

# PROFITBÖRSE

DAS MAGAZIN FÜR FACHGROSSHANDEL, HANDWERK & INDUSTRIE



**wiha**   
Tools that work for you

**NEU**  
VON WIHA



**WIHA  
WERKZEUG  
QUALITÄT.**



**JETZT  
AUCH BEIM  
MESSEN.**



Wir haben das Wiha Messgeräte-Sortiment erweitert! Wer auch beim Messen und Prüfen Wert auf hochwertiges, zuverlässiges Profi-Werkzeug legt, bekommt jetzt alles aus einer Hand!  
[wiha.com/messgeraete](http://wiha.com/messgeraete)

**wiha**   
Tools that work for you

► **IM GESPRÄCH**

Individualisierung  
bei Parat

► **HANDEL**

Keine Angst vor den  
Online-Anbietern

► **SCHWERPUNKT**

Strategien bei den  
Handwerkzeugen



## VIELFALT IN PERFEKTION.

### **STAHLWILLE Handwerkzeuge.**

Der Name STAHLWILLE steht für innovatives Werkzeug in bester Qualität »Made in Germany«. Für hochwertige Handwerkzeuge, intelligente Drehmomenttechnik sowie individuelle Lösungen für die Werkzeugaufbewahrung. Und das seit 160 Jahren.



# Erkenntnisgewinn



Hinterher ist man immer klüger. Eigentlich stimmt der Satz auch im Hinblick auf die Internationale Eisenwarenmesse 2022. Aber eigentlich stimmt er auch nicht so ganz. Denn es gab viele Abweichungen vom Normalen, bei dieser Veranstaltung: Alle waren nach langer Abstinenz völlig aus dem Rhythmus und aus dem Takt. Die gewohnten Produktzyklen auf den Frühherbsttermin zu synchronisieren, fiel schwer. Außerdem gab es im Umfeld zahlreiche andere Messeveranstaltungen, was neben den strategischen

Absagen einiger Aussteller auch zu terminlichen Absagen führte. Absagen wichtiger Zugpferde bei den Ausstellern führen in den meisten Messerfällen auch zu Zurückhaltung auf der Besucherseite. Kurz gesagt: Die Deckungsgleichheit dieser Veranstaltung mit den vorherigen Veranstaltungen war relativ gering.

Trotzdem bleibt nach den vier Messetagen das Gefühl, das Erlebte nicht damit abhaken zu können, dass einfach alles anders war. Dafür war es dann doch einfach zu anders. Vor allem darf das Positive der Veranstaltung nicht aus dem Blick verloren werden: Das internationale Renommee der Marke Eisenwarenmesse ist hoch und tragfähig. Das zeigt die hohe Internationalität und die von den Ausstellern immer wieder angeführte Qualität der Messebesucher, die sich trotz hoher Reisekosten und Aufwand bei einer unsicheren Weltlage auf den Weg gemacht haben. Darauf kann man zunächst einmal stolz sein und mit den richtigen Werkzeugen darauf aufbauen.

Wenn man jetzt schon nicht grundsätzlich klüger ist, dann haben die vier Messetage in Köln zumindest dazu geführt, erforderliche Fragen zu stellen. Was für alle Ausstellenden wie für die Messeveranstalter auf der Frageliste ganz weit vorne steht ist sicherlich, wie das Format einer Händlermesse so weiter konzipiert werden kann, dass auch der Fachhandel im Heimatland der Veranstaltung eine hohe Präsenz zeigt. Denn die Branche – und der Fachhandel – ist gut beraten, die Veranstaltung vor der eigenen Haustür zu behalten.

Natürlich finden Sie Stimmen zur Internationalen Eisenwarenmesse in dieser Ausgabe (ab Seite 19), natürlich finden Sie auch in Köln präsentierte Neuheiten (ab S. 32) und selbstverständlich viele weitere relevante Branchenthemen.

In diesem Sinne, herzlichst

*H. Kamphausen*

HARTMUT KAMPHAUSEN



## GRIND MAXX

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



Warum kräftezehrend schrumpfen, wenn es doch so mühelos einfach geht? Unser innovativer Hochleistungs-Schleifteller läutet eine neue Ära in der Oberflächenbearbeitung ein.

GRIND MAXX setzt neue Maßstäbe bei Abtragsmenge, Abtragsgeschwindigkeit, Standzeit und Arbeitskomfort. Überzeugen Sie sich von der angenehmen, vibrationsarmen Anwendung, mit der auch präzises Arbeiten bestens gelingt.

**osborn®**

osborn.com

## INHALT

### MANAGEMENT

#### WARENWIRTSCHAFT/E-COMMERCE

Nissen & Velten Anwenderkonferenz	4
Mobile Datenerfassung im Lager	5
BIM-Daten direkt am Point of Sale	6

### AKTUELL

#### IM FOKUS

Influencer Days bei Rothenberger	7
B2B-Marktmonitor des IFH Köln	8

#### IM GESPRÄCH

Individualisierung bei Parat	10
Die neue Marke 4K5	12
Zehn Jahre BS Systems	14

#### HANDEL

Thommel: Keine Angst vor Online-Anbietern	15
---	----

#### UNTERNEHMEN

Partnerkonferenz der Koki Holding	17
-----------------------------------	----

#### MESSE

Internationale Eisenwarenmesse: Nachbericht, Interviews und Statements	19
--	----

### SCHWERPUNKT HANDWERKZEUGE

Wiha: Nachgehakt in Sachen Nachhaltigkeit	22
Orbis Will: Neue Multitalente	23
Wera: Tool Rebels in Bestform	24
Apex Tool Group: Sata wird zur globalen Marke	26
Stahlwille: Knarre in variabler Länge	26

### BRANCHEN

#### WERKZEUG & MASCHINEN

Beratungs-Kompetenzfeld: Innenausbau und Installation mit Klingspor	28
Innovative Akkutechnologie von Dewalt	30
Effektive Werkzeuge von Pferd	32
Neuheiten	33

#### RUBRIKEN

Editorial	3
Impressum	35
Vorschau	35

## NISSEN & VELTEN-ANWENDERKONFERENZ

# 300 Teilnehmende live

Rund 300 Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus Deutschland, Österreich und der Schweiz verfolgten die Anwenderkonferenz 2022 von Nissen & Velten, die am 13. Oktober als Videokonferenz abgehalten wurde.

Mit seiner Keynote „Die sieben Todsünden der Informationssicherheit“ sorgte Dr. Holger Kaschner von der Deutschen Cybersicherheitsorganisation DCSSO zu Beginn der Veranstaltung für Nachdenklichkeit, als er betonte, dass kein Unternehmen zu klein oder zu unbedeutend für eine Ransomware-Angriffe sei. Eine weitere Kernaussage lautete, Unternehmen müssten das eigene Business und die Informationssicherheit immer im Zusammenhang sehen und sich auf den Schutz der Wertschöpfungsprozesse ihres Kerngeschäfts fokussieren.

Zu den Produkthighlights, die auf der Anwenderkonferenz vorgestellt wurden, zählt das neue eNventa-

Modul VersandLagerScan. Es ermöglicht kleinen und mittleren Unternehmen, denen ein komplettes Lagerverwaltungssystem zu komplex ist, den Einstieg in die mobile Datenerfassung im Lager mit Android-Scannern. Erstmals vorgestellt wurde auch die Anbindung der Business Intelligence-Lösung aruba BI der aruba informatik GmbH an eNventa ERP. Diese bietet leistungsstarke Analyse-, Planungs- und Reportingfunktionen. Die Bereitstellung für eNventa-Anwender zählt zu den ersten Früchten der Zusammenarbeit auf Produktebene innerhalb der neu formierten enventa Group.

Die Unterstützung von Gutscheincodes für Aktionsrabatte wird es mit der kommenden Version des B2B-Webshops eNventa eGate geben. Darüber hinaus

können die Webshop-Kunden des Fachhandels dann auch Artikel mit der Smartphone-Kamera und Barcodes erfassen und bestellen. Ellen Scherf vom Trierer Unternehmen Hees + Peters stellte die eNventa-Schnittstelle zum Rollladen-Konfigurator der Firma Roma vor, welche die komfortable Abwicklung von Angeboten und Bestellungen ohne Medienbrüche erlaubt.

Neben bewährten Sessions wie den „eNventa Tipps & Tricks“, zeigten Vertreter der strategischen Produktpartner ecovium, Esker und nexmart attraktive Lösungen für eNventa-Anwender aus ihrem Portfolio. Am Nachmittag gab es im Anschluss Expertentalks zum neuen Gefahrgut-Modul, zu eNventa eGate und zur eNventa-Entwicklungsumgebung Framework Studio.



Vertriebsleiter Bernd Rech führte als Moderator durch die N&V-Anwenderkonferenz 2022. (Foto: N&V)



## TITEL

Messen von der Photovoltaik-Anlage bis zur Steckdose: Wiha erweitert sein Sortiment an Messgeräten mit acht Neuheiten. Ob Spannungsprüfer, Multimeter, Drehfeldindikator oder Strommesszange – dank besonders großem Messbereich erstreckt sich ihre Anwendungsbandbreite von den Wachstumsmärkten E-Mobility und Photovoltaik bis hin zu Messungen in Steckdosen. Für den Handel bietet Wiha eine ganze Palette an POS-Lösungen, darunter neue Holz-Displays für eine nachhaltige Produkt-Präsentation. [www.wiha.com/messgeraete](http://www.wiha.com/messgeraete)

## Mobile Datenerfassung im Lager

In vielen kleineren Unternehmen werden Wareneingang, Einlagerung und Kommissionierung noch mit Papierbelegen durchgeführt. Das führt häufiger zu Fehlern und unnötigen Medienbrüchen. Das neue eNventa-Modul VersandLagerScan soll den Einstieg in die mobile Datenerfassung im Lager vereinfachen. In Verbindung mit Android-Geräten und WLAN können Unternehmen die Prozesssicherheit ihrer Logistik erhöhen. Das neue Modul des ERP-Systems unterstützt eine auftragsbezogene Kommissionierung. Hierbei werden auch Chargen berücksichtigt. Eine manuelle Umlagerung von Artikeln ist ebenfalls möglich. Als Erweiterung ist auch ein Thekenprozess nutzbar, der die Entnahme von Ware durch den Kunden im Ladengeschäft abbildet. Beim sogenannten Freestyle Pick kann ein Berater des Handels gemeinsam mit dem Kunden Ware aus dem Lager kommissionieren, ohne vorher einen Auftrag zu erfassen. Der Prozess Stichtagsinventur und ein Inventur-Journal runden den Funktionsumfang ab.

Durch die mobile Datenerfassung in Verbindung mit einem chaotischen Lager werden Prozesse sicherer und die Lagerplatz-Ausnutzung kann optimiert werden. Zudem wird der Personaleinsatz flexibler, da die Scanner geführte Kommissionierung nur kurze Einarbeitungszeiten erfordert. Sollten Anwenderunternehmen im Laufe der Zeit wachsen und im Lager komplexere Prozesse abbilden wollen oder weitere Lager einrichten, so ist ein Upgrade auf eNventa LVS jederzeit möglich. Dabei kann ohne Datenmigration oder Datenverlust auf den bestehenden Strukturen aufgebaut werden. Das neue Modul wird mit der Version 4.5 von eNventa ERP zum Jahresende 2022 allgemein verfügbar sein.

Scanner-Maske: Stichtagsinventur mit dem mobilen Touchscreen-Computer. (Foto: N&V)



# DEWALT

AKTION GÜLTIG BIS 31.12.2022

ERLEBE DIE **NEXT DIMENSION IN POWER**  
**POWERSTACK™ AKKU AKTION**



**JETZT POWERSTACK AKKU KAUFEN  
 UND MULTIFUNKTIONSWERKZEUG  
 GRATIS ERHALTEN**

**MEHR INFOS UND TEILNAHMEBEDINGUNGEN UNTER  
 WWW.DEWALT.EU/POWERSTACKAKTION/DE**



KOOPERATION MACHT ES MÖGLICH

# BIM-Daten direkt am Point of Sale

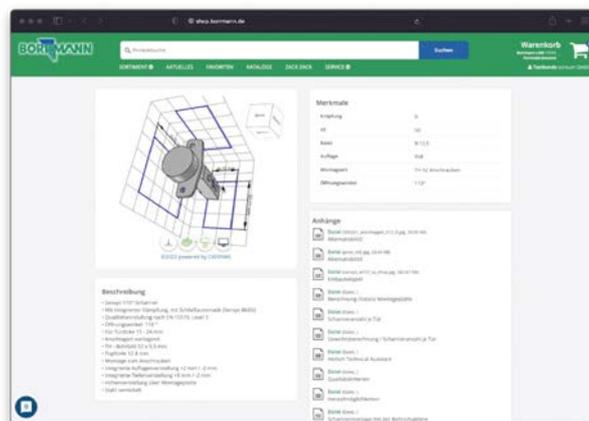
3D-Daten (CAD/BIM) von Cadenas können Hersteller nun über Oxomi an die Partner im Handel oder an Plattformen wie Building-Masterdata weitergeben. Dort werden sie wiederum ganz einfach auf der Artikeldetailseite im Onlineshop zum Betrachten und Herunterladen eingebunden. Stehen die 3D-Daten am Point of Sale zur Verfügung, ist der Vorteil für die Planer im Handwerk groß – der Prozess der Prüfung, ob ein Produkt für den gewünschten Verwendungszweck geeignet ist, wird deutlich verkürzt.

Dementsprechend groß ist das Interesse der Hersteller und Großhändler, diese Informationen zu erstellen und leicht zugänglich an den Markt auszuliefern. Die Herausforderung: Die große Menge an Daten zu erstellen und zum Kunden an den Point of Sale zu bringen ist ein enormer Aufwand. Durch die neue Kooperation von Cadenas und Scireum wird genau das nun gelöst.

Cadenas ist einer der führenden Softwarehersteller im Bereich 3D-Modelle und betreibt die Plattform 3Dfindit.com, Scireum wiederum ist der Anbieter hinter Oxomi, der Plattform für die Distribution von Produktinformationen, die in den Branchen SHK, Elektro und PVH sehr verbreitet ist.

Unternehmen, die für 3D-Modelle auf Cadenas setzen, können diese nun dank der neuen Kooperation über Oxomi direkt an ihre Partner im Großhandel weitergeben. Die Händler wiederum können diese ganz einfach auf einer Artikeldetailseite in ihrem Onlineshop oder auf der Website on demand zum Betrachten und Herunterladen integrieren. Darüber hinaus sind diese auch in den Produktdatenblättern im Oxomi Navigator Pro und in Oxomi Stories zu sehen.

„Es ist wichtig, dass es für Handwerker so unkompliziert wie möglich ist, ihre benötigten 3D-Daten zu finden. Einfacher als direkt im Onlineshop geht es nicht – das wird durch die Plattform Oxomi von Scireum ermöglicht“, erklärt Wolfgang Nagl, Vice President International Sales bei Cadenas. Michael Haufler, Geschäftsführer von Scireum, ergänzt: „Durch die Kooperation mit Cadenas können die Hersteller und Großhändler auf Oxomi ganz ohne Aufwand BIM-Daten in über 150 Formaten für ihre Kunden am Point of Sale bereitstellen. Ein großer Vorteil für die Kunden im



Die Cadenas-Integration im Shop. (Abb.: Scireum)

Handwerk und damit ein Wettbewerbsvorteil für alle, die auf Cadenas und Oxomi setzen.“

Das bestätigen auch die Unternehmen, die als Kunden bereits von der Kooperation profitieren. „Für uns war diese Kooperation gewissermaßen ein „Best-Case-Szenario“, da wir sowohl mit Cadenas als auch mit Scireum bereits zusammenarbeiteten. Über Oxomi kommen unsere 3D-Daten nun ganz einfach beim Kunden am Point of Sale an – und unsere Produkte werden bestmöglich präsentiert“, führt Heiko Franke, Business Support Manager bei dem Möbelbeschlags-hersteller Hettich, aus.

„Wir suchen schon lange nach einer Möglichkeit, unseren Kunden BIM-Daten anbieten zu können, ohne die Mammutaufgabe, die Daten jedes Lieferanten selbst pflegen zu müssen. Unsere Kunden erhalten nun eine vielfältige Auswahl an 3D-Modell-Formaten direkt beim Bestellprozess, für Produkt-Reviews, Echtzeit-Simulationen und genaue Maßangaben. Dafür ist diese Kooperation die ideale Lösung“, fügt Christian Preis, der Leiter E-Commerce des Großhändlers Edgar Borrmann hinzu. ■

Fit 4 Future

e<sup>n</sup>venta

Business-Software  
für erfolgreiche  
Unternehmen

www.nissen-velten.de

Ich bin reif für [www.honiTrade.de](http://www.honiTrade.de)



ROTHENBERGER INFLUENCER DAYS 2022

# Produktwelt entdecken

Am 20. und 21. Oktober 2022 fanden bei Rothenberger zum zweiten Mal in Folge Influencer Days statt. Über 30 Gäste aus sieben Ländern Europas und Mexiko waren der Einladung gefolgt. Veranstaltungsort war das TEC Center in Kelkheim, Hauptsitz und Produktionsstätte des Unternehmens. Zum Programm gehörten unter anderem eine Führung durch das Sales After Sales Service Center und der Besuch der Roweld Hausmesse im Wechsel mit Challenges, bei denen die Gäste auf kreative Weise neue Produkte ausprobieren konnten.

Rothenberger arbeitet seit jeher sehr eng mit seinen Anwendern zusammen, um direktes Feedback zu Produkten und Services aus dem Arbeitsalltag zu bekommen. Seit letztem Jahr gehören auch die Influencer Days als Format dazu. Die eingeladenen Influencerinnen und Influencer sind selbst aktive Handwerker in der Sanitär-, Heizungs- und Kälte-Klima-Branche. Sie geben auf Instagram, TikTok, LinkedIn, Facebook oder YouTube Einblick in ihren Berufsalltag. Sie zeigen, wie sie Herausforderungen auf der Baustelle lösen und sprechen über die Vor- und Nachteile von Produkten. Deshalb sind sie eine wertvolle Informationsquelle für andere Handwerkerinnen und Handwerker in deren Berufsalltag: echte Produkterfahrung von Profi zu Profi.

Dass es gerade im SHK-Gewerk keinen Mangel an Aufträgen gibt, ist bekannt. Doch auch hier gibt es

„Eine gelungene Veranstaltung“ war das einhellige Urteil der Teilnehmenden.



Vorbereitung des nächsten Posts: Influencerinnen und Influencer lernen Rothenberger genauer kennen. (Fotos: Rothenberger)

Nachwuchssorgen. Influencerinnen und Influencer zeigen, dass es attraktiv ist, Handwerkerin oder Handwerker zu sein. Für die Branche ist es sehr wichtig, dass mehr junge Menschen motiviert werden, beispielsweise in den Beruf des Anlagenmechanikers oder Mechatronikers für Kältetechnik einzusteigen. Deshalb werden Influencer als wichtiger Bestandteil der Branchen-Community gesehen.

An den Influencer Days im Oktober 2022 gab es für die Gäste aus den sozialen Medien Vorführungen von Neuprodukten, Workshops und eine Vorstellung des Sales After Sales Teams und seinem Kundenservice.

Ein weiteres Thema der diesjährigen Influencer Days war das Produktprogramm Roweld. Auf dem technisch anspruchsvollen Gebiet des Kunststoffrohrschweißens hat Rothenberger langjährige Erfahrung. Die eingeladenen Gäste konnten in Produktführungen und Präsentationen in Kleingruppen die Funktionsweise der unterschiedlichen Kunststoffrohrschweißmaschinen aus nächster Nähe kennenlernen.

Trotz des vollen Programms gab es immer Gelegenheit für den fachlichen Austausch und auch für Spiel und Spaß war viel Zeit eingeplant. So gab es spannende Challenges, bei denen die Influencerinnen und Influencer gegeneinander antreten und ihr handwerkliches Geschick zeigen konnten. Eine gelungene Veranstaltung, wie am Ende der zwei ereignisreichen Tage zu hören war. Wie die Influencerinnen und Influencer ihre Erlebnisse auf den Rothenberger Influencer Days kreativ umgesetzt haben, ist auf ihren Social Media Kanälen sowie den Rothenberger eigenen Kanälen zu sehen: Auf der Website [www.rothenberger.de](http://www.rothenberger.de) sind alle Social-Media-Kanäle verlinkt. ■

# MEIN KOFFER

immer parat.



Annika, 28, mit ihrem CLASSIC KingSize Roll neo

Jetzt entdecken auf  
[www.parat.de](http://www.parat.de)



# PARAT®

DER WERKZEUGKOFFER

## Männerwirtschaft

oder alles bleibt anders ...

Honisch & Partner · [www.honitrade.de](http://www.honitrade.de)  
--- Die Software mit der Biene ---  
Tel. 02845 - 9599 11 · Fax - 9599 95



## B2B-MARKTMONITOR DES IFH KÖLN

# Consumerisierung wird wettbewerbsentscheidend

Steigende Kundenansprüche, Coronapandemie, Digitalisierung: Die Rahmenbedingungen für den B2B-Handel haben sich in den letzten Jahren stark verändert. Der neue B2B-Marktmonitor des ECC Köln in Zusammenarbeit mit Adobe, Creditreform und Intershop beleuchtet daher nun die vergangenen und zukünftigen Entwicklungen der B2B-Internethandel-Umsätze und zeigt: Der B2B-Internethandel der Hersteller und Großhändler über Onlineshops und Marktplätze ist 2021 im Vergleich zum Vorjahr um 30,7 Prozent gewachsen und verzeichnet damit einen Gesamtumsatz von 352 Milliarden Euro netto. Insgesamt haben Hersteller und Großhandel 2021 9,4 Prozent der Gesamtumsätze online (exkl. EDI) umgesetzt. Über den Marktmonitor sprachen wir mit Michael Mertens, Senior B2B Commerce Expert am IFH Köln.

ProfiBörse: Der B2B-Internethandel ist von 2020 auf 2021 um 30 Prozent gewachsen und macht knapp zehn Prozent der Gesamtumsätze aus. Ist damit ein Kipppunkt überschritten, der auf eine noch stärkere dynamische Entwicklung des B2B-E-Commerce schließen lässt?

Michael Mertens: Wir sehen in den letzten Jahren B2B-Händler verstärkt in Onlineshops investieren und auch die Aktivitäten auf B2B-Marktplätzen nehmen stark zu. 2019 lag die Wachstumsrate des Internethandels mit 17 Prozent im Vergleich zum Vorjahr auf einem Tiefpunkt seit der Ersterhebung 2013. Sicherlich hat auch hier Corona zum Boost beigetragen. Für die Zukunft gehen wir momentan trotz aktueller Krisen nicht davon aus, dass wir einen Kipppunkt überschritten haben – die Digitalisierung der Vertriebskanäle von Herstellern und Großhändlern nimmt weiterhin Fahrt auf. Für 2022 ist sogar eine Wachstumsrate von bis zu 33 Prozent möglich. Allerdings muss man bei diesem Wachstum beachten, dass zum großen Teil Preissteigerungen die Ursache der Umsatzzuwächse sind und diese nicht nur durch erhöhte Absätze realisiert werden.

Marktplätze gewinnen gegenüber den Onlineshops an Bedeutung, ist eine Fortsetzung der Entwicklung zu erwarten und welche Relevanz haben zukünftig Onlineshops?

Diese Entwicklung verwundert nicht wirklich. Andere Expertinnen und Experten im B2B Commerce gehen beispielsweise davon aus, dass die Anzahl der B2B-Marktplätze in Europa von 300 im Jahr 2022 auf über 1.000 innerhalb von drei Jahren bis 2025 steigen soll. Momentan tummeln sich viele Nischenanbieter für unterschiedliche Branchen am Markt. Risikokapitalgeber investieren auch stark in solche Start-Ups. Für die nächsten Jahre gehe ich daher davon aus, dass Markt-



Der neue B2B-Marktmonitor des ECC Köln in Zusammenarbeit mit Adobe, Creditreform und Intershop.

plätze weiterhin solch starke Wachstumsraten verzeichnen werden.

Marktplätze im B2B-Bereich dienen meiner Meinung nach nach wie vor eher der Beschaffung von Randbedarfen. Wir sehen zwar, dass es einzelne Versuche gibt, auch beratungsintensive Produkte wie Maschinen über Marktplätze zu verkaufen, dennoch sind insbesondere Onlineshops für erklärungsbedürftige Güter zukünftig eher geeignet als Marktplätze. Auch weil hier die Hersteller und Großhändler mit ihrer Fachexpertise einfacher die Möglichkeit haben, diesen Kanal entlang der gesamten Customer Journey selbst zu bespielen.

Was war für Sie persönlich die größte Überraschung im Rahmen des B2B-Marktmonitor?

Tatsächlich profitieren alle Branchen vom Wachstum im Internethandel – es gibt keine wirkliche Verliererbranche. Der Wachstumskorridor vom Internethandel-CAGR 2018-2021 geht von 17 Prozent bei den Gummi-, Kunststoff-, Glas-, und Keramikwaren bis hin zu 36 Prozent bei den Metallerzeugnissen aus. Das ist zwar eine große Spanne, allerdings partizipieren alle Branchen an der positiven Wachstumsentwicklung.

Der Marktmonitor untersucht alle Bereiche des B2B-E-Commerce, gibt es zwischen einzelnen Teilbranchen große Unterschiede in den Entwicklungsstadien?

Wie auch im B2C-Handel gibt es auch im B2B-Bereich deutliche Branchenunterschiede. In den letzten drei Jahren haben zwar alle Teilbranchen im B2B-E-Commerce stark zugelegt, aber es gibt solche, die sich stärker und schneller online weiterentwickeln und solche, die eher zu den Nachzügeln gehören. Im B2B-Marktmonitor haben wir beispielsweise einen Fokus auf Chemische und Pharmazeutische Erzeugnisse gesetzt. Mit 12,1 Prozent Internethandelsanteil am Gesamtumsatz ist diese Branche besonders stark im E-Commerce vertreten – zum Vergleich: Brennstoffe und Mineralölerzeugnisse haben einen Onlineanteil von rund vier Prozent am Gesamtumsatz. Zudem sehen wir unterschiedliche kurzfristige Wachstumsdynamiken – auch hier wachsen beispielsweise Chemische und Pharmazeutische Erzeugnisse im Gegensatz zu anderen Branchen überproportional schnell. Uns war es dieses Jahr auch möglich, die Umsätze der Teilbranchen und Sortimente auf Hersteller und Großhandelsebene aufzusplitten. Wenn man sich hier die Unterschiede nochmal detailliert anschaut, hat insbesondere der Großhandel in Vergleich zu den Herstellern im

**Warenwirtschaft**  
und keine Männerwirtschaft.

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



Michael Mertens,  
Senior B2B Commerce  
Expert am IFH Köln  
und Mitautor des  
Marktmonitors.  
(Foto/Abb.: IFH)



Internethandel zugelegt. Hersteller hingegen sind stärker bei den Marktplätzen gewachsen – wie Sie sehen, lohnt sich auch ein detaillierter Blick in den B2B-Marktmonitor.

Wie ist konkret der Status bei den PVH-relevanten Sortimenten, zeigen sich hier die gleichen Tendenzen wie in der Gesamtschau?

Die PVH-relevanten Sortimente fallen aufgrund der Methodik im B2B-Marktmonitor größtenteils unter Großhandel von sonstigen Waren. Mit einem Internethandelsanteil von knapp zehn Prozent gehört diese Branche zu den eher weniger E-Commerce-reifen Branchen – allerdings mit einem sehr starken Wachstum. Unter den Großhandelsbranchen sehen wir hier von 2018-2021 mit einem jährlichen Wachstum von 37 Prozent die höchste Wachstumsdynamik. Solche

Produkte lassen sich auch mittlerweile einfach über Marktplätze verkaufen, daher gehe ich davon aus, dass insbesondere hier der Wachstumstreiber von PVH-Ware liegt.

Sie sagen, dass sich die Customer Experience im B2B-E-Commerce an den Consumer-Bereich anpassen bzw. sich daran orientieren muss. In welchen Bereichen besteht der größte Nachholbedarf?

Hersteller und Großhändler müssen ihre Kundinnen und Kunden entlang der gesamten Customer Journey abholen. Sei es in der Vorkaufphase auf Social Media oder in Suchmaschinen, in der Kaufphase in Onlineshops und Marktplätzen oder in der Nachkaufphase in Kundenportalen. Die B2B-Kundinnen und Kunden werden jünger und haben somit durch ihre digitale Affinität in allen Bereichen auch höhere Ansprüche. In unserer Anfang dieses Jahres veröffentlichten Studie „Der moderne B2B-Einkauf“ haben wir die Anforderungen der B2B-Einkäuferinnen und Einkäufer untersucht, mit einem schockierenden Ergebnis: 50 Prozent der Einkaufenden sind mit ihrem beruflichen Einkaufserlebnis sehr unzufrieden – bei den jüngeren Einkäuferinnen und Einkäufern mit 66 Prozent sogar deutlich mehr. Dabei sind die Pain Points vielfältig: Schlechter Internetauftritt, fehlende Warenverfügbarkeitsanzeigen, lange Wartezeiten oder fehlende Zahlungsmöglichkeiten. Alles, was im B2C längst dafür sorgt, dass die Kundinnen und Kunden den Kauf abbrechen, wird im B2B-Sektor nicht mehr lange akzeptiert werden.

Welche Bedeutung hat die direkte Anbindung von Kunden im B2B-E-Commerce? Wird damit der Faktor der fehlenden Consumer-Anpassung nicht wettgemacht?

Die direkte Anbindung – in unserer Studie als EDI gekennzeichnet – macht am gesamten elektronischen B2B-Umsatz weiterhin den größten Anteil aus. Hier sehen wir aber eher größere B2B-Kunden, wie z.B. DAX-Unternehmen, die solche direkten Anbindungen nutzen und auch sehr hohe Umsätze generieren. Wenn wir mit unseren Kundinnen und Kunden sprechen, sehen wir allerdings, dass diese noch vor Jahren heiß diskutierte Form des E-Commerce nicht mehr solche Strahlkraft hat, wie der Vertrieb über Onlineshops und Marktplätze. Im KMU-starken Deutschland wollen kleinere und mittlere Betriebe keine direkte elektronische Anbindung an ihre Lieferanten. Entweder weil sie es nicht kennen, es nicht verstehen oder weil sie schlichtweg nicht die passenden Systeme dafür haben. Ein Gastronom beispielsweise beschäftigt sich nicht mit direkten Anbindungen an seine Lieferanten, sondern möchte lieber, wie er es auch aus seinem privaten Einkaufsverhalten kennt, eine intuitive Shop-Oberfläche haben. Dasselbe gilt auch für andere kleine und mittelständische B2B-Einkäuferinnen und Einkäufer zum Beispiel aus den Bereichen Handwerk oder Landwirtschaft. Deswegen glaube ich, dass die sogenannte Consumerisierung des B2B-Internethandels auf Marktplätzen und Onlineshops zukünftig für viele Hersteller und Großhändler wettbewerbsentscheidend ist. ■

## Feine Experten

### Zahnung MICRO für die Feinbearbeitung

Hartmetallfrässtifte mit der Zahnung MICRO sind speziell auf die Feinzerspannung ausgelegt und werden in Bereichen eingesetzt, in denen üblicherweise Schleifstifte verwendet werden.

- Hohe Oberflächengüte
- Gegenüber Schleifstiften keine Geometrieänderung durch Abnutzung/Verschleiß
- Bearbeitung nahezu aller Werkstoffe

Fragen Sie Ihren PFERD-Berater jetzt nach den leistungsstarken Hartmetallfrässtiften für Hochleistungsanwendungen.

Informationen zu unseren innovativen Produkten und Dienstleistungen finden Sie auf unserer Webseite.



## INDIVIDUALISIERUNG ÜBER EIN FLEXIBLES PRODUKTIONSWERKZEUG

# Mein Koffer – immer parat

Mit dem Duo stellt Parat einen neuen Koffer im Premium-Segment vor, der mit seiner strukturierten Außenschale das Stapeln mehrerer Koffer übereinander ermöglicht. Vor allem soll der Duo aber als der Koffer positioniert werden, der sich umfassend maßschneidern und sowohl innen als auch außen an die individuellen Kundenwünsche anpassen lässt. Über den neuen Koffer und das Konzept zur Individualisierung sprachen wir mit Dominik Mösl. Er ist Leiter Technik/Einkauf bei Parat und damit auch verantwortlich für die Produktentwicklung.

**ProfiBörse:** Was ist das Neue am Duo-Koffer?

Dominik Mösl: Der Duo unterscheidet sich durch eine neu konzipierte Kofferschale von den bisherigen Modellen, bei der die Funktionalität und das Design eine perfekte Verbindung eingehen, sozusagen ein vollkommenes Duo. Die rutschfeste, leicht gummierte Oberfläche der Schalen aus robustem X-ABS-Kunststoff weisen ein charakteristisches Linienmuster auf, durch den die Koffer stapelbar werden. Das ausgeklügelte Liniendesign verhindert, dass übereinandergelegte Koffer verrutschen und so sicher gestapelt und transportiert werden können. Die Grundstruktur des Duo bilden dabei die bekannten hochwertigen Ausstattungsmerkmale bei Parat: ein extra starker Aluminiumrahmen, integrierte Bodengleiter, sicher verschließbare Schlösser und der markante Parat-Griff, der auch bei voller Beladung ein sicheres und angenehmes Tragen ermöglicht. Insgesamt unterstreicht der Duo unseren Premium-Anspruch voll und ganz.

**Wie wird der Duo denn im breiten Premium-Sortiment von Parat positioniert?**

Wir unterstreichen mit dem Duo die flexiblen Möglichkeiten, unsere Koffer an sehr spezifische Anforderungen und Wünsche von Anwendern anzupassen und die Koffer so weit wie möglich zu individualisieren. Denn in diesem Bereich können wir unsere Herstellerkompetenz ausspielen. Wir nehmen die Wünsche der Kunden auf, konzipieren und beraten diese und können dann das gewünschte Produkt bereits ab einer überschaubaren Stückzahl umsetzen. Dies wäre nicht möglich, wenn wir nicht alle Prozesse selber in der Hand hätten und beispielsweise bei einem Vorlieferanten hohe Stückzahlen ordern müssten.

**Was sind die wichtigsten Individualisierungselemente und wie weit geht diese Individualisierung dann?**

Da der Duo, wie unsere anderen Koffer auch, im Baukastensystem konzipiert ist, lassen sich verschiedenste Elemente anpassen. Aber wir verfolgen beim Duo auch das Premium-Konzept konsequent, so dass beispielsweise Griff, Bodengleiter und Schalenmaterial sozusagen nicht verhandelbar sind. Uns gefällt er ei-

gentlich in Schwarz am besten, aber bereits die Struktur und auch die Farbe der Kofferschalen lassen sich dem Kundenwunsch anpassen. Und der Innenaufbau des Koffers ist ohnehin individuell zu gestalten. Hier bieten wir verschiedenste Möglichkeiten, sowohl für den Kofferboden wie für die Gestaltung des Kofferdeckels.

Das bedeutet, auch das Liniendesign die die Stapelbarkeit sicherstellt, ist austauschbar. Bringt das nicht hohe Werkzeugkosten mit sich?

Die Kofferschalen werden durch Thermoverformung im Tiefziehverfahren hergestellt. Dafür werden Werkzeuge benötigt, die in der Tat einen hohen Kostenfaktor in der Produktion der Produkte darstellen. Es ist uns aber gelungen, ein neuartiges, flexibles Werkzeug zu entwickeln, bei dem sich einzelne Elemente austauschen lassen. Dies trifft vor allem auf die Oberflächenstruktur zu, so dass wir Kunden selbst hier die Möglichkeit einer Individualisierung mit eigenem Designwunsch in einem Kostenrahmen bieten, der auch schon bei geringeren Stückzahlen attraktiv ist.

**Und wie variantenreich sind die Möglichkeiten im Inneren des Koffers?**

Das Innenleben des Koffers kann sehr variantenreich sein. Beispielsweise durch einen Schaumstoffeinsatz im Koffer ist jegliches Produkt, das transportiert werden soll, anzupassen. So können auch exemplarisch empfindliche Messgeräte sicher untergebracht werden. Wir bieten mit unterschiedlichen Qualitäts-

schaumstoffen, darunter auch zweifarbig Varianten, die Möglichkeit einer extrem vielseitigen Individualisierung an. Durch die Zweifarbigkeit lässt sich vom Anwender schnell erkennen, ob alle Teile im Koffer sind. Das bringt neben der optischen Aufwertung einen zusätzlichen Sicherheitsaspekt. Beim Kofferdeckel kann zwischen Schaumeinsätzen oder klassischen genähten Separationen, Dokumententafeln oder unserem exklusiven CP-7-Werkzeughaltesystem gewählt werden. Selbstverständlich können wir aber auch hier durch unsere In-House Kompetenz komplett individuelle Separationen nach Kundenanforderung oder -wunsch entwickeln und herstellen.

**An welche Zielgruppen richtet sich der Duo?**

Das lässt sich leichter beantworten, wenn man nach den Zielgruppen fragt, für die ein Duo nicht geeignet ist. Das Spektrum der Einsatzmöglichkeiten ist über fast alle Branchen und Anwendungen verteilt. Jeder, der empfindliche und hochwertige Werkzeuge, Messgeräte, Testgeräte oder Kombinationen von Werkzeug und digitalen Geräten zu transportieren hat, kommt als Anwender in Frage, ob es nun Servicetechniker, Handwerker, Monteure, oder Außendienstmitarbeiter für Produktpräsentationen sind. Wir beobachten, dass gerade im Handwerk oft die Kombination von individuellen Koffern mit dem eigenen, spezifischen Werkzeug mit Transportlösungen für Elektrowerkzeuge eingesetzt wird. Bei diesen Kombinationen bildet der Koffer die zentrale Position, um den herum andere Lösungen arrondiert werden.



Das Innenleben des Duo kann auf die spezifischen Bedürfnisse der Anwender im wahrsten Wortsinn zugeschnitten werden. Für den Kofferdeckel stehen klassische Separationen, das CP-7-Haltesystem oder individuelle Separationen zur Verfügung. Auch diese Elemente lassen sich anpassen.

## Warenwirtschaft

Zum Abheben, nicht zum Abstürzen.

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





Der neue Duo von Parat. Durch die neue Oberflächenstruktur ist er stapelbar und durch das Baukastenprinzip bei verschiedenen Elementen individualisierbar.



Dominik Mösl ist als Leiter Technik/Einkauf bei Parat mitunter für die Produktentwicklung des Spezialisten für Aufbewahrungslösungen verantwortlich. (Fotos: Parat)

Welchen Vorteil hat der Handel durch die Produkt-Individualisierung?

Die Individualisierung ist, auch bei allen überlagernden Krisen, nach wie vor ein großer Trend, das trifft für den Einzelnen wie für Unternehmen zu, die sich über ihr CI und CD deutlich positionieren wollen. Vor diesem Hintergrund sind die Optionen, die wir für den Duo anbieten, eine hervorragende Möglichkeit für den Handel, Individualisierung auch in einem Premium-Segment offerieren zu können. Dabei muss sich der Handel nicht nur auf Großkunden fokussieren, bereits bei geringeren Stückzahlen ist je nach Kundenwunsch und abgestuft nach der gewünschten Gesamtmenge die Anpassung von Innenaufbau bis hin zur Farbe und Aussenstruktur möglich. Damit kann der Handel beispielsweise auch Handwerksunternehmen ab 25 Mitarbeitenden für das Thema in den Blick nehmen.

Wie unterstützen Sie den Handel bei der Vermarktung?

Wir positionieren den Duo primär als Individualisierungs-Koffer. Deshalb haben wir unsere gesamte Kommunikation zu diesem Produkt auf die Möglichkeiten der spezifischen Anpassung an die Kundenbedürfnisse ausgerichtet und thematisieren das in einer Broschüre und unseren Social-Media-Kanälen. Darüber hinaus steht unser Außendienst für gemeinsame Besuche mit unseren Handelspartnern bei potenziellen Kunden zur Verfügung und wir begleiten selbstverständlich dann das Projekt mit unserem Produktmanagement weiter. Es sind also alle Möglichkeiten vorhanden, dass der Handel das gegebene Potenzial ausschöpft. ■

Waagrecht-Niederzugspanner WNS-SET-MFT

Hier hebt ganz sicher nichts mehr ab!



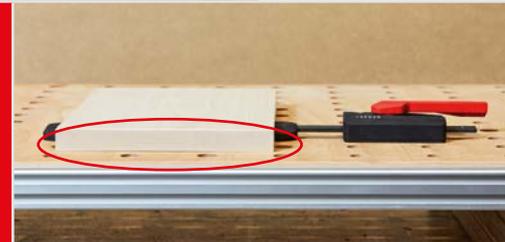
Einfach besser.



NEU



Kein Abheben des Werkstücks vom Tisch!



Spannwerkzeuge sind bei der Arbeit auf Multifunktions-tischen unverzichtbar, und hier hat BESSEY bereits einige Spezialisten, wie Schnellspanner-Sets, leichte Spannelemente mit Hebelgriff und Tischzwingen am Start. **Zur Verstärkung dieses Teams kommt nun der neue Waagrecht-Niederzugspanner WNS-SET-MFT ins Spiel:**

- Spannkraft bis zu 750 N
- Zum Einsatz auf Multifunktions-tischen mit Lochdurchmesser 20 mm und Plattenstärke von min. 19 mm
- Schnelle Fixierung dank seitlich platziertem Spannhebel
- Ermöglicht vollflächige Bearbeitung des Werkstücks – auch runder und flacher Teile
- Patentierter Niederzugmechanismus verhindert, dass sich das Werkstück beim Spannen von der Tischfläche abhebt – auch ohne Befestigungsschraube
- Bankhaken MFT auch als universeller Anschlag für Werkstücke einsetzbar

Mehr Infos: [www.bessey.de](http://www.bessey.de)



DIE NEUE MARKE 4K5

# Konsequente Ausrichtung auf den Anwendernutzen

Laserliner hat die Marke 4K5 im Markt eingeführt. Mit ihr will das Unternehmen die Produktbereiche rund um das analoge Messen, das Schneiden und das Beleuchten kompetent abdecken. Der Markenauftritt ist von Beginn an emotional. Über die Gründe für die Markeneinführung, das Sortiment und den Auftritt sprachen wir mit Martin Wonisch, geschäftsführender Gesellschafter von Laserliner.

**ProfiBörse:** Sie haben mit 4K5 eine Marke in den Sortimentsbereichen „Messen, Schneiden und Beleuchten“ im Markt platziert. Gibt es dabei keine Redundanzen zum Laserliner-Sortiment?

Martin Wonisch: Laserliner ist seit über 30 Jahren mit digitaler Messtechnik im europäischen Markt vertreten. Innerhalb dieser Zeit erreichten uns immer wieder Kundenanfragen, manuelle Messtechnik in das Sortiment mit aufzunehmen. Temporär haben wir erfolgreich auch einzelne Artikel aus dem Bereich angeboten. Jetzt war es an der Zeit, unser Sortiment weiterzuentwickeln. Diesen Schritt gehen wir mit unserer neuen Marke 4K5.

Warum wurde die neue Marke konzipiert und was zeichnet sie gegenüber der Marke Laserliner aus?

Martin Wonisch, geschäftsführender Gesellschafter von Laserliner, im Gespräch während der Internationalen Eisenwarenmesse in Köln in diesem Jahr.

Wir sprechen bei Laserliner und 4K5 von unterschiedlichen Sortimentsausrichtungen. Während Laserliner für digitale Messtechnik steht, ist 4K5 auf manuelle Messtechnik ausgerichtet. Weiteres Beispiel: Beleuchtung spielt bei 4K5 eine besondere Rolle. Unsere benutzerfreundlichen Apps haben wir für 4K5 angepasst und setzen sie bei den Baustrahlern handwerkergerecht ein.

Wie differenziert sich 4K5 von anderen Marken mit ähnlichen Sortimentsschwerpunkten?

Aufgrund unserer jahrzehntelangen Erfahrung auf der Baustelle wissen wir sehr genau, was Handwerker



wirklich brauchen. Deshalb steht 4K5 für 4.500 Kelvin. Das ist die Bezeichnung für klares, weißes Licht. Genau in diesem Licht sehen wir unsere Produkte. Wir orientieren uns ausschließlich daran, was für Handwerker wichtig ist – Qualität, Robustheit, Ergonomie und Sicherheit. Ein gutes Beispiel dafür sind unsere Cutter mit 3fachgeschliffenen Klingen: zweimal manuell und einmal mit Lasertechnik. Unsere Messer werden mit Holstern ausgeliefert, die optional vertikal und horizontal an der Hose getragen werden. Damit das Holster beim Sitzen nicht stört, kann es quer angebracht werden.

Welche Zielgruppen werden mit 4K5 angesteuert und welche Vertriebswege sollen genutzt werden?

Es gibt in Bezug auf die Vertriebswege keine Reglementierung. Alle Wege, sowohl im Online-, als auch im Einzelhandel, sind offen.

Die Bildsprache der neuen Marke ist sehr prägnant. Welche Reaktionen erhalten Sie darauf?

4K5 steht für 4.500 Kelvin, der Bezeichnung für klares, weißes Licht. Genau in diesem Licht sieht das Unternehmen die Produkte.



## Vibrationsarm Blech trennen

Elektro- und Akkuwerkzeuge für die Metallbearbeitung von TRUMPF wurden für die typischen Aufgaben in Branchen wie Dach & Fassade, Stahl- und Metallbau sowie Abbruch entwickelt. Unsere Produkte stehen für Robustheit, Langlebigkeit und Ergonomie.

[www.trumpf-powertools.de](http://www.trumpf-powertools.de)



Starkes Werkzeug. Starkes Ergebnis.



Die Sortimentsbereiche der Marke 4K5:  
Schneiden, Licht und analoges Messen.  
(Fotos: Laserliner)



Die Bildsprache löst grundsätzlich Reaktionen aus. Aufgrund ihrer extrovertierten Art und Weise erregt sie Aufmerksamkeit. Ein einheitliches Feedback gibt es dazu nicht. Es gibt Anwender, die sich mit der Darstellung des harten Einsatzes auf der Baustelle identifizieren können, weil es ihrer persönlichen Lebensrealität entspricht oder weil sie das Image attraktiv finden. Moderne Handwerker legen bekanntlich Wert auf attraktive Marken. Sie möchten auf der Baustelle gut aussehen. Das gilt für Bekleidung genauso wie für gutes Werkzeug. 4K5 bietet diese Identifikationsfläche. Genauso gibt es aber auch Anwender, die grundsätzlich eine Ablehnung gegen martialisch anmutende Motive haben. Spricht man mit ihnen darüber, sind sie dennoch interessiert an dem Sortiment, möchten aber gelegentlich angepasste Darstellungen für den PoS.

Dennoch darf man nicht vergessen, in welchem Umfeld wird uns bewegen. Die Lecks an den Nord-Stream-Pipelines wurden von Kampftauchern „im Einsatz“ untersucht. Das „Wir kämpfen“ ist in dem Metier nicht unangebracht. Auf der Baustelle haben wir es mit be-

sonderen Einsätzen zu tun, bei denen ein hohes Anforderungsprofil gegeben ist. Darauf ist unser Sortiment ausgerichtet.

Auf der IEM wurden Schutzhandschuhe als Neuheit bei 4K5 vorgestellt. Expandiert die Marke bereits in den Bereich PSA und sind weitere Sortimentsbereiche geplant?

Mit 4K5 werden wir sicherlich nicht das ganze Sortiment des Arbeitsschutzes abdecken. Wir werden spezielle Produktlinien führen, die in unser Gesamtkonzept passen. Ganz besonders im Bereich der hochwertigen Schutzhandschuhe sehen wir Lücken im Angebot klassischer Anbieter. Hier setzen wir auf Sicherheit, Komfort, Ergonomie und besondere Funktionen wie zum Beispiel Smartphone-Bedienung.

Welchen Mehrwert bietet die Marke dem Handel bei einer Zusammenarbeit?

Der Handel profitiert von der gewohnt guten Laserliner-Betreuung, in die 4K5 mit einbezogen wird. Dar-

Die emotionale Bildsprache der Marke 4K5 löst Reaktionen aus – zustimmende wie zurückhaltende.



über hinaus gibt es eine markenübergreifende Frachtfreigrenze. Sie ermöglicht dem Händler, sein Sortiment zu erweitern, ohne Frachtkosten zu zahlen. Natürlich profitiert er auch von unserem Qualitätsversprechen: Wir bieten vier Jahre Garantie und einen hervorragenden Service.

Warum sollte ein Handelspartner beide Marken – Laserliner und 4K5 – führen?

Beide Marken haben sehr unterschiedliche Ausrichtungen. Als Lieferant bieten wir unseren Handelspartnern eine große Vielfalt qualitativ hochwertiger Produkte, die auf den Handwerker perfekt zugeschnitten sind. Handwerk und Ästhetik sind in der heutigen Zeit nicht mehr voneinander zu trennen. Während früher die Fliesen im Badezimmer ausschließlich mit einer Wasserwaage verlegt werden konnten, ist heute modernste digitale Messtechnik im Einsatz. ■

# NATURELINE®

Packaging by EXACT



**JETZT KATALOG ANFORDERN!**



Innovatives Produktdesign trifft auf konsequenten Umweltschutz.



Einfacher Transport im Verbund: Das L-Boxx System.



Alles dabei und trotzdem die Hände frei. (Fotos: BS Systems)

## ZEHN JAHRE BS SYSTEMS

# Hard work made easy? Wir arbeiten dran

Die BS Systems GmbH & Co. KG feiert zehnjähriges Firmenjubiläum. Das relativ junge Unternehmen gilt als Spezialist für Mobilitätssysteme im Handwerk und hat es geschafft, in der Baubranche innerhalb kürzester Zeit zum Marktführer für Systemkoffer und Boxen aufzusteigen. Anlässe genug, um bei Marketingleiter Alexander Schwyer nachzufragen, was dahinter steckt.

**ProfiBörse:** Ihre Firma feiert den ersten runden Geburtstag. Ihr Hauptprodukt – die L-Boxx ist aber etwas älter. Wie kam es dazu?

Alexander Schwyer: Tatsächlich sind unsere Produkte etwas länger auf dem Markt als unser Unternehmen. Den Grundstein dafür hat unsere Muttergesellschaft Sortimo bereits 2008 mit der Patentanmeldung der L-Boxx gelegt. Der Vertrieb erfolgte ab 2009 durch eine Abteilung namens Sortimo Logistix. Daher hat die L-Boxx auch Ihren Namen und das doppelte X. Als Bosch Powertools 2010 die L-Boxx als Umverpackung für die blauen Profigeräte ins Lieferprogramm aufgenommen hat, ist ordentlich Schwung in die Sache gekommen. Die Gründung des Gemeinschaftsunternehmens BS Systems im April 2012 war dann die logische Konsequenz. Mit den beiden starken Muttergesellschaften im Rücken wurde das Ziel der Unternehmung selbstbewusst formuliert: durch die Schaffung eines industriellen Standards bei Werkzeugverpackungen dem professionellen Handwerker die tägliche Arbeit zu erleichtern.

Das ist interessant, Sie sehen Ihre Produkte als Verpackung an?

Aus unserer Sicht sind sie das tatsächlich. Wir bieten mit dem L-Boxx-System eine offene Plattform, die es jedem OEM-Werkzeughersteller erlaubt, seine Produkte mehrwertbringend zu verpacken. Koffer haben alle

im Portfolio, aber wenn diese auch miteinander verlickbar sind, im Verbund zum Einsatzort gebracht werden können, Ladungssicherungszeiten minimieren und gleichzeitig noch den Schutz der Inhalte garantieren, dann kann ich dem Anwender einen Mehrwert bieten. Und das Tolle ist, dieser Mehrwert steigt mit jeder verkauften Box und mit jeder zusätzlichen Partnermarke weiter an.

Vor kurzem haben Sie mit der C. & E. Fein GmbH einen neuen L-Boxx-Partner vorgestellt. Was kommt als nächstes?

Wir bauen das Netzwerk der momentan bereits 350 teilnehmenden Marken natürlich permanent aus. Fein ist für mich dabei ein Musterbeispiel dafür, dass anwenderorientierte Unternehmensentscheidungen enorm absatzfördernd wirken. Angefangen von der AmpShare-Kooperation bei den Akkus, über Starlock und die Verpackung der Maschinen in L-Boxxen. Hier gewinnt der Handwerker gleich mehrfach. Das kommt extrem gut an, der Marktstart ist vielversprechend, die Nachfrage hoch. Ich darf nicht allzu viel verraten, aber die nächsten Gerätekategorien befinden sich gerade in der

Vorbereitung für den Launch in der L-Boxx und wenn ich durch den Türspalt unserer Einlagenentwicklung spitzle, dann sehe ich, da ist schon wieder einiges in der Pipeline – auch in anderen Farben als Orange.

Sie haben neben dem bekannten L-Boxx-System auch Taschen im Portfolio. Wie kam es dazu?

Wir haben uns ganz genau angesehen, wie der Handwerksprofi von heute arbeitet und uns überlegt, wie wir dabei bestmöglich unterstützen können. Dabei wurde deutlich, dass es beispielsweise bei Montagearbeiten 71 Prozent der Arbeiter bevorzugen, das benötigte Werkzeug und Verbrauchsmaterial „am Mann“ zu tragen. Aus diesen Erkenntnissen heraus haben wir das ergonomische Werkzeuggürteltaschen-System ProClick entwickelt – sozusagen als verlängerter Arm des L-Boxx Systems. Gerade bei Arbeiten in exponierten Lagen, zum Beispiel auf einem Gerüst, hat man so immer alles dabei und trotzdem die Hände frei. Nicht nur ein wichtiger Sicherheitsaspekt, sondern eben ganz einfach auch praktisch. Erst letzten Monat haben wir das ProClick-Produktsortiment um sechs Artikel erweitern können, darunter neben der zur L-Boxx voll kompatiblen Soft Bag auch nützliche Features wie ein Hammerhalter oder eine Smartphone-Tasche.

Ein Blick in die Zukunft: welche Ziele verfolgen Sie in den kommenden Jahren?

Nun, wir haben tatsächlich viel vor. Für mich persönlich lautet das Ziel, die Marken L-Boxx und ProClick im Gedächtnis der Endanwender fest mit Begriffen wie „Mobilitätshelfer“, „Arbeitserleichterung“ und „zeitsparend“ zu verknüpfen. Das ist es, was unsere Produkte wirklich leisten sollen. Für unser

Vertriebsteam rücken zukünftig europäische Nachbarländer sowie der US-Markt in den Fokus. Hier haben wir bereits die entsprechende Personalbasis geschaffen um ordentlich Gas zu geben. Produktseitig kann ich versprechen, dass auch weiterhin alle Projekte konsequent mit Systemgedanken entwickelt werden. So können sich unsere Kunden vom Markt abheben und der Endanwender profitiert nachhaltig. ■

Alexander Schwyer,  
Marketingleiter bei BS Systems.

THOMMEL ÜBERZEUGT MIT SERVICE

# Keine Angst vor den Online-Anbietern

Seit über 140 Jahren ist Thommel Industrie & Handwerkerbedarf das führende technische Großhandelsunternehmen in der Region Oberschwaben, Bodensee und Allgäu. Für die beiden Geschäftsführer Marcus Thommel und Markus Sprenger steht ganz im Sinne der Unternehmenstradition der Kundenwunsch an erster Stelle. Daraus wird sich auch zukünftig nichts ändern, ganz im Gegenteil: Die Fokussierung auf den Kunden wird immer weiter ausgebaut. Wir sprachen mit den beiden über die Zukunft als Dienstleister.

**ProfiBörse:** Wie stellt sich der Markt und die Position regional agierender PVHler derzeit dar, wie weit voraus wagen Sie eine Prognose der weiteren Entwicklung?

**Marcus Thommel:** Der Markt ist stabil. Das zeigen auch die derzeitigen EDE-Zahlen der jeweiligen Gruppe. Während reine Online-Händler ein Minus von bis zu 50 Prozent verzeichnen, liefern regionale PVH-Händler gute Zahlen. Hier liegen wir vollauf im Markt-trend. Der PVH steht also auf solidem Boden mit stabilen Zahlen. Die Prognosen, auch unsere, sind zwar nicht mehr auf ein zweistelliges Wachstum ausgelegt und wir rechnen aus den verschiedenen, allgemein bekannten Gründen mit einem gewissen Versatz mit einem verhaltenen Einkauf ab Mitte 2023. Wenn sich die Preise und der Markt wieder stabilisieren, werden wir uns sicherlich schnell wieder erholen und auf Wachstumskurs gehen.

Sie bieten verschiedenste Material-Ausgabesysteme an, vom Kanban-System bis zum „selbstscannenden

Marcus Thommel (re.) und Markus Sprenger, Geschäftsführer der Thommel I&H GmbH in Ravensburg. (Fotos: Thommel)

Montagefahrzeug“. Wird der Bereich noch weiter ausgebaut und lassen sich mit den Systemen neue Kunden finden und gewinnen?

**Markus Sprenger:** Unsere Außendienstmannschaft ist sehr gut geschult und aktiv in diesem Segment unterwegs. Dadurch können wir den Bereich kontinuierlich bei bestehenden Kunden wie auch mit Neukunden weiter ausbauen. Die Neukunden werden aber im wesentlichen durch unseren Internetauftritt, unsere Aktivitäten in den Sozialen Medien oder auch durch den Onlineshop auf uns aufmerksam. Als besonders wirkungsvoll erweist sich derzeit die gezielte Werbung mit professionellem Filmmaterial. Aber auch unser zentraler Standort in der Region ist ein großer Vorteil. Hier können sich Kunden und Neukunden umfassend informieren.



Welches System ist derzeit das erfolgreichste Angebot, wo sehen Sie die besten Entwicklungsmöglichkeiten?

**Markus Sprenger:** Wir sehen das meiste Potenzial im Bereich der Ausgabeautomaten sowie beim Onlineshop. Und das aus einem einfachen Grund: Unsere Kunden werden in Zukunft immer weniger Zeit haben, sich um die Beschaffung der Verbrauchsgüter und C-

NEU  
VIRTUELLER  
SHOWROOM



heller

PREMIUM TOOLS

PREMIUM TOOLS  
HAUTNAH ERLEBEN

- Videos
- Animationen
- Informationen
- Services

JETZT  
STARTEN



virtual-showroom.hellermmedia.de



Ausgabeautomaten sind nur ein Element, das Thommel im Rahmen des Materialmanagement-Service anbietet.



Auch wenn es nur C-Teile sind – ohne sie läuft manchmal nichts mehr. Deshalb sind die Ausgabeautomaten immer gut bestückt.



Der neue Stammsitz von Thommel in Ravensburg.

Teile zu kümmern. Deshalb haben wir im Haus eine professionelle Materialmanagement-Abteilung, die die Kunden berät, sie unterstützt und auch individuelle logistische Beschaffungs- und Dienstleistungskonzepte entwickelt.

Zu den Einkaufsmöglichkeiten gehört auch eine Online-Plattform regionaler B2B-Anbieter. Welchen Vorteil hat die regionale Ausrichtung des Angebotes gegenüber nationalen Plattformen?

**Marcus Thommel:** Die Plattform regio-einkauf.de wurde 2015 von Großhändlern dieser Region gegründet und bedient ausschließlich gewerbliche Kunden aus der Industrie, dem Handwerk und Gewerbe. Aktuell bieten fünf Großhändler insgesamt über 300.000 Artikel auf der Plattform an. Über Schnittstellen werden Kunden direkt mit ihrem Warenwirtschaftssystem angebunden, so dass Prozess- und Einkaufskosten bei den Kunden aber auch bei den Händlern reduziert werden können.

Die Kunden können sich Produkte aus den Sortimenten der fünf Großhändler in einen Warenkorb packen. Aber der kaum zu überbietende Vorteil ist die Verbindung von enger, digitaler Anbindung mit der räumlichen Nähe. Denn so ist auch der Vor-Ort-Service ein fester Bestandteil des Angebotes. Die Kombination aus Onlineshop mit OCI-Anbindung, Außendienstpräsenz und analogem Store inklusive Abholautomat ist bei den Kunden ausgesprochen beliebt.

Die Verbindung von Online-Anbindung und Vor-Ort-Service ist für Thommel ein Erfolgsfaktor.

Welche Rolle spielt die digitale Anbindung von Kunden bzw. die Möglichkeit des digitalen Einkaufs für Kunden jetzt und zukünftig?

**Markus Sprenger:** Die Bedeutung wird in Zukunft noch einmal deutlich zunehmen. Schon jetzt sehen wir die Möglichkeit der Zeitersparnis auf beiden Seiten aber auch der schnellen Informationsvermittlung. Bei kleinen und mittelständischen Unternehmen und auch im Handwerk wird das Smartphone und Tablet zum ständigen Begleiter, über das Einkäufe getätigt werden und mit dem auch recherchiert wird. Bei Industriefirmen sehen wir den Trend zur vollen Automatisierung der Prozesse inklusive der Auslagerung vieler Dienstleistungen. Wenn wir als PVH diese Kundenwünsche erfüllen, bieten wir mehr als der Online-Handel und sichern damit unsere Position dauerhaft.

Im Bereich Sicherheitstechnik beraten Sie nicht nur, Sie setzen auch eigene Monteure für Installationen oder Reparaturen ein. Wird dies zukünftig auch in anderen Bereichen der Fall sein?

**Markus Sprenger:** Auch dieses Angebot bauen wir weiter aus. Wir haben in diesem Jahr einen neuen Standort zusammen mit Hörmann – Türen und Tore gegründet. Hier sind zwei bis drei Monteure ständig im Einsatz und bauen Türen und Tore ein.

Wie wird das Dienstleistungs- bzw. Servicespektrum noch weiter ausgebaut?

**Marcus Thommel:** Für uns steht der Kundenwunsch im Mittelpunkt unserer Aktivitäten und unser Anspruch ist es, täglich Höchstleistung bei der Erfüllung dieser

Kundenwünsche zu liefern. Sehen wir Chancen, dass wir die Zusammenarbeit mit Kunden im Rahmen unseres Materialmanagement-Service erweitern können, dann machen wir das. Und wenn sich die Anforderungen der Kunden verändern, werden wir uns darauf einstellen und uns dem mit der von uns gewohnten Serviceorientierung anpassen. Unsere Kunden sollen sich auf ihre Kernkompetenz konzentrieren können, ohne sich um die Bestell- und Zulieferabwicklung kümmern zu müssen.

Elektrowerkzeuge einer Marke, die auch in Ihrem Sortiment vertreten ist, lassen sich demnächst direkt online beim Hersteller kaufen. Wie schätzen Sie diese Entwicklung ein und wird dies zu Veränderungen in Ihrem Sortiment oder beim Service führen?

**Marcus Thommel:** Wir sehen hier den reinen Online-Handel nicht als Hauptwettbewerb. Wenn Lieferanten direkt verkaufen wollen, dann sollen sie das machen. Unsere Kunden werden damit unserer Einschätzung nach jedoch nicht zufrieden sein. Sie wollen eindeutig mehr Service, der für einen Hersteller viel mehr Aufwand erfordert. Wir bieten jetzt schon Full-Service und Flottenmanagement an. Wir bieten die Prozessoptimierungen bei Industriekunden beispielsweise mit Drehmomentüberwachungen oder Akkutechnik für Sonderanwendungen. Wir bieten Leihgeräte beim Ausfall von Maschinen, um nur ein paar Dienstleistungen rund um das Thema Werkzeuge zu nennen. Das ist unser Fachgebiet und das schätzen die Kunden. Und: Das lässt sich nicht einfach durch einen Onlineshop ersetzen. ■



BESSERE LÖSUNGEN FÜR INDUSTRIE UND HANDWERK

# Drei Marken, ein Ziel

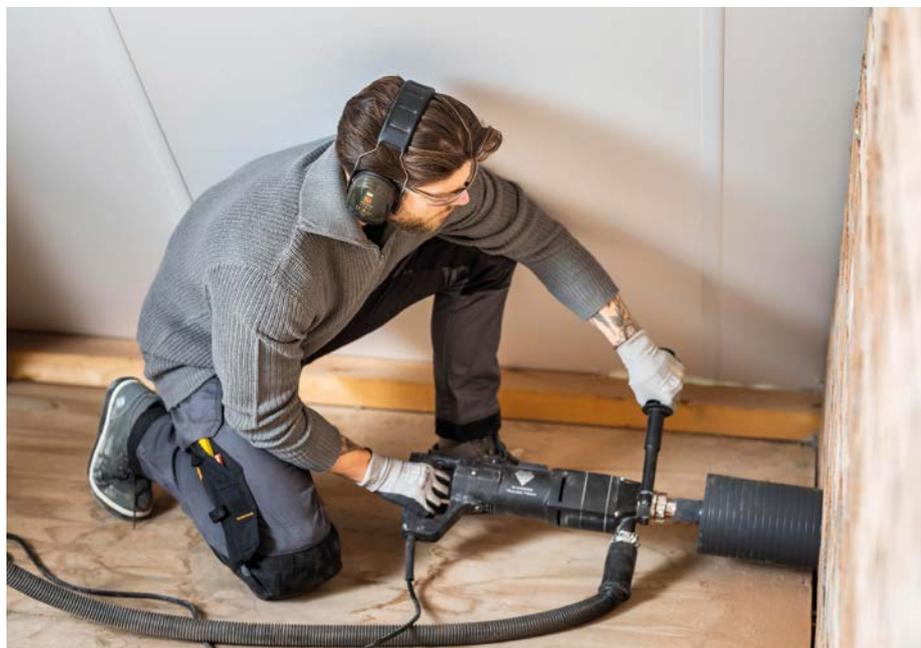
Premiere in der Bundeshauptstadt: Auf der Berlin Partner Conference präsentierte der Elektrowerkzeug-Konzern Koki Holdings 1.000 Händlern aus ganz Europa Anfang Oktober erstmals seine drei Marken Metabo, Hikoki und Carat unter einem Dach.

„Jede dieser Marken hat eine jahrzehntelange Historie mit Werten und individuellen Stärken, die fest in der Marken-DNA verankert sind“, erklärte Henning Jansen, als CEO von Metabo und COO der Koki Holdings Europe für das Europa-Geschäft des Konzerns und weltweit für die Marke Metabo verantwortlich. „In Summe bringen wir so das Beste aus drei Welten zusammen. Und dabei gibt es eine Motivation, die alle unsere Mitarbeiter bei allen drei Marken verbindet: die ständige Suche nach Lösungen, um die Arbeit derjenigen zu erleichtern, die unsere Welt bauen. Das treibt uns alle gemeinsam zu Höchstleistungen an. Das spiegelt sich auch im Motto der Berlin Partner Conference wider: #TOGETHER – mit dem Handel und dem Handwerk Hand in Hand.“

## DEUTLICHE UMSATZZUWÄCHSE BEI DER MARKE METABO

Dass diese Kombination bei den professionellen Anwendern in Handwerk und Industrie gut ankommt, belegen die Zahlen, die Jansen präsentierte. Der weltweite Umsatz von Metabo stieg im Geschäftsjahr 2021/2022 (April 21 bis März 22) im Vorjahresvergleich um 12,2 Prozent auf 638 Mio. Euro. Auf das

Die Diamantbohrmaschine A-2225 von Carat ist ein echtes Kraftpaket, sie schafft 28.000 Umdrehungen pro Minute – das macht Bohren selbst in härteste Materialien deutlich schneller. Die Maschine hat außerdem einen Überlastschutz und eine Rutschkupplung. Für staubfreies Arbeiten schließt der Anwender ganz einfach einen Sauger an. (Foto: Carat)



Auf der Berlin Partner Conference präsentierte der Elektrowerkzeug-Konzern Koki Holdings 1.000 Händlern aus ganz Europa erstmals seine drei Marken Metabo, Hikoki und Carat unter einem Dach. (Foto: Koki Holdings Europe)

Kalenderjahr 2021 betrachtet, wäre das Wachstum währungsbereinigt mit 17,9 Prozent noch deutlich stärker ausgefallen. Laut Jansen dürfte damit die Performance von Metabo die Marktentwicklung übertroffen haben und so die Position der Marke bei Verwendern in Handwerk und Industrie gestärkt haben.

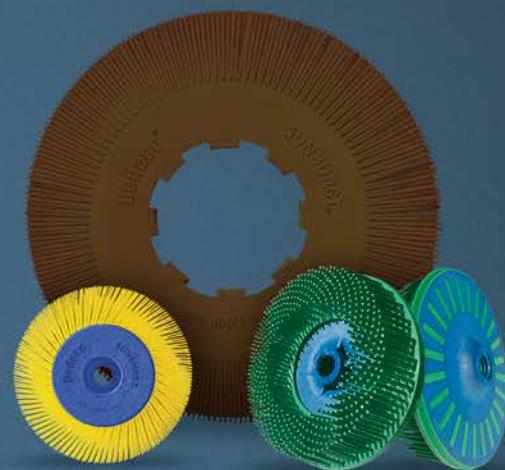
„Steigende Energiekosten, eine hohe Inflation und Rezessionsorgen der Wirtschaft belasten die aktuelle konjunkturelle Situation“, erklärte Jansen. „Dadurch hat sich das Wachstum im ersten Quartal 2022 gegenüber den Vorquartalen abgeschwächt. Aufgrund der vielen Unsicherheiten in der aktuellen Situation ist es auch sehr schwierig, eine Prognose für das aktuelle Geschäftsjahr abzugeben. Wir rechnen insgesamt mit einem schwächeren Wachstum, ohne dass wir das im Moment genau beziffern könnten.“

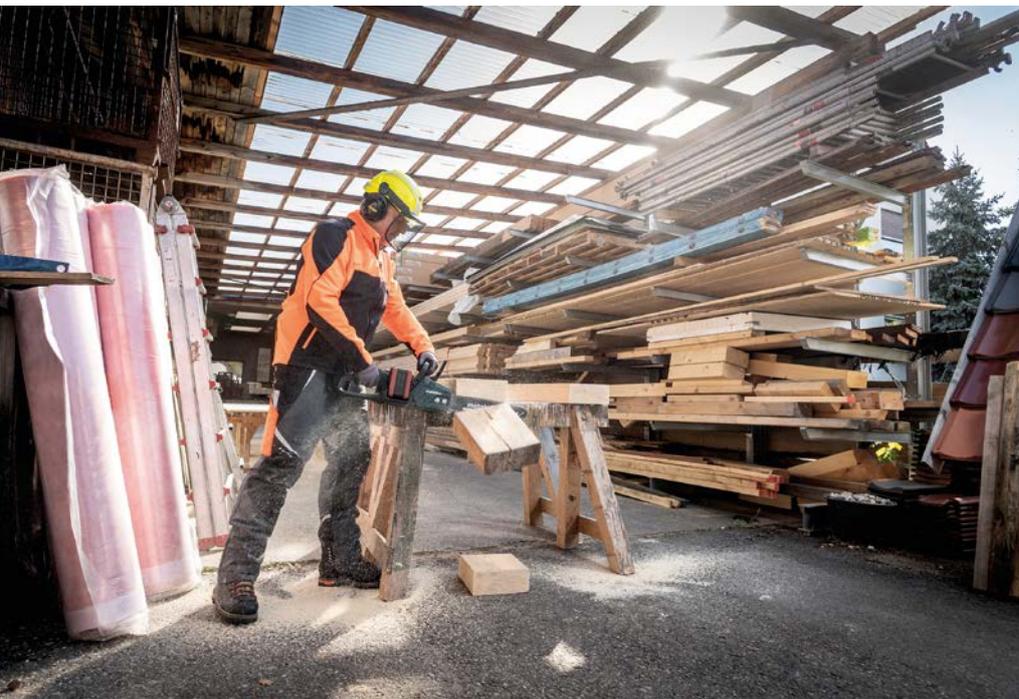
## Erzielen Sie ein perfektes Oberflächenfinish

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](mailto:verkaufhandel.at_de@tyrolit.com)





Ob für Einsätze in der Forstwirtschaft, im Garten- und Landschaftsbau oder bei Arbeiten im Dach- und Holzhandwerk – Metabo hat mit seiner ersten Akku-Kettensäge jetzt das passende Gerät im Programm. Die durchzugsstarke Akku-Kettensäge MS 36-18 LTX BL 40 ist ideal für schnelle, gleichmäßige Schnitte beim Fällen, Entasten, Ablängen und Bauen mit Holz. Die neue Maschine liefert durch ihren bürstenlosen Motor mit Direktantrieb ein konstant hohes Drehmoment. Damit erreicht die Akku-Kettensäge maximale Akkulaufzeiten und eine extrem hohe Kettengeschwindigkeit bis 22 m/s. (Foto: Metabo)

President Product Management bei Koki Holdings. Siemer zeigte anhand einiger Beispiele, dass bei Hikoki und Metabo nicht nur einzelne Produkte neu hinzugekommen sind, sondern ganze Ranges erneuert und erweitert wurden – beispielsweise bei Hikoki die Nagler- und die Hämmer-Produktfamilien und bei Metabo das Winkelschleifer- sowie Hämmer-Sortiment oder auch das erweiterte Programm an Kapp- und Gehrungssägen.

#### ENORME VIELFALT AN PRODUKT- UND SYSTEMLÖSUNGEN

Wie die drei Marken am Markt auftreten, erläuterte Nadine Lillich, Vice President Marketing & Communication bei Koki Holdings. „Wir haben mit Metabo, Carat und Hikoki eine bunte, einzigartige Markenwelt mit einer enormen Vielfalt an Produkt- und Systemlösungen“, betonte die Marketing-Verantwortliche, die auf die Geschichte und die Unterschiede in den Markencharakteren einging. Laut Lillich stehen bei Hikoki mit seiner mehr als 70jährigen Geschichte vor allem japanisches Präzisionshandwerk im Vordergrund – und der Ehrgeiz, jedes noch so kleine Detail perfekt zu gestalten. Das spiegelt sich auch im Claim „Driven by Technology“. Bei Carat prägte die absolute Konzentration auf den Werkstoff Diamant als Basis für die präzise Bearbeitung härtester Werkstoffe das Geschehen. Und Metabo schließlich stehe mit seiner fast 100jährigen Geschichte für schwäbische Ingenieurskunst – und für eine große Leidenschaft, mit der die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei der Sache sind. Lillich: „Das lässt sich in einem Satz zusammenfassen: Made by Metabo steht für Made by Heart“.

#### ZWEI DER WELTWEIT BESTEN AKKU-SYSTEME

Der Wachstumstreiber bleibt auch in diesem Jahr laut Jansen vor allem die Akku-Technologie. Hier haben sowohl Hikoki als auch Metabo Systeme entwickelt, die nach den Worten des CEO zum Besten zählen, was die Branche weltweit zu bieten hat. Hikoki arbeitet mit dem MultiVolt-System. Bei dieser Akku-Technologie können die Akkus sowohl auf 18 Volt ausgelegte Maschinen für weniger leistungsintensive Anwendungen als auch 36-Volt-Maschinen für Einsätze mit hohen Leistungsansprüchen antreiben. „Diese Flexibilität ist einzigartig. Hikoki hat eine lange Tradition als Hersteller von Elektrowerkzeugen für den Baubereich. Hier sind die Anforderungen an die Leistungsfähigkeit der Werkzeuge typischerweise besonders hoch, und deshalb macht diese Technologie bei Hikoki viel Sinn“, erklärte Jansen.

#### CAS SOLL EINES DER DREI WELTWEIT WICHTIGSTEN AKKU-SYSTEME WERDEN

Metabo setzt im Akku-Bereich auf CAS, die Cordless System Alliance. Diese weltweit erste herstellerübergreifende Akku-Allianz wurde 2018 von Metabo initiiert. CAS hat aktuell mehr als 30 Hersteller mit in Summe mehr als 300 Maschinen, die alle mit einem Akku betrieben werden können. „CAS ist das System mit der breitesten Produktpalette am Markt. Mit unserem Metabo-Programm decken wir alle gängigen Maschinentypen und zusätzlich Speziallösungen für unsere Kernzielgruppen Metall sowie Bauhandwerk und Renovierung ab. Viele der anderen CAS-Partner

Mit der Akku-Kartuschenpresse AC18DA erweitert Hikoki sein Sortiment um ein neues Produkt mit ordentlichem Druck dahinter. Ein Auspressdruck von 3.000 Newton und eine variabel regulierbare Vorschubgeschwindigkeit machen die AC18DA zu einem kraftvollen und präzisen Begleiter für alle Anwendungen. Die Kartuschenpresse ist in zwei Standardvarianten verfügbar – mit 400 oder 600 Milliliter Rohr für Foliengebinde. Ein Kartuschenhalter für Kartuschen bis zu 400 Milliliter ist bei beiden Varianten im Lieferumfang enthalten.

bieten für ihre Zielgruppen hochspezialisierte Maschinen an, die in den jeweiligen Gewerken große Produktivitäts- und Qualitätsvorteile schaffen. Das macht CAS zur Nummer 1 beim Kundennutzen. Ende des Jahres werden wir 35 Partner in der Allianz haben, und für Ende 2023 rechnen wir mit einer Steigerung auf 50. Unser klares Ziel ist es, mit CAS eines der drei wichtigsten Akku-Systeme weltweit zu werden“, erläuterte Jansen.

#### INNOVATIONS-FEUERWERK MIT 200 NEUEN MASCHINEN

Nicht nur bei CAS stehen die Zeichen weiterhin auf Wachstum. Auch die drei Marken der Koki Holdings haben mit einer in der Branche einzigartigen Innovations-Offensive die Voraussetzungen für weiteres Wachstum geschaffen. „Wir werden allein im Jahr 2022 in der Koki-Gruppe 200 neue Maschinen auf den Markt bringen, von denen die meisten bereits hier in Berlin zu sehen sind“, sagte Dr. Andreas Siemer, Vice



INTERNATIONALE EISENWARENMESSE 2022

# Hoher Auslandsanteil bei den Fachbesuchern

Am 28. September ging nach vier Messtagen die Internationale Eisenwarenmesse in Köln zu Ende. Nach mehr als vier Jahren Pause nutzten rund 1.400 Aussteller aus 50 Ländern die Gelegenheit, wieder ihre Produkte und Innovationen zu präsentieren. Mit rund 25.000 Fachbesuchern aus 125 Ländern zeigte die Messe ihre Bedeutung als Nummer 1 der internationalen Hartwarenbranche.

„Die Erleichterung darüber, sich nach dieser langen Zeit wieder physisch zu treffen und Geschäfte im persönlichen Austausch abschließen zu können, war während der gesamten Messezeit jederzeit bei allen Ausstellenden sowie Fachbesucherinnen und Fachbesuchern deutlich spürbar“, stellte Oliver Frese, Geschäftsführer der Koelnmesse GmbH, fest. „Man hatte das Gefühl, dass eine große Familie nach langer Zeit wieder zusammengekommen ist.“

„Die Messe war ein Erfolg, vor allem im Kontext noch bestehender Reiserestriktionen für Asiaten, der akuten Energie- und Rohstoffkrise und der geopolitischen Situation in vielen Ländern. Das Feedback der Aussteller im Hinblick auf die geschäftlichen Kontakte ist durch die Bank positiv. Offensichtlich haben die Unternehmen ganz gezielt ihre Entscheidungen für den Besuch der IEM getroffen – die Entscheider waren da“, resümiert Oliver Frese.

Auch bei der ersten Eisenwarenmesse nach der Pandemie wurde der EISEN Award verliehen. Dieses Mal in Kooperation mit dem Zentralverband Hartwarenhandel (ZHH). Aus über 50 eingereichten innovativen Produkten wählte die mit hoher Fachkompetenz

besetzte Jury die drei diesjährigen Preisträger des EISEN Award 2022 powered by ZHH. Die Gewinner sind der AluTec-Hammer der Firma Picard, das Messwerkzeug Go! Smart von Sola-Messwerkzeuge sowie das Scraper Utility Knife von Toughbuild.

Die digitale Transformation macht auch vor der Hartwarenbranche nicht halt. Die Eisenwarenmesse trug dieser Entwicklung Rechnung und stellte mit der eCommerce area die ideale Plattform zur Verfügung, um digitale Lösungen einerseits zu finden und andererseits zu präsentieren. Die thematische Bandbreite reichte von Shopsystemen, elektronischen Bezahlssystemen über Datenspeicherung und Datenverarbeitung bis hin zur Suchmaschinenoptimierung. Inhaltliche Gestalter der eCommerce area waren unter anderem eBay, Otto, DHL, Facebook und Shopware. ■

Rund 25.000 Fachbesucher kamen zur Internationalen Eisenwarenmesse. gelobt wurde vor allem die hohe Besucherqualität. (Foto/Abb.: Koelnmesse)



## KEIN GEREDE. EINFACH MACHEN.

Ihre Arbeit steht für absolute Qualität – dann verlassen Sie sich auf die JUMBO LONGLIFE TRIM. Der trimmbare Träger ermöglicht ein nahezu vollständiges Aufbrauchen der langen Lamellen. Der Keramikanteil sorgt für maximale Zerspanung bei hohem Schleifaufkommen.



TRIMMBAR

GRATIS  
Muster sichern:VOLLE NÜTZUNG  
DER LAMELLEN

## RHODIUS

Simplify your work.

## Fünf Fragen an **Matthias Becker**, Direktor der Internationalen Eisenwarenmesse bei der Koelnmesse zur Internationalen Eisenwarenmesse 2022:

Welche Rückmeldungen erhalten Sie von Ausstellerseite, waren die Aussteller mit der Veranstaltung zufrieden?

Matthias Becker: Die Rückmeldungen sind sehr positiv. Besonders die internationalen Geschäfte und das Geschäft mit der Großfläche sind gut gelaufen und die Bedeutung der Eisenwarenmesse hat sich bereits zum Re-Start eindrucksvoll bestätigt. Dass es durch die Verschiebung in den September sowie aufgrund der politischen und wirtschaftlichen Situation eine Veranstaltung unter besonderen Vorzeichen sein würde, war allen Beteiligten klar – auch das hat dafür gesorgt, dass Erwartungen nicht enttäuscht, sondern eher sogar übertroffen wurden.

Welche Stärken der IEM 2022 sehen Sie, welche Schwächen?

Wir haben unter eben genannten besonderen Vorzeichen eine starke Veranstaltung 2022 gesehen. Der Ausbau von Networking-Veranstaltungen wie die Party am ersten Messetag ist auf große Resonanz gestoßen. Die Internationalität und Qualität der Besucherschaft sind herausragend gewesen. Strukturelle Schwächen sehe ich nicht. Gleichwohl gilt es jetzt, wie das im Übrigen nach jeder Veranstaltung geschieht, zu überlegen, wie die Internationale Eisenwarenmesse auch zukünftig und unter den sich stetig verändernden Bedingungen ein relevanter Treffpunkt für die Branche bleibt.

Der Messesonntag, traditionell der Tag des deutschen Fachhandels, zeigte eine schwache Besucherfrequenz. Wie lässt sich der deutsche Fachhandel wieder stärker auf die Messe ziehen?

Die Eisenwarenmesse 2022 hat zu einem ungewohnten Termin in einem starken Wettbewerbsumfeld stattgefunden – sie war ja längst nicht die einzige Veranstaltung, die in den Herbst gewechselt ist, wo traditionell ohnehin starke Branchenveranstaltungen stattfinden. Das hat sowohl Aussteller als auch Besucher unter Druck gesetzt. Wenn das Umfeld stimmt und wir ein gutes Angebot machen, sprich die Aussteller an Bord sind und das Eventprogramm gut ist, wird auch die Beteiligung des deutschen Fachhandels wieder zunehmen.



Matthias Becker, Direktor der Internationalen Eisenwarenmesse (Foto: Koelnmesse)

Welche Resonanz gab es auf die eCommerce-Arena und das EISEN Forum, wie bewährt sich die Parallelität von Messe und Vortragsveranstaltung?

Grundsätzlich positiv. Das war ein hochkarätiges und mehrwertstiftendes Begleitprogramm. Als solches sehen wir unsere Events

im Übrigen: Kern der Veranstaltung bleiben die Ausstellerstände. Wir bieten Input, den man in Pausen zwischen Terminen einfach konsumieren kann – oder auch im Nachhinein on Demand. Die Inhalte stehen noch bis zum 30.11. zur Verfügung.

Wie stark wurden die Möglichkeiten des digitalen Networkings genutzt bzw. werden sie noch genutzt? Werden ggf. Veränderungen am hybriden Format der Veranstaltung vorgenommen?

Das Networking ist eines der wertvollsten Elemente der digitalen Erweiterung, es ist die mit Abstand am meisten genutzte Funktion der @home Plattform. Wie wir diese weiterentwickeln, schauen wir nach Abschluss der @home, nach Auswertung unserer Befragung und nach den bereits stattfindenden Gesprächen mit unseren Kunden. Außerdem sammeln wir über alle Veranstaltungen hinweg Erfahrungswerte, die in die Entscheidung mit einfließen. Digitale Produkte sind naturgemäß im Fluss und das machen wir uns jetzt voll zu Nutze.

## Alexander Menges, Leiter Marketing und Produktmanagement Rhodius Abrasives GmbH, zur Internationalen Eisenwarenmesse 2022:



Alexander Menges, Leiter Marketing und Produktmanagement Rhodius Abrasives GmbH. (Foto: Rhodius)

Für Rhodius bleibt die Präsenz auf der führenden Leitmesse der Branche ein wichtiger Kanal in der Kommunikation mit dem internationalen Fachhandel. Das hat die Eisenwarenmesse 2022 erneut bestätigt. Trotz insgesamt verringerter Ausstellerzahl und damit gleichzeitig zurückgehenden Besucherzahlen konnte das Unternehmen die gesteckten Ziele vollends erreichen. Dazu zählt neben dem Ausbau internationaler (Kunden-) Netzwerke vor allem auch die Präsentation technischer Innovationen wie dem Privat Label Konfigurator.

„Doch dieses Konzept funktioniert dauerhaft nur dann“, so Alexander Menges, Leiter Marketing und Produktmanagement Rhodius Abrasives GmbH, „wenn in Köln wieder mehr internationale Aussteller mit starken, begehrten Marken den Messebesuch für den Handel attraktiv machen. Und mit ihren ganz unterschiedlichen Produkten und Dienstleistungen eine möglichst große Bandbreite abdecken. Denn das Sortiment des Eisenwarenfachhandels und damit das Interesse der Fachbesucher ist extrem breit aufgestellt.“

Hier muss den Messebesuchern nach Ansicht von Rhodius künftig wieder mehr attraktiv belegte Messe- und Ausstellungsfläche geboten werden.

Genau an dieser Stelle sieht Menges dringenden Handlungsbedarf. „Hier wünschen wir uns für die Zukunft ein zeitgemäßes, überzeugendes Konzept der Koelnmesse zur Reaktivierung ehemaliger, aber auch zur Akquise neuer Aussteller. Nur so erhält diese bedeutende Branchenmesse wieder die gewünschte Relevanz im Werkzeugmarkt und kann eine zentrale Plattform für die Branche werden.“ Dabei sollte der Rhythmus von zwei Jahren beibehalten werden, um ein Verwässern der Veranstaltung durch zu häufige Termine zu vermeiden.

Denn trotz aller Kritik hat das Unternehmen auch in diesem Jahr wieder die Erfahrung gemacht, dass man mit einem interessanten Auftritt vor Ort qualitativ hochwertige Kontakte erzielen kann. Sicht- und spürbar wurde dies anlässlich der Markteinführung des neuen Private Label Konfigurators – ein innovatives Angebot zur individuellen, händlerspezifischen Etikettengestaltung von Trenn- und Schruppscheiben. Die starke Nachfrage nach dem Private Label Konfigurator auf der diesjährigen Eisenwarenmesse ist aus Sicht von Rhodius ein klares Zeichen für das Interesse der Branche nach individueller Information und persönlichen Kontakten. Daher wird Rhodius bei einem entsprechenden, zeitgemäßen Messekonzept auch 2024 wieder gerne mit dabei sein.

## Fünf Fragen an **Stefan Horst**, Geschäftsführer des Fachverband Werkzeugindustrie e.V. zur Internationalen Eisenwarenmesse 2022:



Stefan Horst, Geschäftsführer des Fachverband Werkzeugindustrie e.V.. (Foto: FWI)

Wie bewerten Sie den Verlauf der Internationalen Eisenwarenmesse (IEM), wofür konnten Sie als Verband die Veranstaltung insbesondere nutzen?

Stefan Horst: Für uns als Verband der Werkzeugindustrie ist die IEM eine ideale Plattform zur Kontaktpflege und Gewinnung neuer Mitglieder. Coronabedingt waren die persönlichen Kontakte in den letzten Jahren sehr eingeschränkt. Die zahlreichen persönlichen Gespräche auf der Messe konnten uns nun nochmals einen unmittelbaren Eindruck von den aktuellen Themen und Herausforderungen unserer Branche vermitteln.

Welche Rückmeldung haben die ausstellenden Mitgliedsunternehmen gegeben, herrscht eher Zufriedenheit oder nicht?

Vor dem Hintergrund der besonderen Rahmenbedingungen dieser IEM 2022, insbesondere der Verschiebung in den Herbst, waren unsere ausstellenden Mitglieder durchaus zufrieden. Allerdings besteht ebenso Konsens, dass in 2024 wieder mehr Aussteller auf der IEM vertreten sein müssen. Da bei einigen Unternehmen der diesjährige Termin nicht in den internen Messekalender passte, fehlten diese Unternehmen leider auf der Messe. Aber nur die breite Präsenz der gesamten deutschen Werkzeugindustrie bringt auch hohe Besucherzahlen und damit hohe Nachfrage bei den ausstellenden Unternehmen.

Mit der hohen Internationalität der Besuchenden machte die IEM ihrem Namen alle Ehre. Wie kann der deutsche Handel wieder zum Messebesuch aktiviert werden bzw.

**Dr. Ina Terwey**, Leiterin Globales Produktmanagement & Marketing, Pferd-Werkzeuge, August Rüggeberg GmbH & Co. KG, zur Internationalen Eisenwarenmesse 2022:

Diese Eisenwarenmesse war in vielerlei Hinsicht anders als ihre Vorgängerinnen. Darum wollen und dürfen wir sie nicht miteinander vergleichen. Die Voraussetzungen der Veranstaltungen waren zu unterschiedlich. Die andauernde Corona-Pandemie und die damit verbundenen Reise-Einschränkungen sowie die Absage einiger namhafter Aussteller haben die Messe bereits vor ihrem Beginn belastet. Daher ziehen wir diesen Vergleich nicht, sondern bewerten, mit welchem Aufwand wir was erreicht haben. Und da können wir mit der Eisenwarenmesse 2022 zufrieden sein. Wir hatten bei unseren Planungen von Beginn an berücksichtigt, dass wir mit weniger Ausstellern und einem geringeren Besucheraufkommen rechnen müssen. Daher ist unser Engagement deutlich weniger umfangreich ausgefallen als in den Jahren zuvor. Unseren Stand haben wir verkleinert, das Standpersonal deutlich reduziert. Dieser Rahmen hat sich im Nachhinein als absolut passend erwiesen.



Dr. Ina Terwey  
(Foto: Pferd/Rüggeberg)

Ob wir bei der nächsten Eisenwarenmesse wieder als Aussteller teilnehmen, hängt von verschiedenen Faktoren ab. Insbesondere aber davon, wie sich die Messe hinsichtlich der Aussteller und damit in der Akzeptanz bei den Kundinnen und Kunden entwickeln wird. Wir brauchen die Anwesenheit einiger Schlüsselhersteller der jeweiligen Branchen, so wie wir es im Schleifmittelsektor sind, und an denen sich viele andere Aussteller und Gäste orientieren. Das werden wir abwarten und die Lage dann beurteilen.

Sehr zufrieden sind wir mit dem Interesse der Besucherinnen und Besucher an unseren Messeneuheiten, insbesondere an unserer neuen Schleifscheibe CC-Grind-Robust und dem Hochleistungsschleifkorn Victograin, das wir in immer mehr Pferd-

Werkzeugen anbieten. Wir stellen eindeutig fest, dass sowohl händler- als auch anwenderseitig großer Bedarf an Lösungen besteht, die helfen, aktuelle Probleme wie Preissteigerungen und Fachkräftemangel zu lösen. Und wir freuen uns, dass wir mit Produkten und Beratung hier wirksam Hilfe anbieten können.

**wie erreichen die Mitgliedsunternehmen zukünftig den deutschen Handel?**

Der deutsche Handel war in diesem Jahr bedauerlicherweise eher schwächer auf der Messe vertreten. Dies ist darauf zurückzuführen, dass einige Werkzeughersteller an der diesjährigen Messe nicht präsent waren. Hier besteht einfach eine gewisse Korrelation, sind weniger Aussteller präsent, kommen auch weniger Besucher. Wir sind daher zuversichtlich für die IEM im Frühjahr 2024. Zu diesem Termin erwarten wir wieder mehr Aussteller und damit auch mehr nationale Besucher.

**Besteht bei der internationalen Ausrichtung die Tendenz, die Veranstaltung dann eher in China oder Indien durchzuführen, um näher an den Besuchenden zu sein?**

Nein. Die deutsche Werkzeugindustrie ist mit dem Standort Deutschland sehr zufrieden und dies haben auch die zahlreichen internationalen Besucher auf der diesjährigen IEM gezeigt. Aufstrebende Märkte wie China oder Indien können vielmehr dadurch abgedeckt werden, indem hier zusätzliche Messen ausgerichtet werden. Wie beispielsweise die von der Koelnmesse durchgeführte International Hardware Fair India in 2023.

**Weist die Abstinenz des deutschen Fachhandels darauf hin, dass das Format einer Handelsmesse neu gedacht werden muss?**

Die IEM 2022 war alleine schon aufgrund der Terminierung im Herbst eine besondere Messe. Gerade in diesem Jahr finden hier zahlreiche Messen nahezu gleichzeitig statt. Zu den regulär geplanten Messen kommen nun noch die hinzu, die coronabedingt auf den Herbst verschoben wurden. Einige Aussteller konnten daher nicht auf der IEM präsent sein. Dies ist sicherlich ein wesentlicher Grund für die schwächere Beteiligung des deutschen Fachhandels. Ungeachtet dessen waren und sind wir in kontinuierlichen Gesprächen mit der Koelnmesse, in 2024 den deutschen Fachhandel wieder stärker auf die Messe zu ziehen. Wir sind davon überzeugt, dass uns dies mit einer noch breiteren Präsenz der deutschen Werkzeugindustrie in 2024 auch gelingen wird.

# PROFESSIONAL TOOLS MADE TO CHALLENGE

## THE SATA PROMISE



TRUSTED BRAND  
MADE TO CHALLENGE



WORLD CLASS QUALITY  
AND PERFORMANCE



A TOOL FOR EVERY JOB



SATA  
LIFETIME  
WARRANTY



GEWINNEN SIE  
EINEN WERKSTATTWAGEN  
MIT 300 WERKZEUGEN!



**SATA**<sup>®</sup>

MADE TO  
CHALLENGE  
SATATOOLS.EU

Vom Spannungsprüfer bis zum Multimeter, vom Drehfeldindikator bis zur Strommesszange: Wiha hat sein Produktsortiment an Profi-Messgeräten mit einer Vielzahl an Neuheiten erweitert. Die Auswahl an neuen Wiha Messgeräten soll in Sachen Sicherheit, Funktionalität, Präzision und Langlebigkeit für höchste Profiansprüche ausgelegt sein. Die Anwendungsbandbreite umfasst im Besonderen mit großen Messbereichen auch die Wachstumsmärkte E-Mobility und Photovoltaik.



## WIHA REAGIERT AUF DIE ANFORDERUNGEN DES MARKTES

# Nachgehakt in Sachen Nachhaltigkeit

Eines der zentralen Themen von Handwerkzeughersteller Wiha während der diesjährigen Eisenwarenmesse Köln war seine Positionierung in Sachen Nachhaltigkeit. Mit neuen Holz-Towern und Displays für den Handel sowie mit nachhaltigen Verpackungslösungen möchte Wiha seinen Beitrag leisten und das Thema gemeinsam mit seinen Fachhandelspartnern vorantreiben, wie das Unternehmen zu berichten weiß. Im Interview spricht Marketingleiter Sven Wilde über die Hintergründe, das Kölner Feedback und mögliche „weitere Schritte“.

**ProfiBörse:** Neben neuen Produkten, wie Ihre Messgeräte, standen Ihre neuen Holz-Tower im Zentrum der Messe-Präsentation. Inwiefern versprechen Sie dem Handel damit Vorteile am PoS?

**Sven Wilde:** Wir erfahren gerade eine riesen Bewegung im Thema Nachhaltigkeit, Umwelt- und Klimaschutz. Das Bewusstsein der Menschen, sich unseren Ressourcen gegenüber verantwortungsbewusst und nachhaltig zu verhalten, ist heute ein völlig anderes,

wie es noch vor ein paar Jahren der Fall war – was großartig ist. Das schlägt sich natürlich auch auf das Kaufverhalten und die Nachfrage nieder. Wir möchten neben unseren langlebigen Produktlösungen dem Handel weitere Instrumente an die Hand geben, darauf zu reagieren und die Nachfrage entsprechend bedienen zu können. Für uns gehören da eine entsprechende Warenpräsentation und nachhaltige Verpackungen ebenfalls dazu.

Und war das Feedback so, wie Sie es sich erhofften?

**Sven Wilde:** Es war durchweg sehr positiv. Selbst benachbarte Messe-Aussteller haben ihr Interesse an unseren Holz-Towern bekundet und bestätigt, dass auch sie diesen Trend hin zu nachhaltigen Lösungen für den Handel weiterverfolgen. Die Veränderung, bzw. den Bedarf aus dem Markt haben auch unsere Handelspartner erkannt und schätzen die Hilfestellung von unserer Seite als Hersteller, an ihrem PoS entsprechend weitere, nachhaltige Schritte zu gehen.

Nachdem dieser Weg nun eingeschlagen ist, gibt es schon weitere Pläne und Ziele in diese Richtung zu gehen – aus Produkt-, PoS- oder Service-Sicht?

Momentan heißt es erst die aktuellen Angebote in Form von Verpackungen, Holz-Towern und Displays verstärkt im Handel zu implementieren, unseren Partnern dabei Hilfestellung zu geben. Die Umstellung unseres Verpackungskonzeptes von Blistern auf Kartonagen wird in den kommenden Monaten über das gesamte Produktsortiment abgeschlossen werden. Darüber hinaus sind in unserer Nachhaltigkeitsstrategie zahlreiche Punkte verankert, die bereits in Umsetzung sind oder für die Zukunft geplant sind. Beispielsweise prüfen wir momentan die mögliche Initiierung eines Tool-Recycling-Projektes. Hier steht man allerdings noch am Anfang, abbildbare Prozesse und weitere Teilnahmen von Händlern und Herstellern müssen noch ausgelotet werden. Im Bereich unserer Produktion experimentieren wir mit neuen Verfahren und Materialien, prüfen, wie diese umsetzbar sind, um den Qualitätsstandard gleich hoch zu halten. Es ist die Summe aus vielen kleinen Schritten, die den laufenden Fortschritt gestalten wird.

Inwiefern passen die neuen Messgeräte auf diesen nachhaltigen Weg? Mal ganz provokant: Was verbindet ein Holz-Tower mit Spannungsprüfern, Strommesszange oder Durchgangsprüfer?

Beides sind „Helfer“. Ob PoS-Lösung oder Messgerät: Sie bedienen eine bestehende Nachfrage, schließen eine Angebotslücke und helfen dem Handel seine Zielgruppe noch besser zu bedienen. Die hohe

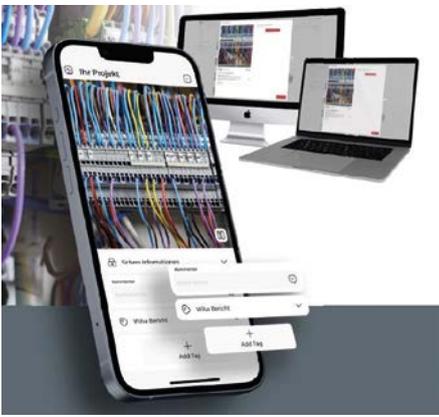
Mit neuen Elementen für die Gestaltung des PoS dokumentiert Wiha, dass die eigene Nachhaltigkeitsstrategie alle Elemente und Bereiche des Unternehmens im Blick hat. (Fotos: Wiha)



Wiha sagt den Blisterverpackungen ade und stellt auf Kartonagen um.

Sven Wilde,  
Marketingleiter  
bei Wiha.





Dass Handwerkzeuge nicht immer aus Griff, Klingen oder Schneiden bestehen müssen, beweist Wiha mit der App „ProDo Easy“. Damit wird die Baustellen-Dokumentation Anwendern im Profialltag stark vereinfacht. Das Aufnehmen, Zuordnen zu Projekten, Speichern, Teilen mit Kollegen und vieles mehr wird mit dem digitalen Werkzeug von Wiha ermöglicht. Durch Standard-Aufgaben wie eine Unterputzdokumentation wird anhand von Vorlagen automatisiert durch die Dokumentation geführt.

Qualität unserer Messgeräte mit dem größten Messbereich am Markt ermöglicht den Anwendern eine sehr hohe Flexibilität bei einer sehr langen Anwendungslebenszeit und hilfreichen Funktionsbesonderheiten. Die Unterstützung der Anwender in ihrer Weiterentwicklung, Professionalität und vor allem Sicherheit gehört für uns gleichermaßen unter den Aspekt eines nachhaltigen Angebots. Außerdem können damit Wachstumssegmente wie Photovoltaik-Installationen oder E-Mobility-Anwendungen abgedeckt werden. Hier schließt sich entsprechend wieder der Kreis. ■

## Neue Multitalente

Zwei weitere Zangen-Spezialisten hat Orbis Will auf der Internationalen Eisenwarenmesse vorgestellt: MIG-Electro 6in1 und MIG-Mobile 7in1. Beide Zangen können u.a. mit 2K- oder 3K-Handgriffen ausgestattet werden. Sie sind ebenso als VDE-Versionen zu haben. Zusätzlich zu der ergonomischen Form des Stahlkörpers aus gesenkgeschmiedetem, ölgehärtetem und angelassenem Spezialwerkzeugstahl mit bis zu 64 HRC unterstützt bei der Mehrkomponentenhülle die Kernkomponente des Griffs die Stabilität der Zange, während die „Komfortzone“ diese wichtigen Grundfunktionen bietet: Sie ist rutschhemmend, handfreundlich, druckentlastend und dämpfend.

Als 3K-Version bieten die Zangen mit Stoppzonen einen weiteren rutschhemmenden Bereich, verbesserten Drehgrip und Abgleitschutz durch eine Daumenmulde oder als VDE-Version mit max. Abgleitschutz. Eine optionale Markeneinspritzung in der Komfortzone sorgt mit den genannten Konfigurationsmöglichkeiten für ausgezeichnete Private Label-Eignung.

Sowohl die MIG-Electro und die MIG-Mobile haben innen geriffelte Backen, damit können kraftvoll Drähte und Kabel gepackt und gezogen werden. Eine Profilmutter mit glattem Grund ist zum Manipulieren, Führen oder Biegen von Drähten bei beiden vorhanden. Beide Zangen haben eine kantige Spitze zum Durchstoßen und Entgraten von z.B. Unterputz Dosen. Beide können darüber hinaus Aderendhülsen mit 0,5 – 2,5 mm<sup>2</sup> crimpen. Die MIG-Mobile hat induktiv gehärtete Schneiden und schneidet damit sauber auch Pianodrähte – die MIG-Electro hat dagegen eine Schneide zum dauerhaften, exakten Schneiden von Kupfer- und Aluminiumdraht.



Mit der neuen MIG-Mobile 7in1 lassen sich fachmännisch Arbeiten mit ergonomischem und präzisiertem Handling ohne Wechsel von Werkzeugen erledigen. (Foto: Orbis Will)

## ProClick

### MEHRFACH AUSGEZEICHNET!

Das ProClick Werkzeuggürtelsystem



 BS Systems GmbH & Co. KG

 BS Systems

 BS Systems GmbH & Co. KG

 bs\_systems



BS Systems GmbH & Co. KG • Am Innovationspark 2 • 86441 Zusmarshausen  
Tel.: +49 (0)8291 850-2300 • info@L-BOXX.de • www.ProClick.de

**BS SYSTEMS**



## Der Wechselklingen-Satz für die wirklich harten Schraubfälle

Der neue Kraftform Kompakt 900 ist ein Schraubwerkzeug mit zuschaltbarer Schlagschraubfunktion. Er vereint die Vorteile von manuellen Schlagschraubern, Kompaktwerkzeugen und Schraubendrehern mit durchgehender Klinge. Hartnäckige Schraubverbindungen können mit einem Lösemoment von bis zu 25 Nm bearbeitet werden. Die durchgehende Klinge sorgt dabei für eine verlustfreie Kraftübertragung.

Besonders praktisch: Je nach Bedarf kann zwischen Schlagschrauberfunktion und Schraubendreherfunktion umgeschaltet werden. Der robuste Bithalter ermöglicht die Aufnahme der dazu optimal passenden 25 extra zähen Spezial-Bits für verschiedene Schraubenprofile.



## Der 4-in-1: Nur ein Bit für vier Schraubenprofile

Wera hat zwei extrem kompakte 4-in-1 Bits entwickelt, mit denen jeweils vier Schraubengrößen betätigt werden: Mit dem 4-in-1 Bit 9506 vier Größen Innensechskantschrauben (3,0; 4,0; 5,0; 6,0) und mit dem 4-in-1 Bit 9507 drei Größen Innensechskantschrauben (2,5; 5,0; 6,0) und eine Größe TORX® Schrauben (TX 25). Um das jeweils größere Profil zu nutzen, wird beim Schrauben kontinuierlich gegen die Federkraft gedrückt, so dass das kleinere Profil versenkt und das größere Profil verwendet wird.

Diese Bits sparen Platz und eignen sich somit besonders für mobile Einsätze. Sie haben einen 1/4" Sechskant-Antrieb (Wera Anschluss-Reihe 1) und sind daher auch mit Bit-Ratschen oder Rapidaptor einsetzbar.

Wera bringt die neuen 4-in-1 Bits im Bicycle Set 15 heraus, das dadurch zu einem ultrakompakten und leichten Fahrradwerkzeug wird. Das Set enthält außer den Bits auch noch drei Reifenheber. Die beiden Reifenheber 9504 haben zusätzlich eine 1/4" Bit-Aufnahme, so dass mit den Hebern auch leichte Verschraubungen vorgenommen werden können. Der Reifenheber 9505 kann zusätzlich als Ventilausdreher für französische Ventile und als Entlüfter für Autoventile eingesetzt werden.

## INNOVATIONEN VON WERA

# Tool Rebels in Bestform

Wera ist alle zwei Jahre für ganz besondere Produktüberraschungen bekannt. Im September 2022 wurde für die Neuvorstellungen eigens ein Multiplex Kino gebucht, um den Innovationen einen würdigen Rahmen zu geben. Die Produktvorstellungen begeisterten nicht nur inhaltlich, die Präsentation mit Hilfe von Filmen wirkt in einem modernen Kino dank Leinwand und Sound nochmal besonders spektakulär. An zehn Demo-Stationen konnten die Neuheiten ausprobiert und „begriffen“ werden.



## Der Wera Safe-Torque

Wer nach wirklicher Drehmoment-Sicherheit sucht, ist mit dem neuen Safe-Torque bestens bedient. Nach Erreichen des eingestellten Drehmomentwertes kann das Werkzeug nicht überzogen werden, so dass das Aufbringen eines zu hohen Drehmoments ausgeschlossen ist. Dahinter steckt ein gut ausgeklügelter überrutschender Auslösemechanismus.

Der Einstellbereich des Werkzeugs liegt zwischen 2 und 12 Nm. Die Einstellung ist denkbar einfach: Das hör- und fühlbare Einrasten bei Erreichen der Skalenwerte erleichtert zusätzlich die sichere Einstellung des gewünschten Drehmomentwertes.

Besonders pfiffig ist die zusätzliche Torque Lock Funktion. Sobald diese Funktion aktiviert ist, wird das Werkzeug zu einer normalen Knarre ohne Drehmomentfunktion und kann somit auch für Drehwinkel-Anwendungen genutzt werden. Auch das Lösen von Schrauben ist nun risikofrei möglich.

Der Wera Safe-Torque eignet sich für kontrollierten Rechts- und Linksantrieb innerhalb der Toleranzen. Er ist einzeln und im Satz erhältlich. Die beiden Varianten A 1 und A 2 unterscheiden sich nur durch die Antriebsart: A 1 mit Vierkanttrieb für 1/4" Nüsse, A 2 mit Sechskanttrieb für 1/4" Bits.



## Der Tool Rebel Werkstattwagen mit tollem Front-Design

Auf der Hitliste der Hingucker dürfte dieser Werkstattwagen ganz weit oben stehen. Hier ist nicht nur das Design eine echte Augenweide, auch die Technik des neuen Tool Rebel Werkstattwagens ist der Oberknaller.

Die Ausführung ist dank einer doppelwandigen Bauart und der komplett geschweißten Konstruktion des gesamten Korpus extrem robust.

Fünf flache und zwei hohe Schubladen sorgen für eine effiziente, mobile Organisation von Werkzeug und Material. Die Schubladen werden auf kugelgelagerten Teleskopschienen bewegt und sind komplett ausziehbar. Das Kipprisiko ist dank einer Auszugssperre minimiert – es kann immer nur eine Schublade geöffnet werden.

Zwei flache Schubladen sind in der Grundausstattung bereits mit vier Wera Schaumstoffeinlagen ausgestattet, u. a. mit Zyklop Speed Knarre und Zubehör, Joker Maulschlüsseln, Kraftform Schraubendrehern und Winkelschlüsseln. Durch die Zweifarbigkeit der hochwertigen Einlagen wird ein eventuelles Fehlen von Werkzeugen schnell bemerkt.

Das ist aber nicht alles. Insgesamt stehen 17 bestückte Schaumstoffeinlagen zur Verfügung. Durch die Zweifarbigkeit der hochwertigen Einlagen wird ein eventuelles Fehlen von Werkzeugen schnell bemerkt.

## Zyklop Pocket

Eine superkompakte Zyklop Knarre mit Bit-Magazin und mit toller Kombiwerkzeugaufnahme für 1/4" Bits und 3/8" Nüsse. Der Werkzeugwechsel gelingt dank starker Magnete und deswegen nicht arretierender Aufnahme wirklich superschnell. Der auf 0°, 15° und 90° schwenkbare Kopf ermöglicht somit den Einsatz des Werkzeugs als Knarre UND als Ratschen-Schraubendreher. Die Feinverzahnung mit 72 Zähnen sorgt für einen niedrigen Rückholwinkel von nur 5°.

Die zwölf im Griff integrierten 1/4" Bits verschaffen ein breites Einsatzspektrum. Das Magazin ist schwenkbar zur leichten Bit-Entnahme und dennoch unverlierbar.

Die verwendete Knarrenmechanik ist robust und sorgt für ausreichende Drehmomente. Somit wird der Zyklop Pocket zu einer perfekten Kombination einer Zyklop Knarre mit einem 12-teiligen Ratschen-Schraubendrehersatz.

Die Zyklop Pocket Sets 2 gehen noch einen Schritt weiter und enthalten neben den zwölf Bits auch noch drei 3/8" Nüsse sowie einen 75 mm langen Universalhalter. Praktisch untergebracht in einem robusten textilen Halfter zum Befestigen am Gürtel und zum Andocken an das Wera 2go System.



## Die neuen Wera Quergriff Ratschen mit Sound direkt aus dem Griff

Die neuen Quergriffe 411 A RA und 416 RA mit Ratschenfunktion sind ähnlich kompakt wie die Quergriffe ohne Ratsche. Das liegt an der pfiffigen Konstruktion der Ratschenmechanik im Griff. Die integrierte Ratsche mit Feinverzahnung (80 Zähne/Rückholwinkel 4,5°) vereinfacht und beschleunigt das Schrauben ohne mühsames Neuansetzen. Die vollständig in den Griff eingebettete Knarrenmechanik sorgt für sehr handliches und angenehmes Arbeiten.

Der Umschalthebel ermöglicht den bequemen Rechts/Links-Richtungswechsel mit nur einer Hand. Die ergonomische Form des Griffs füllt den Handballen gut aus, die Finger liegen sicher in den weich gerundeten Griffmulden. Die ganze Hand findet Kontakt zum Griff, Reibungsverluste zwischen Hand und Griff werden also vermieden.

Der Quergriff 416 RA ist für 1/4" Bits geeignet, die dank der Rapidaptor-Technologie blitzschnell gewechselt werden können. Der Quergriff 411 A RA ist für 1/4" Nüsse geeignet.



## Ab Januar 2023: Joker 6004 VDE

Seit seinem Start 2020 ist der selbstjustierende Maulschlüssel Joker 6004 ein Verkaufsschlager geworden. Also wurden sehr schnell Stimmen laut, die nach einer VDE-Variante gefragt haben. Diesen Wunsch erfüllt Wera natürlich gerne.

Der verstellbare VDE Maulschlüssel greift stufenlos und automatisch alle Sechskantgrößen im angegebenen Abmessungsbereich – metrisch und zöllig. Der integrierte Hebelmechanismus klemmt die Sechskant-Schraube bzw. -Mutter zwischen den Backen sicher ein, was die Gefahr des Abrutschens und der Beschädigungen deutlich verringert.

Die Ratschenfunktion sorgt für schnelles und durchgängiges Schrauben ohne Absetzen. Durch die Nutzung der Eckweiten-Prismen ist ein Rückschwenkwinkel von nur 30° realisierbar. Die Ein-Schenkel-Konstruktion in Verbindung mit der Ratschenfunktion und dem Eckweitenprisma ermöglicht das Arbeiten auch in engen Bauräumen.

Der verstellbare Joker 6004 VDE verfügt dank der 2-Komponenten-Kunststoffisolation über einen haptisch angenehmen Griff. Die Sicherheit wird durch den Abrutschschutz am vorderen Griffende erhöht. Ein zusätzlicher Schutz wird durch die Schiebefunktion für kontaktloses und sicheres Öffnen der nicht-isolierten Backen geboten.

Die vier Einzelgrößen decken alle metrischen und zölligen Abmessungen von 7 bis 19 mm bzw. 1/4" bis 3/4" ab. Die Werkzeuge sind einzeln und als Set mit allen vier Einzelgrößen ab Anfang 2023 erhältlich.

APEX TOOL GROUP FÜHRT HANDWERKZEUGMARKE AUCH IN DEUTSCHLAND EIN

# Sata wird zur globalen Marke

Man sieht sich auf Augenhöhe mit den starken deutschen und europäischen Handwerkzeugmarken. Aber trotzdem gibt es einen Unterschied: „Das Preis-Leistungs-Verhältnis ist besser.“ Das sagt Eckhard Schirm, Director Sales Distribution bei der Apex Tool Group, die ihre Handwerkzeugmarke Sata zur globalen Marke ausbaut und jetzt auch in Deutschland etabliert. Wir haben mit ihm über die Marke und den Vertrieb der Produkte in Deutschland gesprochen.

Die Marke Sata kann im nächsten Jahr bereits ihr 25-jähriges Bestehen feiern, sie wurde im Jahr 1998 in China ins Leben gerufen und ist in den ersten 20 Jahren auch dort tätig geworden. In diesen beiden Jahrzehnten hat sie sich zu der Premiummarke für Handwerkzeuge in China und in angrenzenden asiatischen Ländern entwickelt. Mit der strategischen Entscheidung vor zwei Jahren, Sata zur globalen Marke auszubauen, fiel der Startschuss, die Premium-Handwerkzeugmarke des Apex-Konzerns rund um den Globus bekannt und verfügbar zu machen.

Mit der Etablierung der Marke in anderen Regionen der Welt erfolgt parallel auch der kontinuierliche Ausbau des Produktprogramms. Kernkompetenz von Sata sind Schraubwerkzeuge, „wir decken aber selbstverständlich auch alle anderen Bereiche im Segment

Handwerkzeuge ab“, berichtet Eckhard Schirm. Für die Entwicklung auch regional unterschiedlicher Werkzeugtypen arbeiten bei Sata Produktmanager in den drei Regionen Asien, Europa und Nordamerika. Die Produktion der Werkzeuge erfolgt weltweit, Schwerpunkte dabei sind China und Taiwan. „Wir können für uns in Anspruch nehmen, der größte Hersteller von Handwerkzeugen weltweit zu sein“, so Schirm, „und wir produzieren das komplette Kernsortiment sowie weite Teile des weiteren Sortimentes in eigenen Werken.“

## MIT QUALITÄT PUNKTEN

„Bei der Qualität spielen wir in einer Liga mit den führenden Werkzeugmarken Europas, beim Preisniveau liegen wir aber darunter“, beschreibt Schirm den Unterschied, der die Marke Sata auch für den Handel in Deutschland und Europa attraktiv machen kann. Daran könnte es auch liegen, dass man aus Deutschland bereits Anfragen für eine Zusammenarbeit erhalten hat, obwohl das Land noch nicht im Fokus der Vertriebsaktivitäten stand. „Vielen auch aus dem Handelsumfeld ist die Marke durch Kontakte nach Asien bekannt“, so Eckhard Schirm, „dadurch ist die Akzeptanz und Aufgeschlossenheit gegenüber Sata gegeben.“ Als asiatische Handwerkzeugmarke eine solche

Kernkompetenz der Marke Sata: Handwerkzeuge in Premium-Qualität.



Eckhard Schirm, Director Sales Distribution bei der Apex Tool Group.

Strahlkraft in 25 Jahren entwickelt zu haben, bewertet er als eine nicht hoch genug einzuschätzende Leistung, die auch für die Qualität der Produkte spricht.

Überrascht ist man bei Apex auch über die Akzeptanz, die bei Handel und Anwendern in Europa der Marke entgegengebracht wird. Damit Erfahrungen sammeln konnte man seit einigen Jahren zum Beispiel in Polen oder auch in Rumänien, wo mit Exklusivimporteuren zusammengearbeitet wird. Aber auch der eigene Markteinstieg in anderen Ländern und Regionen stellt sich als erfolgversprechend dar: „Nirgendwo ist ein Markteinstieg ohne Barrieren möglich und viele Märkte sind zum Beispiel durch regionale Volumenmarken gut bestückt“, berichtet Eckhard Schirm, „aber die Präsenz der Premiummarken ist dann oft doch nicht so stark, wie man es eigentlich annehmen möchte.“



Die neue Stahlwille-Knarre ist dimensioniert für Drehmomente bis 512 Nm. Dank teleskopierbarer Schaftlänge lässt sie sich besonders flexibel einsetzen. (Foto: Stahlwille)

## Kraftvoll und mit variabler Länge

Mit der Teleskopknarre 516 erweitert Stahlwille sein 1/2"-Knarren-Sortiment. Das Werkzeug „Made in Germany“ wurde vor allem für den Einsatz im Nutzfahrzeugbereich sowie für Verschraubungen an Industrieanlagen entwickelt. Hier müssen Schrauben häufig auch mit höheren Kräften angezogen werden. Die neue Knarre entspricht der DIN 3122/ISO 3315 und ist dimensioniert für Drehmomente bis 512 Nm. Damit empfiehlt sie sich für professionelle Anwender, die häufig mit hohen Drehmomenten arbeiten. Dank teleskopierbarer Schaftlänge lässt sie sich dabei besonders flexibel einsetzen – auch bei schwierigen Platzverhältnissen mit eingeschränktem Bewegungsspielraum.

Der Schaft der Knarre kann in fünf Längen von 410 mm bis 630 mm eingestellt werden, das Raster beträgt jeweils 55 mm. Die variable Baulänge erschließt zusätzliche Anwendungsmöglichkeiten, wo der Einsatz einer Knarre nicht oder nur eingeschränkt möglich ist. Der Auszug der Verlängerung läuft mit Gleitlager und Anschlagssicherung schnell und sicher. Die Anpassung der Länge erfolgt komfortabel über eine Schaltwippe am vorderen Schaftende.

Der Knarrenantrieb besitzt 36 Zähne und überträgt DIN-geprüft hohe Anzugskräfte bis 512 Nm absolut zuverlässig auf Schrauben und Muttern. Der Umschalter für Recht- und Linkslauf ist auf der Oberseite des Kopfes leicht versenkt platziert. Versehentliches Umschalten, etwa beim Kontakt mit Bauteilen wird so vermieden.



Der Auftritt der Marke Sata auf der Internationalen Eisenwarenmesse. Für den Aufbau der internationalen Markenkontakte war die Veranstaltung ausgesprochen erfolgreich. (Fotos: Apex Tool Group)

## KONZENTRATION AUF DEN HANDEL

Alle Eckpunkte der Vertriebsstrategie für die Marke Sata in Deutschland sind noch nicht fixiert, klar ist aber, dass diese ausschließlich über den Handel angeboten wird. Und da es sich um Werkzeuge auf professionellem Niveau handelt, ist auch der Fachhandel als primärer Absatzkanal vorgezeichnet. „Wir müssen bei einzelnen Handelsformen für uns noch klären, wie sinnvoll und zielführend eine Zusammenarbeit ist“, kommentiert Eckhard Schirm die aktuelle Situation.

Für den Fachhandel ist aber bereits ein Händlerprogramm aufgelegt worden, bei dem die Intensität der Zusammenarbeit in drei Kategorien eingestuft wird. „Dabei bewerten wir nicht allein den Umsatz als Basis für die Einstufung“, erläutert Schirm, „sondern es ist uns wichtig, dass unsere Handelspartner die Zusammenarbeit aktiv gestalten und sich zur Marke bekennen.“ Dementsprechend abgestuft ist die Unterstützung der Handelspartner durch die Apex Tool Group,

die unterschiedlichste Formen von WKZ bis hin zu großen Plakaten für handelsnahe Plakativände umfasst.

Als besonders wirkungsvoll sieht Eckhard Schirm, nicht zuletzt aus der eigenen beruflichen Erfahrung heraus, den Einsatz von

Anwendungstechnikern an, die alleine oder zusammen mit dem Handelsaußendienst zu potenziellen Kunden fahren und dort das Werkzeug aktiv vorführen. „Das Mittel ist nicht neu, aber effizient und liefert uns oft den Schlüssel dafür, unsere Produkte einzuführen und so vielleicht den einen oder anderen Platzhirsch ein wenig zu stören.“ Auch Handwerkzeuge müssen nicht immer komplett neu erfunden werden, um effizient, ergonomisch und qualitativ hochwertig zu sein. ■

Vor diesem Hintergrund ist die Präsenz von Apex und der Marke Sata bei der Internationalen Eisenwarenmesse ausgesprochen gut gelaufen. Hier konnte auf europäischer und nationaler Ebene in Deutschland der Kontakt zu wichtigen Gesprächspartnern gefunden und Möglichkeiten einer Zusammenarbeit ausgelotet werden. „Der Handel ist bereit, in seinen Geschäften Platz für Sata zu schaffen“, resümiert Schirm den Messerverlauf.

## KLARE PRIORITÄT

Der Multi-Marken-Konzern Apex ist mit weiteren Marken weltweit oder mit Schwerpunkten in einzelnen Regionen aktiv. Hierzulande bekannt sind die Marken Weller für die Löttechnik, bei den Handwerkwerkzeugen sind es die Marken Gearwrench für den Automotivbereich und vor allem die Marke Crescent, die mit den Untermarken Lufkin für Maßbänder, Wiss für Scheren und Nicholson für Feilen, in Europa angeboten werden. „Wir bleiben mit diesen Marken in Europa und werden sie nicht unter Sata subsumieren“, erklärt Eckhard Schirm, „aber die Ausrichtung der einzelnen Marken bleibt klar erkennbar und die Priorität liegt eindeutig bei Sata.“

Das hat auch damit zu tun, dass Crescent als Handwerkszeugmarke stark auf den Bausektor ausgerichtet und dabei nordamerikanisch geprägt ist. Im Sortiment

sind zahlreiche Produkte verfügbar, die auch in Europa marktfähig sind, wie sich seit Jahren auch bei den drei Untermarken zeigt. Die Allround-Marke aber, die auch an die regionalen Gegebenheiten angepasst weiter entwickelt wird, ist Sata. Und dort ist noch vieles in der Hinterhand, steht die Marke in Asien beispielsweise auch für Produkte aus dem Bereich PSA oder Ausstattungen im Bereich KFZ-Werkstätten. „Von den über 8.000 Produkten im Sata-Sortiment starten wir in Europa mit einem Kernsortiment von etwa 3.000“, so Schirm. Das ist zum einen für das Handling des Markteinstiegs und die begleitende Unterstützung wichtig, zum anderen für die Warenverfügbarkeit. Es zeigt aber auch, dass der Marke eine hohe Erwartungshaltung entgegengebracht werden darf.

Für die Verfügbarkeit der Produkte in Europa ist gesorgt. Die Apex Tool Group betreibt neben dem zentralen Lager und einem Exportlager in China auch ein Lager im niederländischen Emmen, von dem aus die europäischen Kunden und die Kunden im Nahen Osten beliefert werden. Sowohl das Exportlager als auch das Lager in den Niederlanden dienen als wirkungsvolle Puffer, die aktuellen Schwankungen bei der Verfügbarkeit aufzufangen.



Sata soll zur globalen Handwerkszeugmarke werden.

**Trenn-, Schrupp- & Fächerscheiben**

**Feinschliff & Polieren**

**Längsschleifen & Satinieren**

**Rohr- & Bandschleifen**



**Dekorative Metalloberflächen für Spezialisten**

Seit über 50 Jahren Hersteller cleverer Schleif- und Poliertechnik

Den neuen Eisenblätter Katalog jetzt entdecken! ▶



[www.eisenblaetter.de](http://www.eisenblaetter.de)

## INNENAUSBAU UND INSTALLATION MIT KLINGSPOR

# Das richtige Werkzeug für jede Anwendung

Bei Installation und Innenausbau gilt es, verschiedenste Aufgabenstellungen zu lösen. Da müssen Dosen gesetzt und Durchbrüche geschaffen werden, ebenso wie Übergänge geschliffen oder Oberflächen finalisiert werden. Für viele der dabei anfallenden Arbeiten kann man sich bei einem Hersteller bedienen, denn neben den Werkzeugen für das Schleifen und Trennen bietet Klingspor auch im Rahmen der Diamantwerkzeuge Helfer für das Trennen, für das Bohren und für das Setzen von Dosen.

Beim Innenausbau von Neubauten und bei der Renovierung bestehender Gebäude sind verschiedene Gewerke beteiligt, vom Trockenbau über die Elektro- und Sanitärinstallation bis hin zum Fliesenlegen, Fensterbau oder auch der Bodenverlegung. Die Handwerker greifen bei ihren Tätigkeiten immer wieder auf spezialisierte Werkzeuge zurück, aber es gibt auch Generalisten in den Werkzeugsortimenten, die gewer-

keübergreifend zum Einsatz kommen. Viele davon kommen aus der Klingspor-Produktion.

„Die einzelnen Produkte sind dabei aufeinander abgestimmt und auch Neuheiten werden so entwickelt, dass immer die gesamte Prozesskette davon profitiert“, beschreibt Ibrahim Lapa, Leiter der Abteilung Business Development bei Klingspor, die Sortimentsphilosophie. „Das ist für den Anwender gut zu wissen, aber auch für den beratenden Handel, denn damit kann man sich immer sicher sein, alle Anwendungsschritte mit dem richtigen Werkzeug abarbeiten zu können.“ Zum Effizienzgewinn bei der Anwendung kommt auch der Effizienzgewinn beim Einkauf: „Anwender brauchen für verschiedene Arbeitsschritte nur bei einer Marke nach dem passenden Produkt zu schauen, das spart Rechercheaufwand und damit Zeit – im übrigen auch beim Handel“, so Lapa.

Anhand der verschiedenen Gewerke zeigt der Leiter des Business Developments bei Klingspor auf, wie dieses Matching von Aufgabenstellungen und Klingspor-Sortiment aussieht.



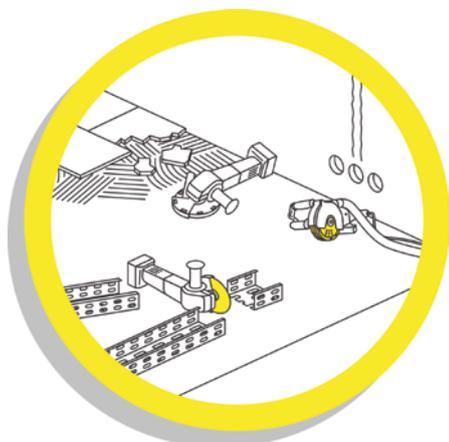
Kunstharzgebundene Trennscheiben werden am besten in der Metalldose aufbewahrt – sie sind da geschützt, gut zu finden und haltbarer. (Fotos/Abb.: Klingspor)

## TROCKENBAU

Zwei wesentliche Elemente kennzeichnen diese Tätigkeit: Der Aufbau der Ständerwände zum einen, die Anbringung und Bearbeitung der Gipskartonplatten zum anderen. Im ersten Schritt müssen oft die Metallprofile der Ständerwand abgelängt werden. Hier empfiehlt sich das Arbeiten mit einem Winkelschleifer in Kombination mit einer dünnen Trennscheibe. Mit leistungsfähigen Millimeter-Scheiben wie der A 60 TZ Spezial oder der nur 0,8 mm dicken A 980 TZ Special lässt sich diese Tätigkeit schnell erledigen. Akku-Winkelschleifer, für die die Scheiben bestens geeignet sind, erhöhen die Mobilität.

Zur Bearbeitung der egalisierten Schraubenlöcher und der verspachtelten Übergänge zwischen den Gipskartonplatten kommen Schleifmittel auf Unterlage wie die Kletthaftscheibe PS 33 CK oder das Schleifgitter AN 400 zum Einsatz. Klingspor bietet hier ein breites Sortiment an Produkttypen für unterschiedlichste Werkzeuge und Lochmuster an – für für Schwing- oder Exzentschleifer bis zum Giraffenschleifer. Durch die offene Streuung und eine Steratschicht wird ein Zusetzen des Schleifmittels reduziert.

Die gleichen Werkzeuge kommen auch bei Malerarbeiten zum Einsatz, wenn beispielsweise Ausbesserungen an Wänden oder Decken bearbeitet werden müssen. Auch für lackierte Oberflächen wie Türen oder Zargen sind entsprechende Schleifmittel auf Unterlage im Klingspor-Sortiment zu finden.



In den Bereichen der Elektroinstallation und des Trockenbaus kommen Klingspor-Werkzeuge bei verschiedensten Tätigkeiten zum Einsatz.



Einsatzbereich im Umfeld der Sanitärinstallation und Fliesenverlegung.



Finales Schleifen von Wänden und Decken: mit Schleifmittel auf Unterlage oder Schleifgittern von Klingspor.

Schnell und einfach Dosen setzen mit den Diamant-Bohrkronen von Klingspor.

Müssen Bodenbeläge neu verlegt werden, muss der Untergrund oft von Rückständen vorheriger Beläge oder Kleberesten befreit werden. Dafür stellt Klingspor Diamant-schleifteller wie den DS 900 PKD Special zum Einsatz auf dem Winkelschleifer bereit, die die zu entfernenden Rückstände effektiv beseitigen – egal ob Klebstoff, Epoxidharz Spachtelmasse, Coatings, Bitumen, Farbe, Leim.

## ELEKTROINSTALLATION

Im Bereich der Elektroinstallation spielt Klingspor seine Herstellerkompetenz im Bereich der Diamantwerkzeuge aus. Denn zentrale Aufgabenstellungen bei der Installation von Kabeln, Steckdosen und Schaltern wie beispielsweise das Anlegen von Kabelschlitzen in der Wand, das Bohren von Dosenlöchern oder auch die Verlegung von Kabeln über Zimmer- und Geschossgrenzen hinweg durch Durchbrüche werden mit den entsprechenden Diamanttrennscheiben oder Bohrkronen effektiv und schnell erledigt.

Besonders geeignet für das Anlegen von Kabelschlitzen sind die Mauerschlitzzfräsen, die mit zwei parallelen Diamanttrennscheiben wie der DT 350 BT Extra arbeiten und gegenüber dem Winkelschleifer mit seiner nur einen Diamanttrennscheibe sauber geführte Schlitze garantiert. Für das Setzen von Dosen liefert Klingspor Diamantbohrer wie den DD 600 U Supra in allen gängigen Dosendurchmessern. In unterschiedlichen Durchmessern und größeren Längen stehen auch Bohrkronen wie die DK 654 B Supra oder die DR 912 B Special für Durchbrüche durch Wände und Decken zur Verfügung.

Wanddurchbrüche stehen auch bei anderen Gewerken immer wieder auf der Anforderungsliste, so zum Beispiel – aktuell noch einmal mehr – beim Kaminbauer, um nachträglich Öfen oder beispielsweise Pelletheizungen zu installieren. Lassen sich Dosensenker oder eventuell Wanddurchbrüche mit geringem Durchmes-



Fliesen aus Feinsteinzeug oder Naturstein stellen besondere Herausforderungen dar – lösbar mit den Diamant-Trennwerkzeugen von Klingspor.



ser noch aus der freien Hand setzen, kommen bei größeren Durchmessern in der Regel Maschinen mit Stativen zum Einsatz. Klingspor liefert selbstverständlich auch für diese großen Durchmesser auf die Standardmaße hin konzipierte Diamantbohrkronen für Nass- ebenso wie für Trockenbohrungen.

## HEIZUNGS- UND SANITÄRINSTALLATION

Bei der Installation der Zu- und Ableitungsrohre stellen sich ähnliche Aufgaben wie bei der Elektroinstallation: In den Wänden für das Leitungssystem Platz schaffen, Verbindungen durch Wände oder Decken herstellen, Entnahme- und Abflussstellen platzieren. Zu diesen Anwendungen kommt bei der Heizungs- und Sanitärinstallation das Ablängen von Rohren als wichtige Tätigkeit hinzu. Sowohl die zum Einsatz kommenden Kupfer- als auch die heute vorwiegend genutzten Kunststoffrohre lassen sich einfach und schnell mit einem Winkelschleifer mit einer kunstharzgebundenen Trennscheibe von Klingspor schneiden. Eine dünne 0,8 mm oder 1 mm-Scheibe sorgt für einen sauberen Schnitt ohne störende Gratbildung.

## METALLBEARBEITUNG AUF DEM BAU

Bei Installation von Lüftungskanälen müssen diese zugeschnitten werden. Das dünnwandige Metall lässt sich sehr gut ebenfalls mit dünnen, kunstharzgebundenen Trennscheiben bearbeiten. Bei kleineren Kanälen kommen die klassischen Millimeterscheiben wie die A 60 TZ Spezial zum Einsatz; bei größeren Kanälen greift der Handwerker am besten auf den Durchmesser von 230 mm zurück, dann in einer Dicke von 1,6 mm oder 1,9 mm wie die die A 46 TZ Special. Durch den schnellen Arbeitsfortschritt der dünnen Trennscheiben lassen sich auch Anlauffarben bei der Bearbeitung von Lüftungskanälen aus Edelstahl reduzieren, die ansonsten mit einer Fächerschleifscheibe wie dem Klingspor Schleifmopteller SMT 636 Supra nachbearbeitet werden können.

Auch im Geländerbau werden Schleifmopteller angewendet, um die Oberflächen nach dem Schweißen von Handläufen von Treppen oder anderen Elementen aus Edelstahl wieder anzugleichen. Besonders geeignet sind für diese Aufgabe Vlies-Kombi-Mopteller wie der Klingspor SMT 850 plus Special mit seinem Aufbau aus zwei unterschiedlichen Lamellentypen: Gewebeunterlage mit Korund für guten Abtrag und Vlies für eine gleichmäßige Oberfläche. Im Anschluss daran kann die Oberfläche dann mit Vliesrollen wie der NRO 400 und der NRO 500 oder feinkörnigen Schleifbändern finalisiert werden.



Handläufe werden oft erst auf der Baustelle geschweisst und müssen dann weiter bearbeitet werden.

## FLIESEN- UND STEINBEARBEITUNG

Neben klassischen Fliesen werden heute vermehrt Platten aus Stein- oder Feinsteinzeug, Granit oder anderen Naturmaterialien bei der Gestaltung von Bädern oder Küchen eingesetzt. Diese stellen bei der Bearbeitung besondere Ansprüche und werden vorzugsweise mit Tischsägen geschnitten. Dabei kommen Diamanttrennscheiben zumeist mit einem Durchmesser von 250 mm im Nassschnittverfahren zum Einsatz. Klingspor bietet hier Spezialscheiben wie die DT 900 FL Special mit einem geschlossenen Rand an, die einen sauberen Schnitt von Keramik-, Steinzeug- oder Marmorplatten garantieren. Selbstverständlich ist auch die Bearbeitung mit einer Diamanttrennscheibe in Verbindung mit einem Winkelschleifer im Trockenschnittverfahren möglich, das Ergebnis einer exakten Schnittkante wird aber eher im vorgenannten Verfahren erreicht.

Für Bohrungen in Fliesen und Steinplatten stehen Diamantbohrer zur Verfügung, die sowohl in Kombination mit einer Bohrmaschine oder in Kombination mit einem Winkelschleifer eingesetzt werden können. Während die Produkte wie die DB 600 F Supra für die Bohrmaschine vornehmlich bei bereits verlegten Fliesen und Steinplatten eingesetzt werden, eignen sich Trockenbohrkronen wie die DK 600 F Supra für die Bearbeitung noch nicht verlegter Platten mit dem Winkelschleifer.

## HOLZBEARBEITUNG AUF DEM BAU

Bodenbeläge aus Holz waren traditionell schon immer in Häusern und Wohnungen vertreten. Durch den Trend zum Holzbau ziehen jetzt auch Sichtholzelemente wieder mehr und mehr in Häuser und Wohnungen ein. Während für die Böden Parkettschleifmaschinen oder Schleifbandmaschinen verwendet werden, die mit Kletttaftscheiben von Schleifmittel auf Unterlage in verschiedenen Körnungen bestückt werden, sind es bei den Sichtholzelementen wiederum Exzenter- oder Schwingschleifer in Kombination mit Schleifmittel auf Unterlage, mit denen die Bearbeitung erfolgt. Kletttaftende Schleifscheiben wie die PS 61 FK und die CS 411 XK gewährleisten in beiden Fällen hohen Abtrag bei langer Standzeit.

So unterschiedlich die Aufgabenstellungen sind, so durchgängig ist zum einen die Abstimmung der einzelnen Klingspor-Werkzeuge in der Arbeits-Prozesskette. Ebenso durchgängig ist die Verfügbarkeit des Sortimentes, nicht zuletzt durch die marktnahe Produktion des Herstellers. Das bedeutet: Sicherheit für Anwender und Handel auf allen Ebenen. ■

## INNOVATIVE AKKUTECHNOLOGIE VON DEWALT

# Ausdauernd, kraftvoll, ergonomisch und effizient

Mit einer innovativen Akku-Technologie hat DEWALT im Frühjahr eine neue Ära der Leistung kabelloser Profi-Werkzeuge eingeläutet: Beim Powerstack-Akku kommen gestapelte Pouch-Zellen zum Einsatz. DEWALT ist der erste große Elektrowerkzeuganbieter, der diese Technologie für den Einsatz in Industrie, Bau und Handwerk nutzt. Jetzt hat die Marke das neue System um einen 5Ah Akku erweitert, der Anwenderinnen und Anwendern bis zu 50 Prozent mehr Leistung und eine um bis zu 50 Prozent längere Laufzeit sowie eine doppelt so lange Lebensdauer bietet.

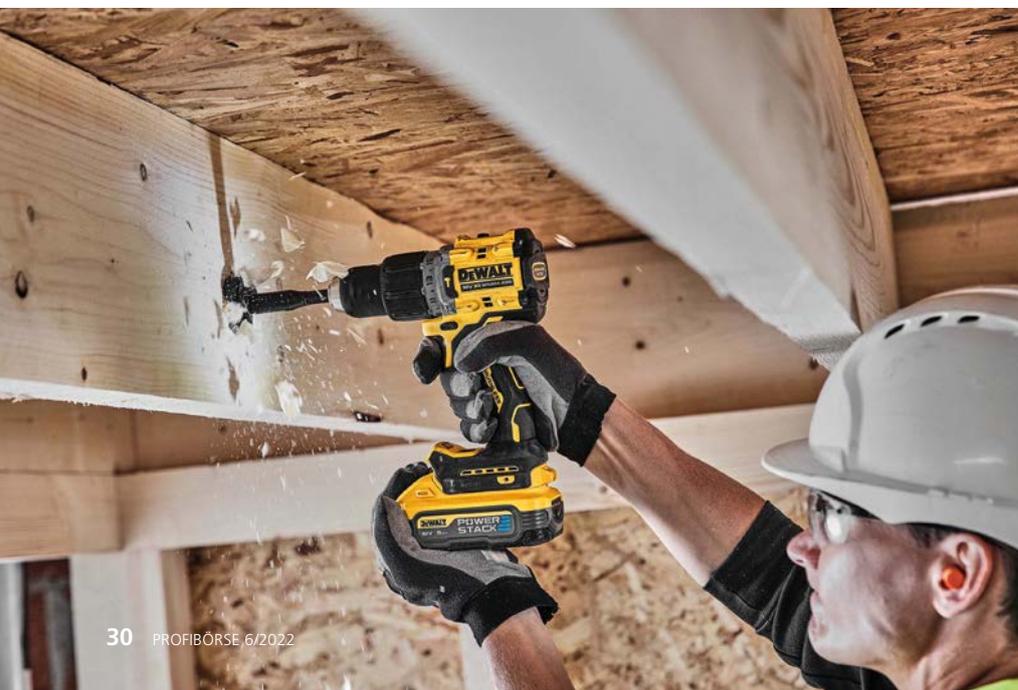
Im 18V Powerstack-Akku von DEWALT kommen gestapelte Pouch-Zellen zum Einsatz. Diese innovative Technologie macht ihn zum leichtesten und gleichzeitig leistungsstärksten Kompakt-Akku von DEWALT. (Fotos: DEWALT)



Die DEWALT Powerstack-Akku-Technologie hat seit der ersten Präsentation im Frühjahr, bei der zunächst der 18V-Kompakt-Akku mit 1,7 Ah vorgestellt wurde, bereits begehrte Branchenauszeichnungen erhalten, eine starke Nachfrage im Handel ausgelöst und positive Kundenbewertungen hervorgerufen. Denn sie zeigt klare Vorteile gegenüber anderen Akku-Technologien: Sie liefert mehr Leistung, sie ist kompakter in den Abmessungen, weist ein geringeres Gewicht auf und bietet eine höhere Lebensdauer, bezogen auf einen vergleichbaren Akku mit bisheriger Technik. Für Anwenderinnen und Anwender ergeben sich daraus längere Einsatzzeiten, geringerer Platzbedarf beim Transport und mehr Flexibilität in engen Räumen, eine verbesserte Ergonomie vor allem bei Überkopfarbeiten und ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis.

## VOLLE POWER

Der jetzt vorgestellte DEWALT Powerstack 18V 5Ah Akku baut auf dem innovativen Powerstack-System auf und bietet eine unvergleichliche Leistung für viele DEWALT Akku-Elektrowerkzeuge. Durch die gestapelten Pouch-Zellen ist der 18V-Kompakt-Akku mit 5Ah der leichteste und gleichzeitig leistungsstärkste Kompakt-Akku von DEWALT. Auch hier profitieren die Anwenderinnen und Anwender von folgenden Vorteilen:



Die Powerstack-Akkus von DEWALT sind mit allen 18V XR Akku-Elektrowerkzeugen und Ladegeräten des 18V XR-Systems von DEWALT kompatibel.



Die Powerstack-Akkus in den Versionen mit 1,7 Ah und 5 Ah.

Die Akkus sind mit einer abriebfesten Gummi-Ummantelung versehen, die für Stoßfestigkeit sorgt und gleichzeitig die Materialoberflächen schützt.



Mit seiner äußerst kompakten Bauweise erleichtert auch der neue Powerstack-Akku mit 5 Ah von DEWALT das Arbeiten in engen Räumen und optimiert den Platz im Werkzeugkasten.

Die zugrundeliegenden Vergleichswerte beziehen sich auf die Klasse der DEWALT XR Akkus 5Ah oder weniger; bei der Leistung, Effizienz sowie der Lebensdauer auf den DEWALT DCB 184 Akku.

#### PRÄDESTINIERT FÜR ANWENDUNGEN AM BAU

Als weltweit erste große Elektrowerkzeugmarke, die die Pouch-Zellen-Technologie einsetzt, bringt DEWALT mit der Erweiterung des DEWALT Powerstack 18V XR-Systems erneut bahnbrechende Akku-Innovationen in die Bauindustrie. Die Pouch-Zellen-Technologie trägt entscheidend dazu bei, die kabellose Baustelle der Zukunft voranzutreiben. Denn der DEWALT Powerstack 18V 5Ah Akku ist ideal für professionelle Bauanwendungen.

#### ALLSEITS KOMPATIBEL

Ausgerüstet mit einer LED-Ladezustandsanzeige lässt sich bei den Akkus des Powerstack-Systems, ob mit 1,7 Ah oder 5 Ah jederzeit der aktuelle Ladezustand abrufen. Das hilft Anwenderinnen und Anwendern, ungeplante Arbeitsunterbrechungen zu vermeiden. Darüber hinaus sind die Akkus mit einer abriebfesten Gummi-Ummantelung versehen, die für Stoßfestigkeit sorgt und gleichzeitig die Materialoberflächen schützt. Die neuen Powerstack-Akkus von

- **POWER PACKED** – Mit bis zu 50 Prozent mehr Leistung (im direkten Vergleich unter Laborbedingungen zum Akku DCB184 – 18 Volt/5Ah – von DEWALT) sorgt dieser Akku für einen schnelleren Arbeitsfortschritt und damit eine höhere Produktivität.
- **EFFIZIENTER** – Mit bis zu 50 Prozent mehr Laufzeit pro Ladung ist der Akku der effizienteste DEWALT Akku in seiner Klasse.
- **DOPPELTE LEBENSDAUER** – Die um 100 Prozent höhere Lebensdauer in Bezug auf die Ladezyklen (im Vergleich zum Akku DCB184 – 18 Volt/5Ah – von DEWALT) zahlt sich für Anwenderinnen und Anwender in einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis aus.
- **GUMMIERUNG** – Die übergossene Gummibasis ist rutschfest und hilft dabei, fertige Oberflächen zu schützen.

DEWALT sind mit allen 18V XR Akku-Elektrowerkzeugen und Ladegeräten des 18V XR-Systems von DEWALT kompatibel.

Mit fast 100 Jahren Erfahrung in der Entwicklung und Herstellung erstklassiger Lösungen für die professionelle Bauindustrie steht DEWALT für Leistung, Innovation und Zuverlässigkeit. Werkzeuge von DEWALT wurden entwickelt, um die Erwartungen von Industrie, Bauunternehmern und professionellen Handwerkern zu übertreffen, selbst wenn sie in extremen Bauumgebungen eingesetzt werden. DEWALT liefert komplette Anwendungslösungen für das moderne Bauwesen, außerdem verfügt die Marke über eines der umfangreichsten Service- und Reparaturnetzwerke der Welt.



Mehr Informationen über die DEWALT Powerstack-Produktpalette gibt es unter: [www.dewalt.de/systeme/kabellose-plattformen/powerstack](http://www.dewalt.de/systeme/kabellose-plattformen/powerstack)



## EFFEKTIVE WERKZEUGE VON PFERD

# Im Dienste der Wirtschaftlichkeit

Dass die Besucherinnen und Besucher am Pferd-Messestand auf der Internationalen Eisenwarenmesse Premium-Werkzeuge finden, die nicht zuletzt bei der Ergonomie, Langlebigkeit und Wirtschaftlichkeit Standards setzen, ist seit langem gesetzt. Dass damit aber auch beispielsweise das Thema des Fachkräftemangels tangiert wird, war manchem neu. Dabei ist der Zusammenhang, den Pferd aufzeigt, nur logisch.

„Die Herausforderungen für das produzierende Gewerbe werden nicht weniger“, weiß Pferd Produktmanager Marco Steinwand. „Neben den massiven Kostensteigerungen ist es der Fachkräftemangel, der vielen Unternehmen zu schaffen macht. Wir bei Pferd behaupten, wenn es schwierig wird, neues und geeignetes Personal zu finden, kann die richtige Auswahl des Werkzeugs einen Mitarbeiter ersetzen.“ Es gehe lediglich darum, immer das beste, schnellste und ergonomischste Produkt einzusetzen, „denn so können unsere Kunden ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern helfen, die Arbeitsaufgaben schneller zu erledigen und sie dabei gesund und zufrieden zu halten“, verspricht der Produktmanager.

Eines der Werkzeuge, das sich für viele Pferd Kunden aktuell als der Problemlöser zeige, sei die neue CC-Grind-Robust, so Steinwand, eine Schleifscheibe, die Schrupp-, Fächer- oder Fiberscheibe in weiten Teilen ersetzen könne: „Die CC-Grind-Robust verfügt über alle Vorteile, die wir aus der CC-Grind-Familie kennen: Die Werkzeuge



Innovation in einer innovativen Produktgruppe – Robust aus der CC-Grind-Familie. (Fotos: Pferd)

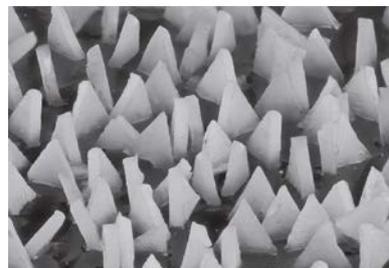
sind leicht, leise, staubarm, sehr einfach zu führen, vor allem aber super schnell.“

Schon die CC-Grind-Robust in der Ausführung SG erziele – verglichen mit einer normalen Schruppschleifscheibe – etwa den doppelten Materialabtrag in der gleichen Zeiteinheit. „Das verdoppelt rein rechnerisch schon die Produktionskapazität in diesem Prozessschritt“, unterstreicht Steinwand. In der Ausführung CC-Grind-Robust SGP werde dank des Victograin-Hochleistungsschleifkorns nochmals eine Verdopplung dieser Leistung erreicht. „Das führt dann dank der stark verkürzten Schleifzeiten zu einer hohen Einsparung im Bereich personeller Ressourcen. Unsere Kunden gewinnen Zeit und Produktionskapazitäten – wichtige Vorteile bei knappen Arbeitskräften.“ Pferd erlebe derzeit eine hohe Nachfrage nach Werkzeugen dieser Art, erklärt der Pferd Produktmanager, „was uns in unserer Vorgehensweise bestätigt, immer nach der besten und leistungsfähigsten Lösung für den Anwender zu suchen.“

## LEISTUNGSFÄHIG DANK VICTOGRAIN

CC-Grind-Robust gibt es in zwei unterschiedlichen Ausführungen und jeweils zwei Durchmessern. Für die Bearbeitung von Stahl und Edelstahl (Inox) geeignet und mit hoher Schleiffreudigkeit und höchster Standzeit ausgestattet bietet die CC-Grind-Robust SG SteeloX bereits zahlreiche Vorteile gegenüber klassischen Schrupp- und Schleifscheiben. Die Variante CC-Grind-Robust SGP SteeloX zeichnet sich durch das präzisionsgeformte, dreieckige Hochleistungsschleifkorn Victograin aus, das gleichermaßen für den Einsatz auf Stahl oder Edelstahl (Inox) geeignet ist. Diese Version sei

insbesondere für die Flächenbearbeitung und bei möglichst schnellem Arbeitsfortschritt empfohlen.



Dreieckiges, präzisionsgeformtes Format – das Hochleistungsschleifmittel Victograin von Pferd.

Die Victograin-Schleifkörner sind mit einer Seite ihrer dreieckigen Form auf dem Träger fixiert. Dadurch sind sie besonders fest eingebunden und bieten in Verbindung mit ihrer schlanken Form einen extrem großen Spanraum, wodurch der

Zerspanungsprozess nochmals effizienter wird. Auch der strukturelle Aufbau der Victograin-Dreiecke ist speziell angepasst, die sehr kleinen Kristalle bieten innerhalb des Dreiecks ein optimales Verschleißverhalten. Im Einsatz treffen die Schleifkornschnitten der form- und größengleichen Dreiecke des Victograin-Korns in einem optimalen Winkel auf das Werkstück, somit wird benötigt das einzelne Schleifkorn nur wenig Energie, um in das Werkstück einzudringen.

„Wir bei Pferd freuen uns, dass wir mit der CC-Grind-Robust ein Werkzeug anbieten können, das Kunden tatsächlich suchen und brauchen und das dank seiner Eigenschaften genau in die Zeit passt. Für viele ist es halt ein echter Problemlöser, wenn es darum geht, Arbeitszeiten zu reduzieren und daraus neue Produktivitätskapazitäten zu generieren“, resümiert Produktmanager Marco Steinwand. ■

**BE SMART. IN ANY CASE.**

**HAZET**  
Das Werkzeug

**HAZET SMART CASE**

**HAZET SMART RAIL**

**HAZET SMART HOLDER**

HAZET-WERK – Hermann Zerver GmbH & Co. KG  
Güldenwerther Bahnhofstraße 25 - 29 • 42857 Remscheid • GERMANY • [www.hazet.de](http://www.hazet.de)



Fischer Hybride decken alle gängigen Dicht- und Klebeanwendungen im Handwerk und DIY-Bereich ab. Sie lassen sich für alle gängigen Baustoffe der Füge- teile und auf feuchten Oberflächen anwenden. (Foto: Fischer)

## Gut geklebt

Viele Befestigungsaufgaben lassen sich ideal mit Klebeverbindungen lösen. Hybride aus dem Fischer Sortiment vereinen hierbei die hohe Elastizität und UV-Beständigkeit von Silikonen mit der großen Klebkraft und der Überstreichbarkeit von Polyurethanen. Mit den sehr emissionsarmen Produkten werden durch Kleben hohe Haftzugfestigkeiten erreicht ohne Füge- teile durch Bohrungen, Nägel oder Schweißen zu schwächen. Die Applikation gelingt einfach und schnell mit passender Auspresspistole. Ein Bohrvorgang ist hierbei überflüssig – und somit entfällt auch die Bohrstaubentwicklung zugunsten einer sauberen und gesunden Arbeitsumgebung sowie einer sicheren Anwendung.

Sowohl gleiche als auch viele verschiedene Materialien können dabei problemlos miteinander verbunden werden. Die Klebeverbindungen ermöglichen zudem eine sehr hohe Elastizität. Dadurch lassen sich die thermische Ausdehnung von Füge- teilen sowie Bewegungen durch Stöße und Vibrationen ausgleichen.

Der neue Fischer Dichtstoff Flex MS kann hierbei besonders große Bauteil-Bewegungen in der Fuge aufnehmen. Weitere Vorteile sind seine blasenfreie Aushärtung, seine besonders sichere Haftung auf feuchten Untergründen sowie seine Witterungs-, Alterungs- und UV-Beständigkeit. Ein weiterer Neuzugang im Sortiment ist der Klebstoff Express MS. Seine sehr schnelle Aushärtung führt bereits nach circa 20 Minuten zu einer handfesten Klebeverbindung. Er ist ideal für dünne Fugen und in der Farbe Weiß verfügbar. Der kristallklare Dicht- und Klebstoff Crystal MS ist dahingegen für Anwendungen auf Glas, etwa im Bad, prädestiniert. Besonders universell lässt sich auch der Fischer Dicht- und Klebstoff Multi MS einsetzen. Das Anwendungsspektrum umfasst Fugen, Leisten, Fliesen, das spannungsausgleichende Verkleben unterschiedlicher Materialien und Spiegel. Der Klebstoff High Tack MS vervollständigt das Fischer Hybrid-Sortiment. Er verfügt über die höchste Anfangshaftung im Fischer Portfolio, die ein zusätzliches Vorfizieren der Anbauteile bei der Befestigung in den gängigsten Anwendungsfällen erübrigt.

## Unbegrenzt kompatibel

Scangrip treibt mit der neuen Produktlinie Scangrip Connect die übergreifende mobile Energieversorgung weiter voran. Mit der neuen Produktlinie bietet Scangrip eine Reihe von hybriden und innovativen Arbeitsleuchten, die mit allen führenden Elektrowerkzeugmarken kompatibel sind – eine Beleuchtungslösung, die es so noch nie gab.

Das CAS-Mitglied Scangrip geht mit der Connect-Serie noch einen Schritt weiter. Neben der markenübergreifenden Plattform auf Basis der Metabo Akku-Technologie bietet der Spezialist für Arbeitsleuchten jetzt die Kompatibilität zu den Akkus von Berner, Bosch, Bosch Green, Dealt, Einhell, Fein, Festool, Flex, Hazet, Hikoki, Ingersoll, Makita, Metabo, Milwaukee, Ridgid, Snap-On und Würth. Damit verbindet der dänische Hersteller die Welt der Elektrowerkzeug-Akkus mit der Welt der professioneller Arbeitsleuchten und bietet den Anwendern die Freiheit, eine Scangrip-Arbeitsleuchte zu verwenden, unabhängig von der von jeweils bevorzugten Akkumark.

Scangrip hat für die Akku-Schnittstellen der 18 Volt-Akkus der aufgeführten Elektrowerkzeugmarken einen Smart Connector entwickelt, der an die Arbeitsleuchte montiert wird. Damit ist die Kompatibilität zum jeweiligen Energieanbieter gewährleistet. Ein Akku-Sicherheitssystem schützt dabei den Akku und sorgt für einen sicheren Gebrauch. Als einzigartige Zusatzoption bietet Scangrip eine Stromversorgung an, die für unbegrenzte Lichtverfügbarkeit direkt angeschlossen werden kann. Das Scangrip Connect-Lieferprogramm besteht aus acht Arbeitsleuchten mit der neuesten COB-LED-Technologie, extrem flexiblem Design und hoher Haltbarkeit für den anspruchsvollen

professionellen Anwender.



Der Connector ist die zentrale Verbindung zwischen den Scangrip Arbeitsleuchten und den verschiedenen Akkusystemen. (Foto: Scangrip)

**HECO SCHRAUBEN**

**MULTI-MONTI®-plus:  
Das Original  
für Originale.**

**25 Jahre  
MULTI-MONTI  
SCHRAUB-  
ANKER**

**MultiTalent**

**FireResist**

**BrickProof**

**heco-schrauben.com**



MMS-plus: Das Schraubanker-Sortiment mit den meisten Zulassungen eignet sich unter anderem zur Mehrfachverwendung bei temporären Befestigungen. (Foto: Heco-Schrauben)

## Jetzt auch in Edelstahl A4

Der Heco-Schraubanker Multi-Monti-plus feiert 25-jähriges Jubiläum – und präsentiert zugleich eine Sortimentserweiterung: Den Multi-Monti-plus Schraubanker in Edelstahl. Mit dieser Variante ist das Montagemittel auch für besonders anspruchsvolle Witterungsverhältnisse geeignet. Außerdem reiht es sich in das Schraubankersortiment mit den meisten Zulassungen ein.

Vor 25 Jahren stellte Heco seinen Schraubanker Multi-Monti-plus vor – ein multifunktionales Montagesystem. Geringe Einschraubdrehmomente, spreizdruckfreie Verbindungen und Zulassun-

gen für den gerissenen und ungerissenen Beton sowie Mauerwerk machen die Multi-Monti-plus heute zu einem der vielseitigsten Schraubanker.

Schwierigste witterungstechnische Bedingungen stellen insbesondere an Befestigungsmittel hohe Ansprüche. „Die neue Sortimentserweiterung – Multi-Monti-plus in Edelstahl-Qualität A4 – erweist sich hier als sichere Lösung. Sei es zur Befestigung von Geländern, Pfostenhaltern, Markisen, Solaranlagen und Kaminen,“ so Frank Hofer, Produktmanager bei Heco-Schrauben. Die Verwendung der Multi-Monti-plus Edelstahlvariante in gerissenem und ungerissenem Beton ist in der ETA 15/0784 Option 1 geregelt.

Besondere Vorteile verschafft unter anderem ihre BlackCut-Funktionsspitze – eine extra hart schwarz phosphatierte Spitze: Sie ermöglicht einen optimalen Hinterschnitt, sorgt für ein besseres Setzverhalten und geringes Einschraubdrehmoment. So lässt sich der Schraubanker sicher verankern.

Das Gesamtsortiment der MMS-plus, in Edelstahl und verzinkt, bildet das größte zugelassene Schraubanker-Sortiment mit einem Durchmesser von 6 - 20 Millimetern. Die Durchmesser von 10 - 20 Millimetern verfügen zusätzlich über eine Seismik-Zulassung. Die Zulassungen decken insbesondere auch die Verwendung in Mauerwerk unter Brandbeanspruchung ab. Für die Verankerung in Mauerwerk liegt eine Allgemeine Bauartgenehmigung Z-2.1-2103 vor. Mit diesen Eigenschaften ist die seit 25 Jahren bewährte Befestigungslösung von Heco für besonders viele Montagearten geeignet.



Messer und Schaber in einem: Das Scraper Utility Knife von Toughbuilt. Das Produkt wurde auf der Internationalen Eisenwarenmesse mit dem Eisen Award 2022 ausgezeichnet. (Foto: Toughbuilt)

## Funktionalität neu definiert

Toughbuilt hat mit dem Scraper Utility Knife den Begriff „Mehrzweckmesser“ neu definiert. Das einzigartige und patentierte Produkt verfügt über eine fortschrittliche Technologie, die es dem Benutzer ermöglicht, mit einem Daumenschnippen zwischen einem Universalmesser und einem Schaber zu wechseln. Als Universalmesser kann es zum Schneiden aller Arten von Materialien verwendet werden, während es als Spachtel zum Entfernen von Farbe, Dichtungsmitteln, Klebstoffen und Etiketten von Oberflächen wie Fenstern, Spiegeln und Fliesen eingesetzt werden kann.

Neben seiner außergewöhnlichen Vielseitigkeit bietet das Toughbuilt Scraper Utility Knife eine Reihe weiterer Vorteile. Dazu gehören ein robuster Griff aus Metall für maximale Haltbarkeit sowie ein Gummigriff für mehr Benutzerkomfort über längere Zeiträume hinweg. Außerdem verfügt es über einen Farbdosenöffner an der Rückseite des Werkzeugs. Über ein Schnellwechselsystem können die Klingen schnell und ohne Spezialwerkzeug gewechselt werden. Wie alle Toughbuilt-Produkte wird auch das Scraper Utility Knife standardmäßig mit einer zweijährigen Garantie ausgeliefert, bei Registrierung des Kaufs sogar mit einer 25-Jahres-Garantie.



Tyrolit ergänzt durch die Aufnahme der Sunburst Radialschleifbürsten sein Portfolio an Schleifmitteln. (Foto: Tyrolit)

## Grenzenlose Einsatzmöglichkeiten

Tyrolit hat das Sortiment an Produkten für die Oberflächenbearbeitung um eine neue Linie ergänzt: Das Unternehmen vertreibt nun exklusiv die Sunburst Radialschleifbürsten des US-amerikanischen Herstellers Dedeco am europäischen Markt.

Die Sunburst-Produktlinie zeichnet sich vor allem durch die universelle Einsetzbarkeit in verschiedensten Industriebereichen aus: Von der Luftfahrt über Medizintechnik bis hin zur Automobilindustrie können die Radialschleifbürsten als integraler Bestandteil des Fertigungsprozesses zur Bearbeitung von Oberflächen eingesetzt werden. Im Vergleich zu Konkurrenzprodukten aus Nylon oder Draht glänzen die Bürsten aus Thermoplastik durch ihre äußerst hohe Lebensdauer und eine gesteigerte Sicherheit und Flexibilität in der Anwendung.

Die Radialschleifbürsten eignen sich perfekt für leichte Entgratungsarbeiten sowie um Oberflächen zu säubern, zu finishen oder zu polieren. Zudem sind die Produkte in den verschiedensten Borstenformen und Korngrößen von Korn 36 bis 1 Mikron erhältlich. Dadurch wird die gesamte Anwendungsbandbreite von aggressiveren Bearbeitungsmethoden bis zum Feinschliff abgedeckt.

Das Produktportfolio besteht aus Bürsten für den Winkelschleifer, Geradschleifer sowie für den Schleifbock. Außerdem ist eine Integration in automatisierte Systeme/Roboter möglich. Je nach Anforderungen stehen Bürsten mit unterschiedlichen Ausrichtungen der Borsten zur Verfügung. Ein weiterer nennenswerter Vorteil der Sunburst-Bürsten, im Vergleich zu herkömmlichen Produkten, ist die minimale Wärme- und Staubentwicklung. Dadurch werden mögliche Schäden oder Verformungen an der Arbeitsfläche nachhaltig verhindert.



Durch das Kofferdesign lässt sich die Großflächenleuchte Powercase L einfach transportieren und aufbauen.

## Jede Menge Licht

Ob bei Rettungs- und Hilfeinsätzen oder bei der Tatortsicherung, im Hoch- und Tiefbau oder bei öffentlichen Veranstaltungen: Sachgerechtes Licht ist optionslos und Bedingung für eine hohe Sicherheit. Die Großflächenleuchte Powercase L liefert dieses Licht in bester Sonlux-Manier und von beeindruckender Stärke und Wertigkeit – verblüffend gleichmäßig, in makelloser Tageslichtqualität und jetzt mit einem Leuchten-Lichtstrom von 100.000 Lumen.

Das in der Leuchtenbranche bis dato einzigartige Kofferdesign sorgt für eine schnelle Verfügbarkeit dieser mobilen Lichtwucht. Am Tragegriff lässt sich die Powercase L gewohnt einfach und schnell transportieren und in Transportstellung stehend sofort in Betrieb nehmen. Mit einem Ausstrahlwinkel von 180 Grad zu jeder Seite und ohne jeglichen Montage- und Zeitaufwand.

Aufgeklappt geht auch die Aufhängung oder Stativ-Montage zügig vonstatten. Der universelle Stativadapter ermöglicht dabei eine Ausrichtung der Leuchte nach unten, nach oben oder 30° geneigt, wodurch selbst Brücken bei einer Sanierung, Gebäude oder Tunnel komfortabel beleuchtet werden können. Bei aller Leistungsstärke ist die Leuchte ausgesprochen kompakt und flach, die Windlast ist entsprechend gering. In Verbindung mit den hochwertigen und widerstandsfähigen Gehäusekomponenten und der Schutzart IP 65 zeigt sich die Powercase L selbst unter rauesten Umgebungs- und Witterungsbedingungen nahezu uneingeschränkt einsatzfähig.



Die Powercase L liefert einen Lichtstrom von 100.000 Lumen. (Fotos: Sonlux)

## VORSCHAU ►► PROFIBÖRSE 1/2023

### Akkuwerkzeuge und Akku-Schnittstellen

Das Thema Akku ist nach wie vor der Treiber im Markt der Elektrowerkzeuge, nicht zuletzt durch die kontinuierliche Leistungssteigerung von Energielieferanten und Motoren, aber auch durch das vermehrte Angebot von markenübergreifenden Akku-Systemen. Im Schwerpunkt der kommenden Ausgabe der ProfiBörse schauen wir auf die Technik und die Strategien im Markt der Akkuwerkzeuge.



FOTO: BOSCH

Die ProfiBörse 1/2023 erscheint am 24. Februar 2023

## 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/Abonnementservice:** 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

# DIE PERFEKTE KOMBINATION

Seit 1995 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 PSAGa. Damit erhalten die Leserinnen und Leser detaillierte Informationen zu diesem interessanten Sortimentsbereich.

**ProfiBörse 1/2023** erscheint zusammen mit **Wear@Work 1/2023** am 24.02.2023. Jetzt buchen – Anzeigenschluss ist der 31.01.2023

Bleiben Sie umfassend informiert – mit dieser perfekten Kombination.

