Beinstütze gibt dem Anwender ein gutes, sicheres Tritgefühl.

Die TÜV-geprüften und die für die professionelle Nutzung zugelassenen AHW Leitern erweisen sich als idealer Partner für die tägliche Arbeit. Sogar das äußerst schmerzhafteste Fingerquetschen, dass so manche Teleskopleiter zum ungeliebten Partner macht, wurde mit einer modernen Bremstechnik wirksam verhindert.

Anlegeleitern der Marke AHW lassen sich mühelos auf 3,8 m (13 Stufen) bzw. 2,6 m (neun Stufen) ausfahren. Praktisch dafür sind die fest eingelassenen Höhenhinweise.
(Foto: AHW)



Der neue Multilini-Laser von Stabila ist als Modell LAX 600 mit roten, als LAX 600 G mit grünen Laserstrahlen erhältlich. Beide Modelle gibt es mit oder ohne 12-V-CAS-Akku und Ladegerät, jeweils mit weiterem Zubehör im praktischen Transportkoffer. (Fotos: Stabila)



Plus beim Zubehör der neuen Multilini-Laser LAX 600 und LAX 600 G zur flexiblen Positionierung auf eine gewünschte Arbeitshöhe: die Universalhalterung SUB 10 (mit 1/4"- und 5/8"-Gewinden zur Befestigung auf Stativen, mit Seltenerd-Magneten) und die Wandhalterung SWB 10 (mit Grob- und Feinjustage für die Ausrichtung der horizontalen Laserlinie).

EINFACHES MESSEN UND NIVELLIEREN

Mit Kamera und grünem Licht

Große Distanzen exakt messen, das gelingt den aktuellen Entfernungsmessern mithilfe integrierter Kameras. Ebenfalls integrierte Schnittstellen zu Mobile Devices machen die Weiterverarbeitung der ermittelten Daten ausgesprochen bequem. Bequemes Arbeiten ist auch die Devise bei den Linienlasern. Hier gewinnt die grüne Laserdiode aufgrund ihrer besseren Sichtbarkeit immer mehr Einfluss.

Als vielseitiges, einfach handhabbares Messwerkzeug für Anwendungen im Innenbereich zeigen sich die neuen, akkubetriebenen Multilini-Laser LAX 600 und LAX 600 G von Stabila. Drei 360°-Linien ermöglichen das effiziente Nivellieren in der horizontalen und vertikalen Position zur gleichen Zeit, zwei rechtwinklig zueinanderstehende vertikale Linien eine Raumaufteilung in viermal 90°. Ergänzt wird dies durch ein Lot nach oben und unten, erzeugt durch den Schnittpunkt der Vertikal-Linien, sowie eine Horizontal-Linie für exakte Höhenübertragungen und präzise Layout-Arbeiten.

Die beiden Modelle unterscheiden sich vor allem durch die Farbe der Laserlinien: Beim LAX 600 sind diese rot mit einer Reichweite von bis zu 30 m, beim LAX 600 G grün und damit noch besser sichtbar bei

einer Reichweite von bis zu 40 m. Beide Modelle erlauben das direkte Arbeiten auf den feinen Laserlinien, Hochleistungsdioden sorgen jeweils für maximale Sichtbarkeit.

In der Handhabung sind beide neuen Multilini-Laser identisch und sehr einfach, da jeder Taster nur eine Funktion hat. Nach der schnellen Selbstnivellierung mit Hilfe der baustellengerechten Pendel-Technologie ist der Laser sofort bereit für den Einsatz. Stabile Aluminium- und Glaskäfige sowie der stoßabsorbierende Stabila Softgrip-Mantel schützen die Laseroptiken vor Schmutz und bei Stürzen. Auch vor eindringendem Wasser und Staub ist der Laser nach Schutzklasse IP 65 optimal geschützt.

Erstmals mit den neuen Modellen sind Laser von Stabila nun mit einem CAS-Akku 12 V Li-Power (2.0

Ah) ausgestattet. Sie können daher mit allen 12-V-Akkupacks der 12-V-CAS-Marken und Ladegeräten aller CAS-Marken kombiniert werden. Beide Modelle sind daher sowohl inklusive Akku und Ladegerät als auch ohne erhältlich für alle Profis, die bereits mit CAS-Akku-betriebenen Geräten arbeiten. Je nach Modell bietet der starke Akku unterschiedlich lange Laufzeiten: Bis zu 28 Stunden sind es beim LAX 600, bis zu 15 Stunden beim LAX 600 G. Über die Kapazitätsanzeige kann der Ladezustand permanent überprüft werden. Um die Laufzeiten zu verlängern, lassen sie je nach Anwendung die Linien einzeln zu- und abschalten.

KOMFORTABLE ANWENDUNG

Der DistanceMaster LiveCam von Laserliner punktet mit einem Messbereich von bis zu 150 Meter. Auf der Baustelle setzen Gerüstbauer den Laserentfernungsmesser beispielsweise ein, um zu ermitteln, wie viel Material sie für ihr Gerüst benötigen. Mit seiner HD-Kamera, 4-fach-Zoom und effektiver Zielhilfe ist er auch bei starker Helligkeit perfekt für den Außenbereich.

Darüber hinaus ermöglicht das multifunktionale Gerät die Bestimmung von rechteckigen Flächen, Kreisflächen, Kreisvolumen, Dreiecksflächen und Trapezflächen. Ebenso lassen sich indirekte Höhenermittlungen und Punkt-zu-Punkt-Messungen durchführen.

Durch das Erfüllen der Schutzart IP 65 wird ein guter Schutz vor Spritzwasser und Staub geboten. Der Gehäusebezugspunkt ist wählbar (vorne/hinten/Stativ). Eine kurze Messzeit, die Timerfunktion zum automatischen Auslösen und das gut ablesbare Display machen die Anwendung komfortabel. Für die Dokumentation stehen 50 Speicherplätze zur Verfügung. Die Messdaten können über die Digital Connection schnell auf mobile Endgeräte mit der kostenlosen Measure-Note-App übertragen werden.

Der DistanceMaster LiveCam von Laserliner punktet mit einem Messbereich von bis zu 150 m. (Foto: Laserliner)



Die Laser-Entfernungsmesser GLM 100-25 C Professional und GLM 150-27 C Professional von Bosch sind mit einer Kamera ausgestattet und ermöglichen das Messen von Entfernungen bis zu 100 beziehungsweise 150 Meter. (Foto: Bosch)

LASER-ENTFERNUNGSMESSER MIT KAMERA

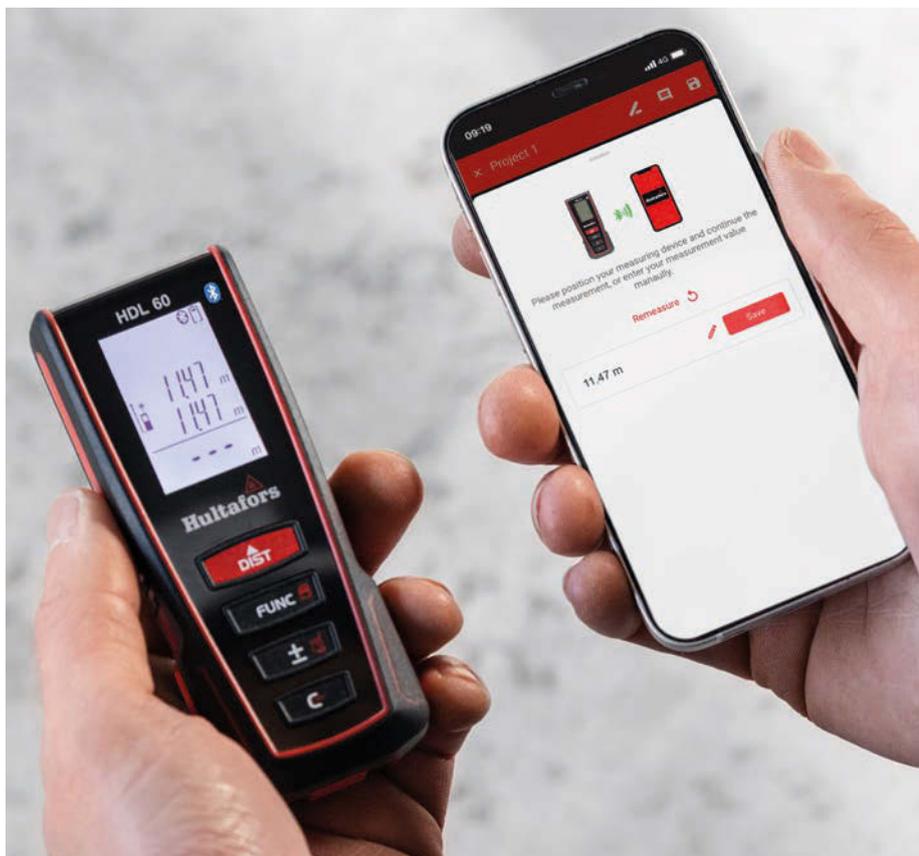
Entfernungen in hellen Umgebungen und auf lange Distanzen im Außen- und Innenbereich einfach, schnell und sicher messen – das können Handwerker und Planer mit den Laser-Entfernungsmessern GLM 100-25 C Professional und GLM 150-27 C Professional von

Bosch. Beide Modelle sind mit einer Kamera ausgestattet und machen es dem Anwender dank Zielsucher mit Zoom leicht, den Zielpunkt genau anzuvisieren – und dadurch auch auf große Entfernungen bis zu 100 beziehungsweise 150 Meter präzise zu messen. Die neuen Laser-Entfernungsmesser bieten dabei einen wesentlichen Vorteil: Das Kamerabild ist während des gesamten Messvorgangs in Echtzeit zu sehen. Es bleibt auch nach der Messung sichtbar, sodass der korrekte Zielpunkt noch einmal überprüft und bestätigt werden kann. So erkennen und vermeiden Anwender Fehler. Darüber hinaus übertragen GLM 100-25 C Professional und GLM 150-27 C Professional ihre Messwerte per integrierter Bluetooth-Funktion in die MeasureOn App, in der die Messwerte per Smartphone und Tablet digital weiterverarbeitet werden können. So steigern Handwerker und Planer ihre Effizienz.

Alle Messergebnisse lassen sich auf dem 2,8 Zoll großen Farbdisplay leicht ablesen. Es dreht sich bei jeder Neigung automatisch mit – wie bei einem Smartphone. Das IPS-Display ist fest mit der Glasoberfläche verbunden, sodass sich das Umgebungslicht nicht im Zwischenraum brechen kann und nicht reflektiert wird. Zusätzlich ist das Display aus jeder Perspektive gut zu erkennen – selbst von der Seite. Das bedeutet bessere Lesbarkeit im Gegensatz zu herkömmlichen Laser-Entfernungsmessern, selbst bei starker Sonneneinstrahlung im Außenbereich. Das Schutzglas ist äußerst robust und kratzfest, um den harten Anforderungen auf der Baustelle gerecht zu werden. Dazu trägt auch der Staub- und Spritzwasserschutz von IP54 bei.

GLM 100-25 C Professional und GLM 150-27 C Professional setzen auf die bewährte und einfache Bedienung per Auswahlrad. Alle Funktionen wie Längen-, Flächen- und Volumenberechnung werden durch leicht verständliche Texte und Animationen erklärt. Die Geräte verfügen darüber hinaus über einen 360°-Neigungssensor und eignen sich somit auch zum Messen von Neigungen und als digitale Wasserwaage.





Das Hultafors Laser-Distanzmessgerät HDL 60 verfügt über eine Bluetooth-Schnittstelle, die eine Verbindung mit der Hultafors Measure App herstellt. (Foto: Hultafors)

INDIREKT AUS DER FERNE MESSEN

Das Laser-Distanzmessgerät HDL 60 von Hultafors ist ein intuitiv zu bedienender, präziser und benutzerfreundlicher Entfernungsmesser mit einer Reichweite bis zu 60 Meter. Neben der einfachen Abstandsmessung lassen sich auch Min- und Max-Werte ermitteln, Abstände mit Entfernungen mit Dauermessung einstellen, Messungen addieren und subtrahieren und diese speichern. Das Gerät berechnet auch Flächen und Volumina. Darüber hinaus können, bei unzugänglichen Stellen oder wenn kein Zugang möglich ist, Längen und Höhen indirekt aus der Ferne gemessen werden.

Das Display ist hintergrundbeleuchtet, was die Lesbarkeit in dunkler Umgebung erhöht. Durch das kompakte Design ist der praktische Entfernungsmesser leicht zu transportieren und wird mit einer weichen Schutzhülle geliefert, die am Gürtel befestigt werden kann.

Das Hultafors Laser-Distanzmessgerät HDL 60 verfügt über eine Bluetooth-Schnittstelle, die eine Verbindung mit der Hultafors Measure App herstellt. Darüber

Der Plano 3D Green von Sola ist in zwei Set-Ausführungen erhältlich. Das Basis-Set umfasst neben dem Laser noch zwei Li-Ion Akku-Zellen, ein Ladegerät inkl. -kabel und Netzstecker sowie einen Transportkoffer. Das Professional-Set enthält zusätzlich eine Lasersichtbrille sowie eine Wandhalterung 5/8" für ein präzises Ausrichten der vertikalen und horizontalen Laserlinien. Wird die Neigungsfunktion aktiviert, so lassen sich mit dem Linienlaser von Sola auch Arbeiten in Schiefelage ausführen. (Foto: Sola)

lassen sich Messungen speichern, zu Bildern oder Bauplänen hinzufügen und mit anderen teilen.

LINIENLASER FÜR UNIVERSELLEN EINSATZ UND PRÄZISE ERGEBNISSE

Der Linienlaser Plano 3D Green von Sola mit echten grünen Laserdioden ist universell einsetzbar und erzielt eine Reichweite bis zu 80 Meter mit Handempfänger. Das Gerät besitzt eine horizontale sowie zwei vertikale, grüne 360° Laserlinien, die individuell zuschaltbar sind. Intuitiv bedienbar, nivelliert der Plano 3D Green schnell und äußerst präzise bei einer maximalen Mess-toleranz von nur $\pm 0,30$ mm/m. Dank der zuschaltbaren Neigungsfunktion markiert das Gerät auch Schrägen. Ausgestattet mit leistungsstarken, wiederauflad-

baren Lithium-Ionen Akkuzellen, punktet er mit einer langen Laufzeit von rund acht Stunden.

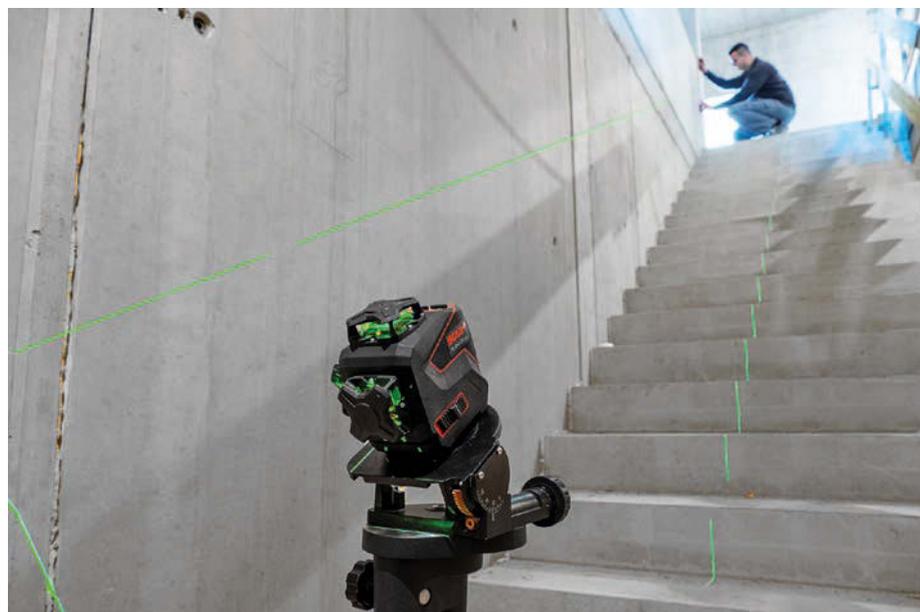
Mit nur wenigen Handgriffen ist der kompakte Linienlaser einsatzbereit und projiziert eine horizontale sowie zwei vertikale, präzise 360° Laserlinien im Raum. Die Laserlinien sind einzeln per Knopfdruck zuschaltbar und ermöglichen eine Vielzahl von Anwendungen im Trocken- und Innenausbau. Die vertikalen Linien bilden zusammen mit der horizontalen 360° Laserlinie einen 90°-Winkel, die in ihren Schnittpunkten ein Wandkreuz, Deckenkreuz sowie Bodenkreuz bilden. Mithilfe des Boden- und Deckenkreuzes ist eine präzise, vertikale Lotung genauso möglich wie bequemes Übertragen von Markierungen oder Messungen.

Die Selbstnivellierung beim Plano 3D Green erfolgt sofort bei Inbetriebnahme. Schräglagen bis zu $\pm 3^\circ$ gleicht das Gerät automatisch aus. Wird die Neigungsfunktion aktiviert, so lassen sich mit dem Linienlaser von Sola auch Arbeiten in Schiefelage ausführen, beispielsweise beim Montieren von Treppengeländern. Bei Arbeiten auf größere Distanzen oder bei ungünstigen Lichtverhältnissen empfiehlt sich die Verwendung des kompatiblen Handempfängers REC LGD0. Über die Pulsfunktion am Laser werden die grünen Laserlinien über den Handempfänger sichtbar gemacht. Zudem ertönt ein akustisches Signal zur besseren Auffindung der Laserlinien.

LASER IN GRÜN

Milwaukee bietet in seinem Messtechnik-Sortiment vier wiederaufladbare Kreuzlinienlaser, die in Funktion, Ausstattung und Komfort an die Anforderungen professioneller Anwender ausgerichtet sind. Die Geräte lösen drei wichtige Anwenderprobleme auf der Baustelle: Sichtbarkeit, Laufzeit und Vielseitigkeit. Alle vier Geräte arbeiten mit hochintensiven grünen Laserlinien, die bis zu viermal besser und weiter sichtbar sind als rotes Laserlicht.

Leistungsfähige, wiederaufladbare Akkus ermöglichen praxisgerechte Laufzeiten. Zwei Geräte arbeiten mit einer 3,0 Ah-Zelle aus dem Redlithium USB-Akku-programm von Milwaukee. Der Akku ist kaum größer als eine AA-Batterie, liefert aber bis zu zwölf Wattstunden, besitzt mit rund 1.000 Ladezyklen eine lange





Für eine einfache und vielseitige Ausrichtung verfügt jeder der Kreuzlinienlaser von Milwaukee über eine Feinjustierung, die eine schnelle Punkt-zu-Punkt-Ausrichtung ermöglicht. (Milwaukee)

Lebensdauer und bietet eine Laufzeit von bis zu acht Stunden. Geladen wird über einen USB-C-Anschluss am Gerät. Das ist auch während des Betriebes möglich, so werden Ausfallzeiten vermieden. Die beiden anderen Geräte werden mit Akkus aus der M12-Serie betrieben – mit bis zu 15 Stunden ununterbrochener Laufzeit.

Die USB-Akku-Kreuzlinienlaser L4 CLL und L4 CLLP verfügen über eine Reichweite von 30 Metern im Radius, die beiden größeren Modelle M12 CLLP und M12 3PL können auf Distanzen von bis zu 38 Metern im Radius eingesetzt werden. In Kombination mit dem Laserempfänger LLD50 sind Reichweiten von bis zu 50 Metern möglich. Für das schnelle und exakte Ausrich-

ten der Kreuzlinienlaser Punkt-zu-Punkt auf zwei Markierungen bietet Milwaukee eine sehr praktische und Zeit sparende Möglichkeit: Ist die Laserlinie am ersten Punkt ausgerichtet, erfolgt die Feinjustierung an der zweiten Markierung mit Hilfe einer Stellschraube auf der integrierten Halterung, ohne dass sich der Lotpunkt verschiebt. Das Gerät selbst wird dabei nicht bewegt. Zum Ausrichten über große Distanzen wird als optionales Zubehör eine Laserzieltafel mit Magnetboden angeboten. Ihre kontrastreiche, reflektierende Oberfläche und die X-förmigen Markierungen erleichtern und beschleunigen den Aufbau erheblich. Eine aufsteckbare Erhöhung macht den Einsatz der Laser beispielsweise an Trockbauprofilen einfach. ■

Der CondenseSpot Pro von Laserliner hilft dabei, Wärmebrücken oder Wandfeuchte schnell zu erkennen – und damit letztendlich beim Energiesparen. (Foto: Laserliner)

CONDENSESPOT PRO VON LASERLINER

Wärmebrücken schnell erkennen

Wie lässt sich am besten Energie sparen? Diese Frage beschäftigt derzeit viele Menschen in Deutschland. Deshalb sollte schon jetzt ermittelt werden, an welchen Stellen in der Wohnung Wärme verloren geht. Laserliner bietet mit dem neuen CondenseSpot Pro ein Klima-, Feuchte- und Temperaturmessgerät. Denn Luft mit einem hohen Feuchtigkeitsanteil zu erwärmen ist viel zu teuer. Der CondenseSpot Pro erfasst relevante Klimadaten wie Luftfeuchte, Umgebungstemperatur, Oberflächentemperatur sowie Taupunkttemperatur. Per Laserkreisanzeige lässt sich der Messbereich exakt anvisieren. Bei dem Auffinden von Wärmebrücken oder Wandfeuchte wird der Anwender deutlich gewarnt. Die Auto-Hold-Funktion fixiert den gemessenen Wert am Ende einer Dauermessung in der Anzeige. Messdaten können über die Digital Connection-Schnittstelle auf ein Smartphone oder Tablet mit MeasureNote-App übertragen werden.



IMPRESSUM

PROFIBÖRSE

Das Magazin für Industrie, Fachgroßhandel und Handwerk mit den Sortimentsschwerpunkten Werkzeuge, Maschinen, Industriebedarf, Baustoffe, Baubedarf, Baugeräte, Baubeschläge, Haustechnik, Sanitär, Heizung, Klima, Sicherheitstechnik (Schloss und Beschlag), Betriebsbedarf und Arbeitsschutz

Herausgeber und Verleger:
Media & Service Büro Bernd Lochmüller
Bleichstr. 77a, 33607 Bielefeld
Tel. (05 21) 400 21-0
E-Mail: info@fz-profiboerse.de
Internet: www.fz-profiboerse.de

Redaktion:
Bernd Lochmüller (verantwortlich)
Hartmut Kamphausen

Redaktionsanschrift:
Redaktionsbüro H. Kamphausen
Kreuzgartenstraße 1
79238 Ehrenkirchen
Tel. (0 76 33) 9 33 12 62
E-Mail: profiboerse@pr-kamphausen.de

Gezeichnete Artikel decken sich nicht unbedingt mit der Meinung der Redaktion. Der Verlag haftet nicht für unverlangt eingesandte Manuskripte.

Anzeigen Service-Stelle:
Tel. (05 21) 4 00 21-0
E-Mail: info@fz-profiboerse.de

Anzeigenverkauf
Nielsen 1, 2, 3 a, 5-7
(Alle Bundesländer außer Baden-Württemberg und Bayern)
Ausland (Dänemark, Schweden, Finnland)
Media- und Servicebüro Bernd Lochmüller
Bleichstr. 77a, 33607 Bielefeld
Tel. (0171) 610 26 78

Nielsen 3 b+4
(Baden-Württemberg, Bayern)
Ausland (Schweiz, Österreich, Italien)
MMS Marrenbach Medien-Service
Tucherpark 6, 85622 Feldkirchen Kr. München
Tel. (0 89) 43 08 85-55, Fax (0 89) 43 08 85-56

Vertrieb/Abonnementsservice: Nicole Strotherm
Tel. (05 21) 4 00 21-0

Layout: Overländer visuelles..., 47441 Moers

Druck: KLOCKE PrintMedienService,
Am Wittenberg 24, 33619 Bielefeld

Bezugspreis: 6 Ausgaben im Jahresabonnement (Inland) kosten 35,- € inkl. Versandkosten und Mehrwertsteuer; Ausland 48,- € inkl. Versandkosten und Mehrwertsteuer; Einzelheft 7,- € zzgl. Versandkosten. Bestellungen nehmen Buchhandlungen sowie der Verlag jederzeit entgegen.

Der Bezug der Zeitschriften zum vergünstigten Abonnementspreis verpflichtet den Besteller zur Abnahme eines gesamten Jahrgangs. Danach gilt eine Kündigungsfrist von 10 Wochen zum Jahresende. Bei vorzeitiger Beendigung eines Abonnementsauftrages wird der Einzelpreis nachbelastet. Preisänderungen berechtigen nicht zur vorzeitigen Kündigung.

Die Zeitschrift und alle veröffentlichten Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung des Herausgebers strafbar.

schlütersche

Profibörse ist ein geschützter Titel der Schlütersche Fachmedien GmbH

International Standard Serial Number (ISSN) 1436-9230

FEIN BAUT SORTIMENT VON MAGNET-KERNBOHRMASCHINEN AUS

Die ganze Welt des Kernbohrens

Die Technik des Kernbohrens ist gerade im Metall- und Stahlbau und Metallhandwerk fest etabliert. Im handwerklichen und industriellen Alltag treten dabei verschiedenste Anforderungen an diese Technik auf. Je nach Einsatzbereich und den spezifischen Anforderungen sind jeweils unterschiedliche Maschinen prädestiniert, die Aufgabenstellungen zu übernehmen. Als Spezialist für das Thema Kernbohren bietet FEIN ein breites Sortiment von Magnet-Kernbohrmaschinen an. Hier die passende Maschine zu wählen, sichert dauerhaft die Zufriedenheit der Anwender.

Einfach zu bedienen, leistungsstark und äußerst robust für die härtesten Einsätze sowohl in der Werkstatt als auch auf der Baustelle: Genau das erwarten Anwender von FEIN Kernbohrmaschinen, wie Produktmanager Christian Krebs erklärt: „Weltweit sind wir bei Kunden vor Ort und wissen somit genau, welche Anforderungen sie konkret an unsere Maschinen haben.“ Dabei zeigt sich, dass viele der Anwender ihre Kernbohrmaschinen Tag für Tag über mehrere Stunden hinweg verwenden – eine konstant hohe Leistungsabgabe ist somit immens wichtig. Viele der Kunden müssen mit den Maschinen ein breites Spektrum an Anwendungen abdecken und sind deshalb dazu bereit, in eine vielfältig einsetzbare Kernbohrmaschine zu investieren. „Gleichzeitig gibt es aber auch Anwender, beispielsweise im Metall- und Stahlbau, die fast ausschließlich Kernboh-

rungen mit Kernbohrmaschinen ausführen. Sie haben somit geringere Anforderungen an universelle Einsatzmöglichkeiten – ihnen genügt eine leistungsstarke Kernbohrmaschine mit Rechtslauf und einem geringen Hubbereich“, so Christian Krebs. Grund genug also, das breite Maschinensortiment anzubieten. Insgesamt bietet FEIN vier Leistungsklassen von Magnet-Kernbohrmaschinen, die sich in die Segmente Economical, Compact, Universal und Automatic unterteilen. Sie unterscheiden sich in Funktionalität, Preis-/Leistung und passen damit zu den unterschiedlichsten Arbeitseinsätzen. Vier markante Beispiele aus dem Sortiment zeigen exemplarisch, welche Kriterien in der Beratung in Sachen der passenden Magnet-Kernbohrmaschine ausschlaggebend sein können.

LEISTUNGSSTARKE UND LANGLEBIGE MAGNET-KERNBOHRMASCHINE IM ECO-SEGMENT

Erstes Beispiel: Auf Basis der genannten Kundenanforderungen hat sich FEIN dazu entschieden, speziell für die letztgenannte Zielgruppe eine komplett neue Magnet-Kernbohrmaschine zu entwickeln, die hinsichtlich Qualität, Lebensdauer sowie Preis-Leistungs-Verhältnis einzigartig ist. Das Resultat sind die 1-Gang-Magnet-Kernbohrmaschinen KBE 32 sowie KBE 32 QW. Beide Modelle sind mit einer $\frac{3}{4}$ in Weldon-Kernbohreraufnahme ausgestattet und unterscheiden sich lediglich darin, dass die KBE 32 QW einen werkzeuglosen Kernbohrerwechsel ermöglicht.

Mit dem 1.200-Watt-Hochleistungsmotor erfüllt die neue Magnet-Kernbohrmaschine KBE 32 den Wunsch

von Kunden nach einer leistungsstarken Maschine – wettbewerbsübergreifend ist das sogar die höchste Motorleistung in dieser Leistungsklasse.

Da viele Kunden ihre Kernbohrmaschinen hauptsächlich für Kernbohrungen einsetzen, haben die Entwickler von FEIN die KBE 32 exakt für diese Anwendung optimiert: Die Maschine sorgt für präzise Bohrergebnisse und erledigt damit zuverlässig Kernbohrungen bis zu 32 Millimeter Durchmesser. Insbesondere für Arbeiten im Stahlbau zeigt die Maschine ihre Stärken, indem sie die Anwender mit ihrer hohen Effizienz bei den gängigsten Kernbohr-Durchmessern von 14 bis 26 Millimeter bestmöglich unterstützt. Außerdem ist die KBE 32 mit gerade einmal 10,8 Kilogramm Gesamtgewicht ideal für den Einsatz auf der Baustelle und bei Überkopf-Arbeiten etwa für die Bereiche Stahl- und Brückenbau, Freileitungsbau sowie den klassischen Metallbau geeignet.

Damit die volle Motorleistung an der Bohrspindel umgesetzt werden kann, ist es essenziell, dass die Maschine über einen sicheren Stand verfügt. Bei der KBE 32 sorgt dafür ein Elektromagnet, der eine Haltekraft von 10.000 Newton besitzt und in Eigenfertigung am deutschen Unternehmenssitz von FEIN hergestellt wird.

Die Entwickler von FEIN haben die KBE 32 als extrem belastbare Konstruktion mit hoher Verarbeitungsqualität entworfen. Das Ergebnis: Bis zu 70.000 Kernbohrungen realisiert die Maschine, was einer Einsatzdauer von rund 400 Stunden entspricht – auch das ist einzigartig im Vergleich zu Wettbewerbsmaschinen derselben Leistungsklasse.



Die mechanischen Bauteile und die solide Konstruktion der KBE 32 sind für den harten Einsatz in Industrie und Handwerk ausgelegt. (Fotos: FEIN)

Neben Leistung, Langlebigkeit und Qualität spielt für Anwender eine einfache Bedienung der Maschine eine wichtige Rolle – auch an beengten Arbeitsstellen. Deshalb wurde die KBE32 mit einem Vorschubhandrad ausgestattet, das Anwender je nach Arbeitseinsatz werkzeuglos entweder auf der linken oder rechten Seite anbringen können. Auf diese Weise können auch randnahe Kernbohrungen realisiert werden. Zusätzlich ist die Maschine mit selbsterklärenden Bedienelementen ausgestattet.





Hohe Motorkräfte und viel Hub erfordern bei der Magnet-Kernbohrmaschine FEIN KBU 110-4 M eine noch höhere Magnethaltekraft der Maschine. Dafür sorgt der Magnet mit einer Haltekraft von 23.000 Newton. Zusätzlich dazu hat die Maschine eine integrierte Drehmomentstütze, die den Kippunkt der Maschine weiter nach hinten verlagert.

PERMANENT-MAGNET FÜR EINE ERHÖHTE SICHERHEIT

Zweites Beispiel: In der Leistungsklasse Universal bietet FEIN mit der KBU 35 PQ mit FEIN QuickIN-Kernbohreraufnahme und die KBU 35 PQW mit $\frac{3}{4}$ in Weldon-Kernbohreraufnahme zwei Magnet-Kernbohrmaschinen mit Permanent-Magnet an. Durch den Permanent-Magneten mit einer Haltekraft von bis zu 9.000 Newton hält die Maschine auch bei vertikalen und Über-Kopf-Arbeiten, wenn die Spannungsquelle abbricht. Produktmanager Christian Krebs erklärt: „Anwender, die ständig vertikal oder in der Höhe Löcher bohren müssen – sei es an Stahlträgern oder über Kopf an Arbeitsschutz.“ Zieht jemand irrtümlich den Netzstecker, kann die Maschine mit Elektromagnet herunterfallen.“ Beim Permanent-Magneten ist auch unabhängig von der Stromversorgung die Magnethaltekraft gewährleistet – primär für die Sicherheit des Anwenders und natürlich auch zum Schutz der Maschine.

Den Permanent-Magneten kann der Anwender manuell vormagnetisieren, das bedeutet: Er stellt den mechanischen Hebel auf 30 Prozent ein, wodurch der Magnet das Eigengewicht der Maschine bereits hält. Dann positioniert er die Maschine auf dem Werkstück, also je nach Anwendung etwa über Kopf. Danach justiert er sie an der Bohrstelle und schaltet im Anschluss daran den Permanent-Magneten mit dem mechanischen Hebel auf 100 Prozent Haltekraft ein. Erst nach dieser hundertprozentigen Fixierung lässt sich die Maschine starten. Dennoch ist es aus Sicherheitsgründen unerlässlich, die Magnet-Kernbohrmaschine zusätzlich mit einem Spangurt zu sichern.

Produktmanager Christian Krebs mit der kabellosen Magnet-Kernbohrmaschine FEIN AKBU 35.



Die FEIN KBU 35 PQ ist mit einem robusten 1.010-Watt-Hochleistungsmotor ausgestattet. Die integrierte Tachoelektronik trägt zur Stabilisation der Drehzahlen unter Last bei. Der Motor lässt sich stufenlos und komplett ohne Werkzeug durch den Bohrmotor-Klemmhebel verstellen, wodurch der Hubbereich erweitert oder je nach Anwendung verringert wird.

KABELLOS UND UNIVERSELL EINSETZBAR

Drittes Beispiel: Besonders beim mobilen Arbeiten zeigt sich die Stärke der Akku-Magnet-Kernbohrmaschine FEIN AKBU 35 PMQ. Metallhandwerker erledigen mit der Akku-Maschine Kernbohrungen bis 35 Millimeter Durchmesser, Spiralbohrungen bis 18 Millimeter sowie Gewindebohrungen bis M14. Zudem eignet sie sich zum Senken und Reiben. Dank eines Rechts-/Linkslaufs sowie sechs elektronischer Drehzahlstufen lässt sich die Drehzahl an die jeweilige Anwendung anpassen. Mit Drehzahlen ab 130 Umdrehungen in der Minute lassen sich auch Gewinde ohne zusätzlichen Gewindebohrapparat wirtschaftlich erstellen. Durch die doppelte Bohrmotorführung wird ein sehr großer Hubbereich von 260 Millimetern abgedeckt. Eine MK2-Schnittstelle ermöglicht den Einsatz handelsüblicher Werkzeuge wie Spiralbohrer, Kegel- oder Zapfensker. In der Kombination mit dem bürstenlosen FEIN PowerDrive Motor mit Tachoelektronik liefert die Akku-Maschine, die mit einem Permanent-Magnet ausgestattet ist, ein hohes Drehmoment.

Mit einem Gewicht von nur 12,8 Kilogramm ist die FEIN AKBU 35 PMQ die leichteste Akku-Magnet-Kernbohrmaschine auf dem Markt für Bohrdurchmesser bis 35 Millimeter. Dank ihrer kompakten Baugröße eignet sie sich besonders für nachträgliche Bohrungen an bereits montierten Stahl- und Metallkonstruktionen.

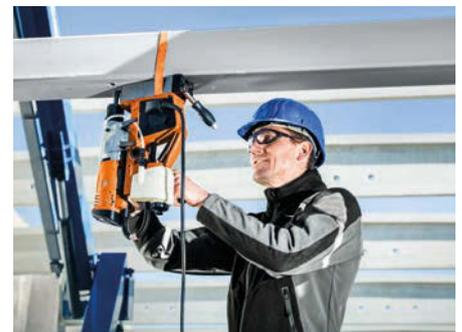
FÜR DAS MAXIMUM AN DURCHMESSERN

Viertes Beispiel: Für wahrhaft große Aufgaben empfiehlt sich aus dem Universal-Segment die FEIN KBU 110-4 M mit einem 1.700 Watt Hochleistungsmotor, einer Magnethaltekraft von 23.000 Newton und einem maximalen Hubbereich von 400 Millimetern. Mit der Maschine lassen sich Gewindebohrungen bis M 36 durchführen.

Produktmanager Christian Krebs betont die Durchzugstärke der Maschine. „Wir haben sie speziell für Anwender entwickelt, die große Bauteile bearbeiten. Denn dafür braucht es massive Maschinen, bei deren Bedienung die Anwender trotzdem ein ausgezeichnetes



FEIN bietet insgesamt vier Leistungsklassen von Magnet-Kernbohrmaschinen, die sich in Economical, Compact, Universal und Automatic unterteilen. Sie unterscheiden sich in Funktionalität, Preis-/Leistung und passen damit zu den unterschiedlichsten Arbeitseinsätzen.



In der Leistungsklasse Universal bietet FEIN mit der KBU 35 PQ mit FEIN QuickIN-Kernbohreraufnahme und die KBU 35 PQW mit $\frac{3}{4}$ in Weldon-Kernbohreraufnahme zwei Magnet-Kernbohrmaschinen mit Permanent-Magnet an. Das garantiert die Magnethaltekraft auch bei einem versehentlichen Trennen von der Stromquelle.

tes Bohrgefühl haben. Sie hat viel Kraft, ist simpel in ihrer Handhabung und erreicht Bohrdurchmesser bis 110 Millimeter.“

Mit vier Gängen ist die KBU 110-4 M universell für alle Bohrarbeiten einsetzbar: für Kern-, Spiral- und Gewindebohrungen sowie für Senk- und Reibearbeiten. Bei Letzteren ist die Drehzahlreduzierung essenziell und auch hier unterstützt die Maschine den Anwender: Im langsamsten Gang kann sie zusätzlich auf die elektronische Drehzahlreduzierung zurückgreifen und den Bohrer auf 60 Umdrehungen pro Minute drosseln und so sogar Gewinde bis M 36 bohren – ein wichtiges Thema für Konstrukteure, die Heavy-Duty-Anwendungen zu bewältigen haben.

Das Herzstück der FEIN KBU 110-4 M ist der 1.700-Watt-Hochleistungsmotor, der für ein hohes Drehmoment der Maschine sorgt. An der Bohrspindel kommt eine maximale Kraft von 250 Nm an. FEIN hat die Maschine mit einem Hubbereich von 400 Millimetern ausgestattet, der aktuell der größte im Markt und manuell in drei Stufen verstellbar ist.

Die vier Beispiele zeigen die Spannweite des Kernbohr-Spezialisten FEIN auf. „Eines haben die Maschinen aller Leistungsklassen gemeinsam: ein hohes Maß an Qualität und robuste Konstruktionen, die essentiell sind für den harten Alltag des Metallarbeiters“, sagt Produktmanager Christian Krebs. Damit lassen sich nicht allein punktgenau Bohrungen setzen, sondern es lassen sich auch die Anwender punktgenau beraten, welche Maschine für sie die richtige ist. ■

Rohrabschneider für große Durchmesser

Mit dem Knipex TubiX XL Rohrabschneider gelingt der perfekte Schnitt jetzt auch an Kupfer-, Messing- und Edelstahlrohren mit einer Wandstärke bis 2 Millimeter und einem Durchmesser von 6 bis 76 Millimeter (1/4" - 3"). Die Kombination aus Schnellverstellung und abgefedertem Schneidrad (Quicklock) ermöglicht ein selbstständiges Halten und Klemmen des Werkzeugs am Rohr. Mit einem Griff lässt sich der TubiX XL so an alle Rohrdurchmesser schnell und präzise ansetzen. Das nadelgelagerte und abgefederte Schneidrad ist aus hochwertigem Kugellagerstahl gefertigt und mühelos ohne Werkzeug wechselbar.

Anwender im Bereich Sanitär-, Heizung-, Klima nutzen den hilfreichen Rohrabschneider zum Schneiden von Gas- und Wasserleitungen aus Kupfer, Messing und Edelstahl. Im Elektro Handwerk kommt er beim Schneiden von Stahlpanzerrohren und zum Abmanteln von stahllarmierten Kabeln zum Einsatz. Die Anwendung ist – wie bereits vom kleinen Knipex TubiX bekannt – präzise, leicht und komfortabel: Einfach das geöffnete Werkzeug an das zu bearbeitende Rohr setzen und mithilfe der QuickLock-Schnellfixierung einfach und präzise am Rohr ansetzen. Dann wird das Rohr durch Drehung des Werkzeugs geschnitten, wobei mit dem ergonomischen Drehknopf der Druck der Schneide auf das Rohr kontinuierlich nachgestellt wird. Bei Bedarf muss dann nur noch die Schnittfläche entgratet werden.



Der Knipex TubiX XL Rohrabschneider ist zum Schneiden von Kupfer-, Messing- und Edelstahlrohren mit einer Wandstärke bis 2 mm und einem Durchmesser von 6 bis 76 mm (1/4" - 3") geeignet. (Foto: Knipex)

Die Lösung für verrostete und rundgedrehte Schraubverbindungen

Das Entfernen korrodierter, verschlissener oder rundgedrehter Schrauben und Muttern ist oft zeit- und kostenintensiv. Genau für diese Aufgaben stellt Sata zwei neue BoltBiter-Sets vor. Mit dem BoltBiter lassen sich selbst schwer beschädigte Schraubverbindungen schnell und zuverlässig lösen – und dank bidirektionalem Design wieder befestigen – mit maximalem Schutz von Werkstück und Werkzeug.

„Ein Alleinstellungsmerkmal der BoltBiter-Doppelspiralstecknüsse ist ihr innovatives, konisches Design. Dadurch greifen die Steckschlüsseinsätze das Verbindungselement anstelle es zu schneiden und der Steckschlüssel lässt sich leichter auf die beschädigten Verbindungselemente aufsetzen. Werkstück und Werkzeug werden geschont, auf ein Schlagwerkzeug kann verzichtet werden und das Verklemmen in der Stecknuss wird im Vergleich zum herkömmlichen Herausziehen reduziert“, erklärt Jan Scheeder, Produktmanager Sata Handtools EMEA. Um die unterschiedlichsten (beschädigten) Verbindungselemente bearbeiten zu können, umfassen die neuen BoltBiter-Werkzeugsätze zudem Steckschlüsseinsätze in Minusgröße. Eine robuste Chrom-Molybdän-Stahllegierung mit korrosionsbeständiger Oxidschicht verlängert die Lebensdauer der Werkzeuge. Zudem gewährt SATA auf alle BoltBiter lebenslange Garantie.

Die neuen BoltBiter gibt es als 23-teilige und 13-teilige Werkzeugsets. Beide enthalten eine 3/8-Zoll-Ratsche mit Schnellwechselfunktion. Der bündig montierte Umschalthebel ermöglicht einen einhändigen Richtungswechsel, ohne den Steckschlüssel abzunehmen. Beide Sets werden in einem robusten Koffer geliefert.

Die BoltBiter bieten ein bidirektionales Design zum Ausdrehen oder Anziehen von beschädigten Schrauben und Muttern. (Fotos: Sata)



Die neuen BoltBiter von Sata gibt es als 23-teilige und 13-teilige Werkzeugsets.



Der neue KMR Streifenagler R20/130-1343E ist leistungsstärker, ergonomischer und noch sicherer in der Handhabung. (Foto: BeA Gruppe)

Leistungsstark, ergonomisch, sicher

Bei Nagellängen ab 100 mm sind Streifenagler die erste Wahl. Damit werden im Holzbau starke Lattungen und Konstruktionshölzer befestigt. Deshalb wurde beim neuen KMR Streifenagler R20/130-1343E das Luftvolumen im Luftspeicher des Gehäuses bis zu 18,5 Prozent erhöht. Ein besonderes Augenmerk liegt zudem auf dem Handling und der Sicherheit.

Vor allem beim Arbeiten auf dem Dach oder Überkopf sind die Balance, das Handling und die Sicherheit wichtige Aspekte. Deshalb bietet KMR einen zweiten Handgriff an, der griffgünstig am Gehäusekopf des Streifenaglers angeschraubt werden kann. Damit ist eine ausbalancierte und sichere Führung möglich, um die Nägel präzise zu setzen. Außerdem ist eine Halteschiene unterhalb des Magazins montiert. Dies ermöglicht die sichere Handhabung vor allem bei Eckenwendungen. Der KMR Streifenagler ist zudem mit Leerschlagsperre ausgestattet, um Leerschüsse und damit eine unbeabsichtigte Beschädigung der Oberfläche zu verhindern.

Safety first: Beim neuen KMR Streifenagler wurde der Sicherheitsbügel weiter optimiert. Damit sind die Nagelspitzen vor dem Auslösen vollständig abgedeckt. Der Sicherheitsbügel ist zudem so konstruiert, dass bei einem Treffer auf Stahl der Nagel kontrolliert deformiert wird. Dadurch wird das Verletzungsrisiko stark minimiert.

Apropos Verletzungsrisiko: Der neue KMR Streifenagler R20/130-1343E wird nur mit einer Einzelauslösung mit Sicherheitsfolge angeboten. Deshalb wird die Anschaffung von der BG Bau gefördert. Entsprechend der neuen Norm ISO/FIDS 11148 – Teil 13 wurde die Sicherheit durch die Gestaltung des Sicherheitsbügels konstruktiv verbessert. Vor dem Aktivieren der Auslösesicherung kann kein Auslösevorgang ausgeführt werden. Damit wird vermieden, dass der Nutzer die Auslösesicherung des Gerätes unbeabsichtigt, etwa beim Transport, gegen den Oberschenkel drückt oder diesen nur streift und der Eintreibvorgang ausgelöst wird.



Halder bietet eine praktische, 4-teilige Vorteilsbox bestehend aus je zwei Klopfern und Durchschlägen für Wartungs- und Instandhaltungsarbeiten in der metallverarbeitenden Industrie bzw. im Kfz-/Nfz-Bereich. (Foto: Erwin Halder KG)

Zubehör-Set für Wartungs- und Instandhaltungsarbeiten

Bei Wartungs- und Instandhaltungsarbeiten ist oft zu wenig Platz, um einen Hammer optimal einsetzen zu können. Mit den Klopfern der Erwin Halder KG ist das kein Problem. Denn sie sorgen für ein sicheres, geräuscharmes und gelenkschonendes Arbeiten – auch bei beschränkter Zugänglichkeit. Im neuen Koffer-Set kombiniert Halder eine Auswahl der praktischen Klopfer mit verschiedenen Durchschlägen. So hat der Anwender mit einem Griff das passende Werkzeug zur Hand.

Die Klopfer von Halder bieten vor allem dort eine große Arbeitserleichterung, wo eine beschränkte Zugänglichkeit den Einsatz eines Hammers unmöglich macht, zum Beispiel bei Montagearbeiten am Fließband. Da der Anwender den Hammerkopf direkt in der Hand hält, kann er die Schlagkraft sehr genau dosieren und gezielt dort einsetzen, wo sie benötigt wird. So lässt sich der Klopfer kraftsparend beim Einschlagen und Eindrücken präziser Teile nutzen. Die Stahlschrotfüllung im Inneren des Klopfers ermöglicht dabei rückschlagfreies und kraftsparendes Arbeiten und schont die Gelenke dank des geringen Rückpralls. Dieser kleine Helfer ist an beiden Enden mit auswechselbaren, sehr verschleißfesten und splitterfreien Köpfen aus Spezialnylon versehen. Die Klopfer von Halder sind im Durchmesser 20 mm bis 50 mm erhältlich.



Das neue gasbetriebene Setzgerät FGC 100 lässt sich flexibel in allen Richtungen bei der Montage auf Böden sowie an Wänden und an Decken einsetzen – auch in schwer zugänglichen Bereichen. (Foto: Fischer)

Gasbetriebenes Setzgerät

Überall dort, wo in kurzer Zeit sehr viele Befestigungen erfolgen sollen, ist die einfache und schnelle Direktmontage mit dem gasbetriebenen Setzgerät FGC 100 ideal und in allen Richtungen, auf Böden sowie an Wänden und Decken möglich.

Das neue gasbetriebene Setzgerät FGC 100 von Fischer beschleunigt und vereinfacht das sichere Befestigen in Beton und Stahl. Mit einer Setzenergie von 100 Joule werden die Nägel per Direktmontage gesetzt – ohne Bohren und Staub – zugunsten des schnellen Montagefortschritts und einer gesunden Arbeitsumgebung. Das optimierte und ergonomische Design, die regulierbare Setztiefe, die breite Palette an kompatiblen Nägeln und viele weitere Features erhöhen die Flexibilität und den Komfort bei der Anwendung. Der Akku mit Li-Ion-Power steigert die Produktivität – bei mehr als 8000 Befestigungen pro Ladung.

Eine breite Palette an zugehörigen Fischer Standard- und Hochleistungsnägeln optimiert die sichere Anwendung in Beton, Stahl sowie Vollziegel- und Kalksandsteinmauerwerk. Die Nägel schließen wahlweise bündig mit der Oberfläche ab oder werden versenkt. Der Schalter zum Einstellen der Setztiefe unterstützt den Monteur dabei, das Tool auf verschiedene Befestigungsvorhaben exakt einzustellen. Da das Gerät besonders gut ausbalanciert sowie boh- und staubfrei in der Anwendung ist, ermöglicht es die sichere und gesundheitsschonende Überkopfmontage bei Befestigungen an der Decke. Der spezielle Sicherheitsmechanismus sorgt dafür, dass nur dann ein Nagel gesetzt wird, wenn das Nasenstück des Geräts gegen die Arbeitsoberfläche gedrückt und gleichzeitig betätigt wird. Eine spezielle Kappe auf der Gaskartusche schützt zusätzlich davor, dass während des Transports versehentlich Gas austritt.

Neues Farbcode-System

Dank der neuen Farbgebung für Bits von Hazet ist jetzt fix der richtige Aufsatz gefunden. Hazet Bits sind ab sofort mit folgenden Farben markiert: Gelb = Schlitz (kurz), Rot = Kreuzschlitz (kurz & lang), Schwarz = Pozidriv (kurz & lang), Blau = Innen-Sechskant (kurz & lang), Grün = Innen Torx (kurz & lang), Pink = Tamper Resistant Torx (kurz). Alle Bits eignen sich sowohl für elektrische oder mit Druckluft angetriebene Maschinenschrauber als auch für die Handbetätigung. Die Spitzen und Schneiden punkten durch Maßgenauigkeit, zumal ihre Fertigung aus Sonderstahl für höchste Beanspruchung ausgelegt ist. Durch ihre permanente Härte von 59-61 HR C erfüllen die Bits auch die hohen Anforderungen in Industrie und Handwerk. Spielend lassen sich damit harte Schraubfälle bewerkstelligen, da die Spitzen zähhart für Gewindeschrauben gefertigt sind. Sie überzeugen zudem durch eine lange Lebensdauer und hohe Drehmomentwerte, die über der DIN-Norm liegen.

Durch die neue Farbcodierung behält man bei den Hazet Bits den Durchblick. (Foto: Hazet)





Rothenberger hat mit dem Rofast 10" – 2K ein Werkzeug auf den Markt gebracht, das einen kompletten Schlüsselsatz ersetzen kann. (Foto: Rothenberger)

Der neue Zangenschlüssel Rofast 10" – 2K hat im Vergleich zum Vorgängermodell eine um 20 Prozent größere Greifkapazität und deckt damit eine Schlüsselweite von 0 bis 52 mm ab. So wird das Mitführen eines mehrteiligen Zangenschlüsselsets überflüssig. Erreicht wurde die größere Griffweite durch die gebogene Form. Dadurch hat sich auch die Stellung des Griffs verändert. Jetzt haben Handwerker auch dann eine optimale Griffposition, wenn der Zangenschlüssel auf die größte Weite eingestellt wurde.

„Unser Ziel ist es, mit unserem Werkzeug das Arbeiten auf der Baustelle so effizient wie möglich zu gestalten. Deshalb haben wir einen Zangenschlüssel entwickelt, der einen kompletten Schlüsselsatz ersetzt. Das vereinfacht nicht nur das Arbeiten am Einsatzort, sondern schont auch den Geldbeutel“, erklärt Steve Schönbein, Produktmanager von Rothenberger die Idee hinter dem Rofast 10" – 2K.

Für den perfekten Griff beim Arbeiten sorgen die 2-Komponenten-Handgriffe, die dem Werkzeug seinen Namen verliehen haben. Die besonders breiten Griffe garantieren einen starken Anpressdruck. Mit nur einer Hand lässt sich die Größe der Zangenöffnung verstellen. Die Größenskala auf der Zange unterstützt die Genauigkeit der Verstellung „auf Knopfdruck“ – ohne Nachmessen oder zeitaufwendiges Justieren.

Damit hochwertige Armaturen während der notwendigen Installations-, Reparatur- und Wartungsarbeiten optimal geschont werden, sind die Planbacken besonders breit geformt und präzise poliert. Mit den geschliffenen, Planbacken bleiben auch empfindliche Armaturen frei von Kratzern und Beschädigungen, die durch ein Abrutschen des Werkzeugs entstehen können.

Zangenschlüssel ersetzt einen kompletten Schlüsselsatz

Durch die erweiterte Greifkapazität ersetzt der neue Zangenschlüssel Rofast 10" – 2K von Rothenberger einen kompletten Zangenschlüsselset, was das Arbeiten für den Profi noch effizienter macht. Der Zangenschlüssel verfügt über mehrere funktionale Details wie die Einhand-Verstellung, die Planbacken für den schonenden Zugriff und die bedienfreundlichen 2-Komponenten-Handgriffe.

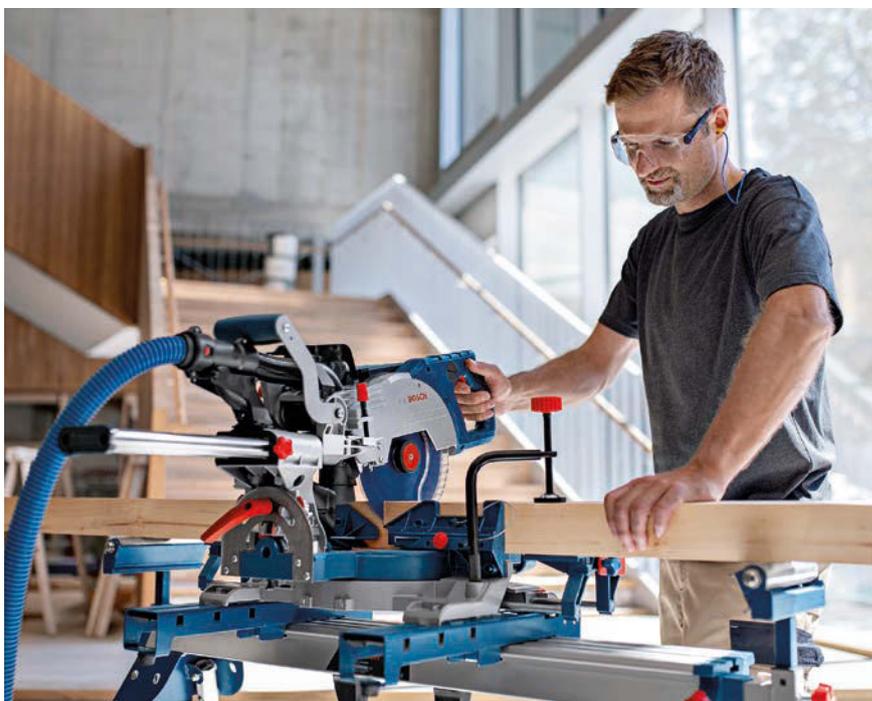
Mehr Bedienkomfort durch User Interface und App

Bosch hat das Professional 18V System für Handwerk und Industrie um die kompakte und mobile Biturbo-Kapp- und Gehrungssäge GCM 18V-216 DC Professional erweitert. Sie entspricht einem Netzgerät mit 1600 Watt und bietet im Eco-Modus bei Verwendung eines ProCore18V-Akkus mit 8,0 Ah die höchste Schnittanzahl pro Akku-Ladung ihrer Klasse.

Die GCM 18V-216 DC Professional ist ein kompaktes Gerät für den mobilen Einsatz. Die maximale Schnittbreite liegt bei 312 Millimetern, die maximale Schnitthöhe bei 70 Millimetern. Die GCM 18V-216 DC Professional ist darüber hinaus einfacher zu bedienen als herkömmliche Kapp- und Gehrungssägen durch ihr User Interface und die Möglichkeit, das Gerät mit dem Smartphone zu koppeln und Funktionen per App einzustellen und zu individualisieren. Neben der Drehzahl, die ganz leicht an das zu bearbeitende Material wie Holz, Kunststoff und Aluminium angepasst werden kann, können Anwender zum Beispiel den Eco-Modus zuschalten. Dieser empfiehlt sich vor allem bei leichteren Anwendungen, um Akku-Leistung zu sparen und den ganzen Arbeitstag mit nur einer Akku-Ladung zu meistern. Über das User Interface haben Anwender außerdem den Werkzeug- und Akku-Status jederzeit im Blick – er wird nach dem Ampelprinzip in Grün, Gelb und Rot angezeigt. Die doppelte Neigungsfunktion bis 47 Grad links und rechts, große Winklereinstellungen von 52 Grad links und 60 Grad rechts sowie integrierte Auszüge zur Materialablage sorgen für zusätzliche Flexibilität.

Die Schnittanzeige erfolgt per Doppel-Linienlaser: Die exakte Schnittlinie liegt genau mittig zwischen zwei projizierten Laserlinien. Ein LED-Licht beleuchtet dabei die Arbeitsfläche. Dank „Click & Clean“-System von Bosch können Handwerker mit der GCM 18V-216 DC Professional und mit nur einem Klick nahezu staubfrei arbeiten: Einfach den gewünschten Staubsauger an den Adapter anschließen und damit Gesundheit, Gerät und Umfeld schonen. Der Holzstaub wird bei der GCM 18V-216 DC Professional an zwei Punkten gleichzeitig abgesaugt: über und hinter dem Werkstück. Dadurch gelangt weniger Materialstaub in die Luft und ins Arbeitsumfeld und es sind präzisere Schnitte möglich. Auch die Zeit für die Reinigung nach der Arbeit reduziert sich deutlich.

Die GCM 18V-216 DC Professional von Bosch bietet im Eco-Modus bei Verwendung eines ProCore18V-Akkus mit 8,0 Ah die höchste Schnittanzahl pro Akku-Ladung ihrer Klasse. Das hat ein unabhängiges Prüfinstitut bestätigt. (Foto: Bosch)



Hochpräzise Kappschnitte – Akku-Power für den ganzen Tag

Festool baut sein umfangreiches Akkusortiment konsequent weiter aus: Die mit Akkupower betriebene Kapex KSC 60 ist bärenstark und dank beidseitigem Gehrungswinkel von bis zu 60 Grad und ebenfalls beidseitigem Neigungswinkel von bis zu 46 (rechte Seite) respektive 47 Grad (linke Seite) extrem flexibel in der Anwendung. Dank der zweifach gelagerten Doppelsäulenführung wird eine präzise, reibungslose Sägeblattführung ermöglicht. Das LED-Schlaglicht überträgt den Schlagschatten des Sägeblatts als exakte Schnittlinienanzeige auf das Material und bietet gleichzeitig eine optimale Sicht auf den Anriss. Für den portablen Einsatz und kleinere Sägearbeiten kommt die KSC 60 ab Werk mit einem Staubfangbeutel. Ebenfalls im Lieferumfang enthalten ist eine praktische Winkelschmiege. Sie macht die schnelle Abnahme von Innen- und Außenwinkeln und den anschließenden Übertrag auf die Säge einfach und exakt. Cleveres Detail: Dank der zusätzlichen Füße kann der Arbeitstisch der KSC 60 mit wenigen Handgriffen exakt auf die Höhe eines Systainers SYS 3 M 112 oder eines Systainer SYS 1 erhöht werden. Dieser kann so als Arbeitstisch genutzt werden und lange Werkstücke werden sicher abgestützt.

Die Kapex KSC 60 steht ihrer kabelbetriebenen Schwester KS 60 auch in puncto Leistung in nichts nach. Verantwortlich dafür zeichnet ein perfekt aufeinander abgestimmtes Zusammenspiel zwischen Akku und Motor. „In der KSC 60 kommt die neueste Generation bürstenloser EC-TEC Motoren zum Einsatz. Dieser zeichnet sich durch eine kompakte Bauweise, geringes Gewicht und hohe Effizienz aus“, sagt Boris Seyfried, Produktmanager im Bereich Sägen bei Festool. Mithilfe der variablen Drehzahlvorwahl lässt es sich materialgerecht arbeiten. In Kombination mit den hochwertigen Sägeblättern für Holzwerkstoffe, Laminat oder Aluminium, ist Präzision kein Zufallsprodukt. Für mehr Durchzugskraft und Reichweite sorgt das clevere Doppelakku-System: So lässt sich die KSC 60 mit einem oder zwei 18-Volt-Akkupacks von Festool betreiben und bietet Power für den gesamten Arbeitstag. Auf der Baustelle erweist sich die neue KSC 60 mit ihrer kompakten Bauform inklusive bündig abschließender Führungstangen und ergonomisch angeordneten Tragegriffen sowie praktischer Transportsicherung als grenzenlos mobil.

Außen Systainer, innen Akku-Sauger. Die neuen Akku-Systainer-Sauger bieten maximale Mobilität und Unabhängigkeit bei minimalem Gewicht – perfekt zum Transportieren und Umhängen. „Damit sind unsere neuen Akku-Sauger im Systainer-Format die passenden Partner für alle Service- und Kleinstarbeiten sowie für spontane Einsätze zwischendurch. Wir bieten unsere neuen Sauger im Systainer in Staubklasse L und M an und sorgen so ab sofort für staubfreies Arbeiten ohne Steckdose“, bestätigt Andreas Buck – Produktmanager bei Festool. Wie gewohnt passt alles im System zusammen: Sauger, glatter Saugschlauch, Akku-Werkzeug, Systainer-Verbindung T-LOC. Für das perfekte Zusammenspiel zwischen Akku-Werkzeug und Sauger sorgt die innovative Bluetooth Autostart Funktion oder die praktische Fernbedienung am Saugschlauch. Mit beidem schaltet sich der Sauger automatisch ein beim Starten des Akku-Gerätes.

Die kompakten Akku-Sauger überzeugen mit Saugleistung: Dank der 36 Volt-Turbine (mit 2x18 Volt-Akkupacks) verfügen sie über eine vergleichbare Power wie die netzgebundenen Sauger. Die Saugleistung selbst ist dabei einfach in drei Stufen regulierbar. Je nach Anwendung lässt sich die passende Stufe wählen, was wiederum insgesamt die Akku-Laufzeit verlängert. Mit vier Akkupacks und dem neuen Doppel-Schnellladergerät TCL 6 DUO ist so ab sofort auch in den meisten Akku-Anwendungen unterbrechungsfreies Arbeiten möglich.



Festool zieht bei der neuen Akku-Kapp-Zugsäge KSC 60 das Kabel und schickt den handlichen Allrounder mit Li-Ionen-Akkupower und der neuesten Generation bürstenloser Motoren ins Rennen.



Bequem transportieren und Wege sparen: Geringes Gewicht, Systainer-Format und Tragegurt ermöglichen es den Sauger einfach umzuhängen. So bleiben die Hände frei, um benötigtes Material oder weitere Werkzeuge mitzunehmen. (Fotos: Festool)



VORSCHAU ►► PROFIBÖRSE 5/2022

Elektrowerkzeug-Zubehör

Die Emotion gehört den Elektrowerkzeugen, für das Zubehör bleibt bei den Anwendern oft nur ein reduziertes Maß an Begeisterung über. Dabei sind die Elektrowerkzeug-Zubehöre wesentlich am Job beteiligt und tragen fundamental zum Gelingen bei. Wir werfen in der kommenden Ausgabe einen Blick auf das, was im Produktsegment kommt und fragen bei den Herstellern nach Liefersituation, Marketingunterstützung und PoS-Lösungen für die Neuvorstellungen und bestehende Produkte.

Die ProfiBörse 5/2022 erscheint am 21. September 2022

DIE PERFEKTE KOMBINATION

Seit über 25 Jahren informiert die **ProfiBörse** ihre Leserinnen und Leser über handelsrelevante Themen aus dem Umfeld des PVH, des technischen Handels und des Fachhandels: fundiert, vernetzt, strategisch.

Dazu widmet sich **Wear@Work** 2x im Jahr intensiv dem Themenbereich Berufsbekleidung, PSA und PSaG. Damit erhalten die Leserinnen und Leser detaillierte Informationen zu diesem interessanten Sortimentsbereich.

ProfiBörse 5/2022 erscheint zusammen mit **Wear@Work 2/2022** am 21.09.2022. Jetzt buchen – Anzeigenschluss ist der 26.08.2022

Bleiben Sie umfassend informiert – mit dieser perfekten Kombination.

