

PROFITBÖRSE

DAS MAGAZIN FÜR FACHGROSSHANDEL, HANDWERK & INDUSTRIE



metabo

ROTHENBERGER

Collomix

steinel

PREBENA

MONTIPOWER

SPWE



mafell

EISENBLÄTTER

EIBENSTOCK
Elektrowerkzeuge

ROKAMAT

haaga
part of starmix

JÖST

BAIER
Elektro-
werkzeuge

ITH
Bolting Technology

Lamello



starmix

fischer

BIRCHMEIER

edding

GESIPA

CEMBRE

CEMO

POWER
GERMANY



SCANGRIP

RICO

PROMOTECH

Pressfit

virax

HellermannTyton

JEPSON

POWER
GERMANY

► IM GESPRÄCH

Vorschau auf
die Marktstudie

► UNTERNEHMEN

Die Erfolgsgeschichte
der Niettechnik

► SCHWERPUNKT

Akku-Allianzen
und -systeme

NEUHEIT

ROTHENBERGER
pipetool technologies at work



ROCAM MINI HD

Modulare HD-Inspektionskamera für Rohre von Ø 40-110 mm

Inspektionskamera mit bisher unerreichter Bildqualität

- Full HD für ein detailliertes und gestochen scharfes Bild mit 1920x1080 Pixeln
- True Color für farbechte Darstellung

Einfache kabellose Dokumentation

- Eigenes Wi-Fi für schnelle Verbindung zwischen Smartphone und ROCAM MINI HD
- Unterstützende und einfach zu bedienende App für Dokumentation und Livestream
- Dank Bluetooth® direkte Sprachaufnahmen zu Videos möglich

Und ab Juni 2023 ist die ROCAM MINI HD in den beiden herstellerübergreifenden Akku-Systemen CAS und AMPShare für mehr Wahlmöglichkeit verfügbar!



Ab Juni 2023 als CAS- oder AMPShare-Variante verfügbar!



Jetzt mehr erfahren
und Angebote entdecken!

rothenberger.com

Nach-Hall-tig



Die Geldschmelze hat ein wenig nachgelassen und fast hat man wieder ein freudiges Strahlen in den Augen bei der Fahrt zur Zapfsäule. Und alle Energielieferanten dürfen sich unseres vollsten Verständnisses sicher sein, dass sich natürlich heute Preise wie vor 14 Monaten einfach nicht mehr darstellen lassen. Aber auch das hat einen Preis: Die Stimmung beim Wohnungsbau, zumal bei den privaten Bauherren, kommt aufgrund der Maßnahmen gegen die Inflation über die Kellerdecke nicht mehr hinaus. Im Vorfeld der in diesem Jahr im

April durchgeführten BAU in München prognostiziert eine Studie, an der auch das ifo-Institut beteiligt war, dass der Bausektor in den kommenden Jahren in Deutschland nach dem Abarbeiten des Bauüberhangs eher stagniert. Da geht die Hoffnung der Werkzeugbranche vor allem in Richtung SanReMo.

Unter besonderem Inflationsdruck steht auch der Begriff der Nachhaltigkeit. Durchaus verwunderlich ist es zuweilen, was alles unter diesen Begriff subsummiert wird. Teilweise wäre man darauf gar nicht gekommen. Dabei ist so manche Nachhaltigkeitsmaßnahme wenig geeignet, das Abschmelzen von Gletschern und Polkappen zu verlangsamen oder gar zu verhindern. Wie etwa die doch etwas befremdlich anmutende Aktion in der Schweiz, die das Abschmelzen eines Gletschers verlangsamen soll: Mit dem Verkauf eines Skipasses für den für 2056 berechneten letzten Tag vor dem völligen Verschwinden des Gletschers und daraus finanzierten kompensierenden Maßnahmen konnte die prognostizierte Lebenszeit des Gletschers bislang um sage und schreibe zehn Minuten verlängert werden. Wenn Nachhaltigkeit zum Jahrhundertthema erhoben wird, sollte man noch eine Sekunde daran denken, was die Stunde geschlagen hat.

Dass wir uns richtig verstehen: Jede sinnvolle und effektive Maßnahme, die dazu beiträgt, die Klimaveränderung zu verlangsamen oder Biotope und Arten zu erhalten ist sinnvoll, wie beispielsweise die Reduzierung von gebrauchten Akkupacks durch Akku-Allianzen – siehe den Schwerpunkt in dieser Ausgabe. Viele Unternehmen aus verschiedensten Branchen – auch der unseren – sind sehr ernst- und gewissenhaft auf dem Weg zur weiteren Ressourcenschonung und Energieneutralität. Dass, wie es im Interview in dieser Ausgabe gesagt wird, dieser Weg keinen Schlusspunkt hat, muss dabei auch jedem klar sein.

So wie es in Inflationszeiten gilt, sein Geld sinnvoll anzulegen, muss auch mit dem Thema Nachhaltigkeit sinnvoll umgegangen werden. Es lohnt sich auf jeden Fall, die Pflegeanleitung zu lesen: Beim Green Washing neigt das zu Waschende spätestens im letzten Spülgang dazu, Farbe zu verlieren und bleibt dann ein wenig bleich zurück.

In diesem Sinne, herzlichst

HARTMUT KAMPHAUSEN



Qi23



Struktur und Feinschliff mit Osborn

Osborn Holzrundbürsten sind optimal geeignet, um der Materialrichtung bei der Strukturierung und dem Feinschliff von Holzprofilen exakt zu folgen. Durch die Auswahl der Körnung lässt sich das Schliffbild problemlos variieren. Das geringe Gewicht des Kunststoffkörpers ermöglicht eine leichte Führung und ermüdungsfreies Arbeiten. Einsetzbar auf Winkelschleifern mit regulierbarer Drehzahl.



[osborn.com](https://www.osborn.com)

INHALT

MANAGEMENT

WARENWIRTSCHAFT/E-COMMERCE

- Prozess Release 2022 R1 6
- Business Intelligence für eNventa ERP 7

AKTUELL

GASTKOMMENTAR

- Wolf Hirschmann: Unternehmensführung zwischen Frust und Lust 4

IM GESPRÄCH

- Vorschau auf die Marktstudie: Gut für eine Überraschung? 8
- Felo will Markenpräsenz in Deutschland ausbauen 10

MESSEN

- BAU: Der wichtigste Treffpunkt der Branche 12
- Fastener Fair: Bereit für starkes Comeback 13

UNTERNEHMEN

- Gesipa: Feste Verbindungen herstellen 14
- Heller Tools: Neuer Virtual Showroom 16

SCHWERPUNKT

AKKU-ALLIANZEN UND -SYSTEME

- „CAS ist das Original“ 17
- Rothenberger und die Schnittstellen 19
- AmpShare setzt auf weiteres Wachstum 21
- Festool baut Akkuperspektiven aus 22
- Kress hat Qualität und Benutzerfreundlichkeit im Fokus 24
- Milwaukee bietet Vorteile für Fachhändler und professionelle Anwender 26
- Fischer-Statement zu Akku-Allianzen 27

BRANCHEN

WERKZEUG & MASCHINEN

- Beratungs-Kompetenzfeld: Immer gut abschneiden mit Spewe 28

PRODUKTTHEMA

LAMPEN UND LEUCHTEN

- Shada als heller Vollsortimenter 30
- Leuchtkraft ohne Kabel 32
- Scangrip: Freie Wahl unter allen Akkumarken 35

RUBRIKEN

- Editorial 3
- Impressum 27
- Vorschau 34

WAS IST? WAS BLEIBT? WAS KOMMT?

Unternehmensführung zwischen Frust und Lust

Unternehmerischer Weitblick im Sturm der Veränderung wird immer schwieriger – doch mal ehrlich... was bleibt, wenn wir nichts tun? Verunsicherung und Mutlosigkeit sind fehl am Platz, wenn es um die Sicherung von Betrieben, das Fortbestehen und vor allem um das Gestalten der Zukunft geht. Ein Gastkommentar.

In seiner beruflichen Laufbahn hat Prof. Dr. h. c. mult. Reinhold Würth bestimmt schon viel erlebt, dennoch hat er vor kurzem in einem Podcast gesagt: „Ich bin im 73. Geschäftsjahr tätig, aber ich habe, glaube ich, nie eine Zeit gehabt, wo ich so wenig gewagt hätte, eine Prognose für die nächsten zehn Jahre zu stellen. Da ist vom tiefsten Schwarz bis zum blühendsten Rosa alles möglich und es kommt dabei auf die Einstellung der Menschheit an, wie es weitergeht.“ Damit trifft er den möglicherweise sogar von ihm gelieferten Nagel auf den Kopf.

Bei allen, ohne Zweifel, wirklich großen Herausforderungen geht es mehr denn je um die persönliche Einstellung, die Qualität unseres Denkens und des daraus resultierenden Handelns.

Zwei Drittel der Deutschen blicken mittlerweile ängstlich in die Zukunft, sie haben kein Vertrauen mehr darauf, dass der Staat, die Politik oder die Institutionen die derzeit herrschenden Krisen lösen können. Sei es der Krieg in der Ukraine, die Energiepreisfrage, die Pandemie oder der Klimawandel. Die Befindlichkeit von uns Deutschen gleicht einer Schockstarre – viele fühlen sich paralysiert wie das Kaninchen vor der Schlange. Die Menschen haben Ängste, sei es vor dem Verlust des Arbeitsplatzes, dem Älterwerden oder der Geldentwertung.

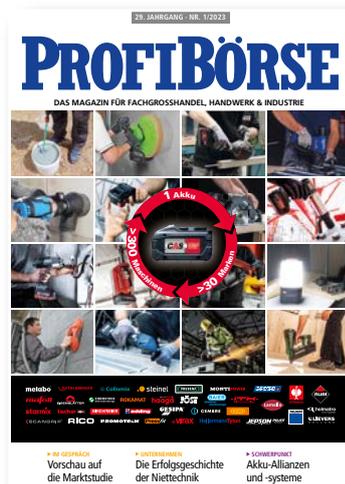
Zugegeben, auch Unternehmerinnen, Unternehmer und Führungskräfte sind vor solchen Sorgen nicht geübt – doch muss nicht gerade jetzt von ihnen konstruktiv nach vorne geschaut werden? Denn noch immer gilt, was immer Sie auch vom Leben erwarten – Sie werden damit recht behalten. Wenn Sie fest daran glauben, dass das Leben für Sie auch Gutes bereithält, dann werden Sie auch Gutes erleben.

Ja, alle sind im Krisenmodus – Finanzkrise, Schuldenkrise, Coronakrise und nun natürlich auch noch die Energiekrise – aber trotz all dieser Probleme dürfen wir doch nicht die Zuversicht verlieren, die dieses Land und jedes Unternehmen jetzt braucht. Damit wir uns nicht falsch verstehen, es geht nicht um Schönreden, sondern um eine andere Haltung, eine Selbstreflexion um (wieder) zum Lösungsdenker zu werden.

WIE STEHT ES UM DAS „VERFALLSDATUM“ IHRES UNTERNEHMENS?

Nur 1,2 Prozent der Unternehmen in Deutschland erleben ihr 100. Jubiläum, so zeigt es eine Studie von Creditreform. Die meisten anderen scheitern schon kurz nach dem Start – aber auch jahrzehntelange Marktpräsenz ist keine Garantie mehr für die weitere Existenz. Da die Statistik 2019 noch vor Ausbruch der Corona-Pandemie erhoben wurde, dürften die aktuel-

unabhängiger www.honiTrade.de



TITEL

CAS: Das markenübergreifende Akku-System

Das Cordless Alliance System (CAS) verfolgt konsequent das Ziel, die Allianz der Besten zu sein. Heute zählt das Akku-System bereits über 30 Marken und mehr als 300 Akku-Produkte. CAS Connect eröffnet dem Handel nun eine innovative Möglichkeit, schnell und einfach auf die CAS Marken und deren Maschinen zugreifen zu können. Jeder Händler, der mindestens eine CAS Marke im Programm hat, bekommt über eine zentrale CAS Bestellplattform nun Zugriff auf eine Vielzahl an Akku-Produkten. Hierfür einfach die Freischaltung für den Katalog „CAS-Cordless Alliance System“ bei nexMart anfragen.

len Zahlen wohl noch ernüchternder ausfallen.

Auch wenn es wehtut, muss die „Handelswelt“ selbstkritisch erkennen, dass Großhandel und Fachhandel leider auch zu einem Platz für miesepetrige, ewig-gestrige Unternehmen geworden sind. Noch immer ist auf Branchentreffen eher eine „früher war alles besser Mentalität“ anzutreffen, als ein dynamischer Aufbruch in eine neue Ära der Wirtschaft. Denn die Zeiten haben sich wirklich geändert und dies bereits vor den aktuellen Krisen!

Zwei Beispiele: Für viele Händler war der Katalog der Großhändler und Hersteller meist das wichtigste Marketing- und Vertriebsinstrument und die wichtigste Informationsquelle für die Kunden. Der Vertrieb des Händlers wurde dazu idealerweise möglichst früh in den Kunden-Dialog und in den Kaufprozess eingebunden. Dieses Einkaufsverhalten ist heute nicht mehr praktikabel. Der Vertrieb kommt heute erst ins Spiel, wenn schon bis zu 80 Prozent der Entscheidung via Internetrecherche, in Fachmedien und über spezielle Produktvergleichsseiten etc. vorbereitet sind. Ist das ein Aspekt, der bereits in Ihrer Geschäftsstrategie berücksichtigt ist?

Auch das Thema „App“ sollte nicht außer Acht gelassen werden. Für diese „kommunikative Nabelschnur der Neuzeit“, kann man aus den Fehlern anderer lernen. Denn gut gemachte Apps funktionieren



FOTO: HIRSCHMANN

auch gut – in der Nutzung an sich und bei den Kunden. Denn sie befinden sich auf dem wichtigsten Gerät im Leben der Kunden, dem Smartphone. Damit die Akzeptanz steigt, darf die Händler-App nicht nur als „Kundenkarte“ oder weiterer Verkaufskanal gesehen werden. Hier braucht es echte Mehrwerte, sei es das Filtern aktueller Angebote, die Info zur Produktverfügbarkeit in Echtzeit, die Belohnung für die App-Nutzung per Bonus, personalisierte Inspiration oder Hilfsfunktionen direkt in der App – es gibt viele Möglichkeiten, seine Kunden zu begeistern und somit auch an sich zu binden.

DEN KUNDEN DER ZUKUNFT IN DEN BLICK NEHMEN

Schon anhand dieser kleinen Beispiele erkennt man, dass in Zeiten, in denen sich Rahmenbedingungen immer schneller verändern, es sehr schwer fällt, über „Zukunftsmanagement“ zu sprechen. Viele Unternehmen denken und handeln eben noch immer stark von ihrem Produktportfolio aus. Der eigentliche Nutzen für den Kunden spielt dabei meist nur eine untergeordnete oder überhaupt keine Rolle. Doch der Kunde der Zukunft bezahlt nicht für ein Produkt an sich, sondern für den Nutzen daraus oder ein Gefühl, welches er damit verbindet.

Kein Betrieb kann es sich daher leisten, sich hinter dem Argument zu verstecken, gerade deswegen auf eine Strategie verzichten zu können, da man ja eh auf Sicht fahren muss. Das ist der falsche Schluss. Vielmehr braucht es gerade jetzt eine belastbare und dynamische Strategie. Denn nur damit schafft man eine Basis für die kontinuierliche Entwicklung und Vermarktung neuer, an den Kundenbedürfnissen orientierter Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsmodelle. Dass sich dabei der Handlungsdruck immer effektiver und effizienter zu innovieren erhöht, muss man akzeptieren.

Lösen wir uns von „alten Gewohnheiten“ und hebeln wir die Widerstände aus, die dem Wandel im Wege stehen. Machen wir Schluss mit einem Denken, das uns in der Entwicklung und Implementierung der richtigen Lösungen durch menschliche Kurzsichtigkeit behindert. Der Grad an Kundennähe wird zum entscheidenden Erfolgsfaktor – und da gibt es jede Menge an Potenzial.

www.slogan.de

Unser Gastkommentator

Wolf Hirschmann, Jahrgang 1960, ist Unternehmer, Aufsichtsrat, Buchautor und Strategieberater. Seit seinem 24. Lebensjahr ist er selbstständig und hat seinen Beratungsfokus in den Branchen Bauen, Wohnen, Technik und kennt dabei alle Vertriebs- und Handelsformen.

Cordless Alliance System: TRUMPF Elektrowerkzeuge ist auch dabei

Profitieren Sie von 100% Kompatibilität bei Maschinen, CAS Akkupacks und Ladegeräten in einem herstellerübergreifenden System! Mit CAS sind das weltweit leistungsfähigste Akku-System der Branche von Metabo und über 30 Jahre Akku-Kompetenz auch für TRUMPF Elektrowerkzeuge verfügbar. Was Sie davon haben? Höchste Zuverlässigkeit, klare Kostenvorteile und hohe Investitionssicherheit.

www.trumpf.com/www.cordless-alliance-system.de

Ein Akku für alles. Markenübergreifend. 100% Kompatibilität.

metabo bosch collomix steinel friends monti-power spwe
 starmix flacher birchmeier edding GESIPA GEMRE casco holmatro
 CSCANGRIP RICO PROMOTECH PressFit virax Hellermann/Tyton JEPSON POWER

PROXESS RELEASE 2022 R1

Neue Funktionen, Dokumentradar und vieles mehr

Mit dem Release Proxess 2022 R1 optimiert der gleichnamige Softwareanbieter und Experte für Dokumentenmanagement seine Lösung Proxess DMS für digitale und effiziente Dokumentenprozesse in Unternehmen. User profitieren ab sofort von vielfältigen Neuerungen und Modifikationen für ein vereinfachtes Handling aber auch durch eine einfache Integration von Drittsystemen sowie wahlweise die Verknüpfung mit Microsoft Dynamics 365 Business Central.

Im Zuge des Updates hält das Proxess DMS zahlreiche Neuerungen bereit, durch die Unternehmen ihre digitale Transformation noch effizienter gestalten: allen voran der neue Dokumentradar. Über diesen lassen sich mit einem Klick alle mit einem ausgewählten Dokument in Verbindung stehenden Dokumente anzeigen, wie etwa zu einem Auftrag gehörende Lieferscheine, Bestellungen, Rechnungen oder Korrespondenz. Der Dokumentradar erweitert so die eigentliche Trefferliste um einen 360 Grad-Blick rund um das ausgewählte Dokument.

Zudem wurde die gesamte graphische Oberfläche für Proxess-Webservereinstellungen modernisiert, was die Einrichtung intuitiver und nutzerfreundlicher macht. Vor allem Administratoren dürften sich über neue Business Tools, wie den Proxess Job Server, die Proxess E-Rechnung und die Verarbeitung von XRechnungs- und ZugFerd-Formaten freuen, die das Gesamtpaket zur Automatisierung von Standardprozessen abrunden.

INTEGRATION IN MICROSOFT OFFICE 365 WIRD AUSGEBAUT

Auch die Integration in die Microsoft Office 365 Suite wurde ausgebaut. Anwenderinnen und Anwender können neben E-Mails aus Outlook 365 nun auch Dateien aus Microsoft Word, Excel und PowerPoint 365 direkt archivieren. Der Funktionsumfang der Add-Ins wurde ebenfalls erweitert: Proxess-Schnellablagen und der Rückgriff auf Stammdaten machen die individuelle Ablage hier noch komfortabler und schneller. Die Proxess-Integrationen für die 365-Programme sind als kostenlose Add-Ins im Microsoft Store verfügbar. Ebenfalls kostenfrei kann die App über den Apple App Store oder den Google Play Store auf das eigene Mobilgerät heruntergeladen werden.

Mit Proxess ist nun die qualifizierte Signatur von Scan-Dokumenten möglich. Um den rechtlichen Anforderungen einiger EU-Länder Rechnung zu tragen,

können Papierdokumente über den Proxess Scan Client eingescannt, automatisiert mit einer digitalen, qualifizierten Signatur versehen und archiviert werden.

NEUE INTEGRATIONSPLATTFORM PROXESS HUB

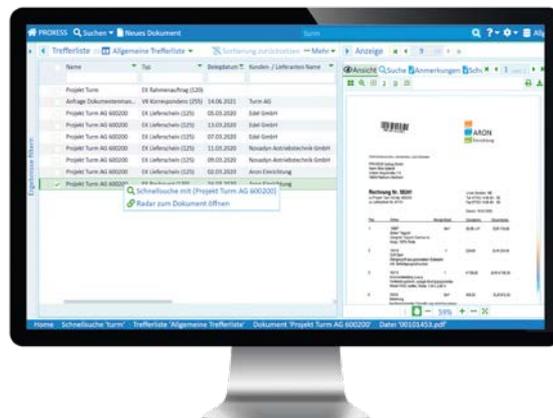
Das Proxess DMS wird strategisch um ein neues Integrationstool für Drittsysteme wie ERP und FIBU erweitert. Basierend auf der Technologie des Microsoft BizTalk Servers bietet das neue Tool Proxess Hub gerade in hybriden Umgebungen die perfekte Lösung zur einfachen Archivierung von Ein- und Ausgangsdokumenten, für die Index-Verknüpfung, die Bereitstellung von Stammdaten aus und die Übertragung von relevanten Daten an Drittsysteme zur weiteren Verarbeitung. Dabei gibt sich Proxess Hub äußerst flexibel: Je nach Anforderung ist das Tool On-Premises oder via Cloud im Einsatz und arbeitet wahlweise mit dateibasierten oder Online-Schnittstellen wie Webservices zusammen. Auch nach einem Go-Live sind Änderungen oder Erweiterungen einer Integration mit dem Proxess Hub schnell umsetzbar. Nicht zuletzt bietet das integrierte Remote-Monitoringtool viel Sicherheit und Transparenz.

Auf dieser Basis wurde auch ein neues Proxess-Modul für Microsoft D365 Business Central geschaffen. Mit

der Integration von Proxess DMS in Business Central werden ein- oder ausgehende Dokumente rechtssicher und GoBD-konform in Proxess archiviert. Die Dokumente können anschließend sowohl in der gewohnten Business-Central-Oberfläche als auch standortunabhängig und ohne ERP-Zugriff über den Proxess Web Client recherchiert und angezeigt werden. Die neue Integration unterstützt nicht nur die Ablage und den Zugriff, sondern bildet auch den gesamten digitalen Eingangsrechnungsprozess ab – von der Belegerkennung über die Prüfung und Freigabe der Rechnungen bis zum Buchungsvorschlag für die FIBU. Zusätzlich können einzelne Belege per Drag & Drop einem Vorgang oder Dokument in Business Central – wie E-Mails, technischen Zeichnungen oder Anleitungen – als Zusatzinformationen beigelegt und archiviert werden.

Als besonders praktisch erweist sich das einfache Customizing-Tool, durch das der Anwender unterschiedliche ERP-Belegarten für die Archivierung aktivieren, mappen und die Übergabe von Daten zeitlich steuern kann. In der Verwaltungskonsole behält er stets den Überblick über Datenströme und den Bearbeitungsstand von Dokumenten. ■

Mit dem Release Proxess 2022 R1 optimiert der gleichnamige Softwareanbieter und Experte für Dokumentenmanagement seine Lösung Proxess DMS für digitale und effiziente Dokumentenprozesse in Unternehmen.



Über den Dokumentradar lassen sich mit einem Klick alle mit einem ausgewählten Dokument in Verbindung stehenden Dokumente anzeigen. (Fotos: Proxess)



Männerwirtschaft
oder endlich reif für die Biene ?

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



BUSINESS INTELLIGENCE FÜR ENVENTA ERP

Unternehmenssteuerung mit Reports und Dashboards

Unternehmen, welche eNventa ERP einsetzen, können ab sofort auch die Business Intelligence-Lösung aruba BI nutzen. Die Software bietet dem Management umfangreiche Reports für die Bereiche Einkauf, Verkauf, Lager und Finanzbuchhaltung. Grafische Dashboards sorgen für einen schnellen Überblick.

Mit aruba BI lassen sich Ad-hoc-Analysen ebenso wie regelmäßige Standard- und Abweichungsanalysen auf einer einheitlichen Datenbasis durchführen. Mit intelligenten Drill-Down-Techniken navigieren Anwender von der höchsten bis auf die unterste Detailebene ihrer Daten. Multidimensionale Daten können strukturiert ausgewertet werden: Zum Beispiel Umsatz nach Produkt, Vertriebsgebiet oder Kunde. So können neue Informationen und Handlungsoptionen erschlossen werden. Zudem lassen sich in wenigen Minuten individuelle Tabellen, mehrstufige Reports und multidimensionale Business Charts per Drag & Drop generieren.

aruba BI für eNventa-Anwender bietet im Standard vordefinierte Berichte für die Bereiche Einkauf, Verkauf, Lager und Finanzbuchhaltung. Diese sind auch von unterwegs mit dem Notebook oder Tablet abrufbar. Schließlich gibt es auch grafische

Das Vertriebsdashboard von aruba BI zeigt unter anderem die Umsatz- und Ertragsentwicklung. (Abb.: N&V)

Dashboards, die den Entscheidern im Unternehmen die relevanten Entwicklungen auf einen Blick zeigen. Die Lösung ist ebenso wie eNventa selbst mandantenfähig.

Nissen & Velten plant, die Reports und Dashboards von aruba zukünftig in die eNventa-Benutzeroberfläche einzubetten. Ein weiterer Vorteil wird dann ein Single Sign-on sein, das heißt die Nutzung beider Lösungen nach einer einmaligen Anmeldung im ERP-

System. Darüber hinaus ist mit der Unterstützung von Planzahlen etwa für Soll-Ist-Vergleiche der Geschäftsentwicklung ein weiteres attraktives Feature für die Geschäftsführung und das Controlling in der Planung. Die neue BI-Lösung für eNventa-Anwender kommt vom baden-württembergischen Unternehmen aruba Informatik, welches wie Nissen & Velten Mitglied der enventa Group ist.





**IEC
SAFETY BITS**







**PRÄZISE GEFERTIGTE ABTRIEBE
FÜR HÖCHSTE DREHMOMENTE**

**SICHERHEITZONE
GALVANISCH GETRENNT**
⚡ 1000V IEC 60900

**NORMANTRIEB
E 6,3 | 1/4"**

Felo **IEC SAFETY BITS** in Kombination mit dem **IEC SICHERHEITSGRIFF** bieten maximale Sicherheit bei Arbeiten an stromführenden Anlagen.



Felo Werkzeugfabrik GmbH | info@felo.com

VORSCHAU AUF DIE MARKTSTUDIE

Gut für eine Überraschung?

Auf dem anstehenden 7. PVH-Kongress wird Dr. Kai Hudetz wieder über die Ergebnisse der Marktuntersuchung zur Zukunft des PVH berichten – profund, informativ und pointiert wie gewohnt. Wir haben schon einmal vorab nachgefragt und versucht, die eine oder andere Information zu erhalten. Das volle Programm gibt es selbstverständlich erst während des PVH-Kongresse. Zu Auffälligkeiten und Überraschungen hat sich Dr. Kai Hudetz aber schon jetzt geäußert.

Profibörse: Wir wollen dem Vortrag während des PVH-Kongresses nicht vorgreifen, aber kann der PVH seine Position im Markt als wichtiger Bezugspunkt für professionelle Zielgruppen halten?

Dr. Kai Hudetz: Konkrete Zahlen kann ich in der Tat erst beim PVH-Kongress verraten, aber so viel schon vorweg: Der PVH ist weiterhin ein zentraler Bezugspunkt, mit dem größten Anteil am Beschaffungsvolumen der Kundinnen und Kunden. Aber er steht von verschiedenen Seiten unter starkem Druck. In den letzten zwei Jahren haben Direktvertreiber wie Würth oder Berner, Online-Shops und Marktplätze sowie Baumärkte Umsatzanteile gewinnen können.

Wettbewerbsdruck besteht aber auch schon am Anfang der Customer Journey, bei der Informationssuche. Hinter den Herstellern stehen PVH-Händler an zweiter Stelle, wenn online nach Produktinformationen gesucht wird. Aber auch hier haben insbesondere Online-Anbieter wie Amazon und Baumärkte zuletzt erheblich an Relevanz gewonnen – aus Sicht des PVH eine gefährliche Entwicklung.

Auch im B2B-Sektor hat sich der Onlineanteil in den verschiedenen Branchen in den Corona-Jahren deutlich erhöht, wie sieht es in der Hartwarenbranche aus?

Diese Entwicklung sehen wir in der Hartwarenbranche auch. Der Onlineanteil ist im letzten Jahrzehnt langsam, aber stetig gestiegen. Die Corona-Jahre haben auch im PVH die Onlineanteile erhöht – zumeist zu Lasten des Außendienstes, der unter den Pandemiebeschränkungen gelitten hat. Im Vergleich zu anderen Handelsbranchen erfolgt diese Entwicklung vergleichsweise spät und langsam, aber sie kommt. Unsere Befragungsteilnehmenden erwarten für die kommenden Jahre die mit Abstand größten Zuwächse in den Onlinekanälen. Online-Shops, Online-Marktplätze und E-Procurement werden für den PVH künftig von zentraler Bedeutung sein.

Auch die Kommunikation mit den Kunden wird immer digitaler, derzeit vermehrt im Fokus: das Metaverse. Hat das IFH dort schon ein Grundstück gekauft und wie sind die Tendenzen diesbezüglich im PVH?

Zweifelloos – in der Kundenkommunikation sind digitale Möglichkeiten von Chat bis Social Media schon jetzt



unverzichtbar. Am Metaverse scheiden sich aktuell die Geister, noch ist nicht klar, wie viel Potenzial hinter dem Hype steckt. Wenn ich mir die Innovationsgeschwindigkeit im PVH anschau, wird es vermutlich selbst im optimistischsten Szenario noch viele, viele Jahre dauern, bis das Metaverse ein relevanter oder gar unverzichtbarer Bestandteil der Kundenkommunikation wird. Über andere Optionen kann der PVH-Händler seinem Kundstamm einfach deutlich stärkere Mehrwerte bieten. So setzen viele Händler und Hersteller seit 2018 verstärkt auf Social Media-Plattformen. Aber auch hier gibt es noch viel zu tun. Zum einen etablieren sich neuartige Plattformen wie TikTok zunehmend auch bei der Zielgruppe. Zum anderen erwartet gerade Kundschaft aus dem Handwerkerbereich mehr Serviceleistungen, so beispielsweise über WhatsApp, da sind Handel und Industrie noch zögerlicher. Für uns am IFH KÖLN gilt übrigens das Gleiche: Auch wir kaufen erst dann ein Grundstück im Metaverse, wenn wir dadurch unserer Zielgruppe einen echten Mehrwert bieten können. Bis dahin beschränken wir uns auf die Kanäle, über die wir unsere Kundinnen und Kunden mehrwertstiftend erreichen, vom Webinar bis hin zum Podcast. Aber wir stellen diese Kanäle natürlich permanent auf den Prüfstand und analysieren auch für uns neuartige Optionen von TikTok bis hin zum Metaverse. Entscheidend ist und bleibt immer der Mehrwert: Kundenzentriertes Denken ist hier das Zauberwort.

Immer wieder war in den letzten Untersuchungen zum PVH auch das - manchmal angespannte - Verhältnis zwischen Lieferanten und Handel sowie die Selbsteinschätzung des PVH ein Thema. Wie ist hier die aktuelle Entwicklung, nicht zuletzt vor dem Hintergrund sich verstärkender D2C-Tendenzen im Markt?

Die Wettbewerbssituation bleibt im PVH intensiv. Insbesondere die Direktvertreiber werden aktuell und künftig als starke Konkurrenz angesehen. Aber mehr als ein Drittel der Händler stufen die Situation des PVH als zumindest eher gut ein; unter den Herstellern sind es

Zum siebten Mal auf der Bühne beim PVH-Kongress: Dr. Kai Hudetz wird auch in diesem Jahr wieder die Ergebnisse der Studie zur Zukunft des PVH präsentieren. (Foto: IFH Köln)

sogar mehr als die Hälfte. Und erstmals sehen wir in dieser siebten Auflage unserer PVH-Zukunftsstudie, die wir als IFH Köln herausgeben, dass die Zufriedenheit der Hersteller mit dem PVH stark gestiegen ist – eine gute Ausgangssituation für die Zukunft der Händler-Hersteller-Beziehungen, den D2C-Tendenzen zum Trotz.

Was war für Sie die größte/eine große Überraschung bei der Auswertung der neuen Marktuntersuchung zur Zukunft des PVH?

Ich begleite diese Studie ja seit Beginn und damit zum siebten Mal. Da werden große Überraschungen selten, unsere Arbeitshypothesen sind doch ziemlich valide. Vielleicht ist das dann aber doch eine Überraschung: dass es zumindest für mich im Großen und Ganzen keine großen Überraschungen gab. Trotz der zahlreichen besonderen Herausforderungen der letzten Jahre mit Corona-Einschränkungen, Lieferkettenproblemen und den durch den Angriffskrieg in der Ukraine ausgelösten wirtschaftlichen Problemen sind die Entwicklungen doch vergleichsweise stabil. Das heißt aber nicht, dass ich im Detail nicht doch überrascht war. Ich hätte beispielsweise nicht erwartet, dass Instagram bei den PVH-Händlern den wichtigsten Social-Media-Kanal darstellt oder dass die Baumärkte bei der Online-Informationssuche so stark an Relevanz zugelegt hätten. Und dass die Zufriedenheit der Hersteller mit dem PVH deutlich gestiegen ist, hat mich in der Deutlichkeit doch etwas überrascht, aber natürlich auch gefreut.

Welche Themen haben Sie darüber hinaus für die Besucherinnen und Besucher des PVH-Kongresses auf der Agenda?

Wir haben das vielschichtige und immer wichtigere Thema Social Media detailliert unter die Lupe genommen, mit spannenden Ergebnissen. Auf dem PVH-Kongress werde ich aufzeigen, wie groß die Diskrepanzen bei der Nutzung verschiedener Social-Media-Plattformen sind – von Facebook bis hin zu TikTok. Ich freue mich besonders darauf, die Kundenanforderungen zu verdeutlichen und mit den Anwendungsfällen von Händlern und Herstellern abzugleichen. Denn eine unabdingbare Voraussetzung für den künftigen Erfolg liegt auf einer klaren Kundenfokussierung. Mit unserer klaren Analyse wollen wir wieder dazu beitragen, dass Händler und Hersteller die richtigen, kundenzentrierten Maßnahmen ergreifen. Ich freue mich auf viele spannende, datenbasierte Diskussionen auf dem PVH-Kongress. ■

Warenwirtschaft
... aber nur die Biene zählt

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

7. PVH-Kongress am 10. März 2023 in Köln

Am 09./10. März 2023 wird sich der wieder in Präsenz stattfindende 7. PVH-Kongress erneut mit der Zukunft des Produktionsverbindungshandels (PVH) auseinandersetzen. Unter dem Motto „Wie tickt der Kunde digital – Kundenbindung im digitalen Zeitalter“ dürfen sich die Teilnehmer auf eine neue Marktuntersuchung sowie interessante Vorträge und Praxisbeispiele zu aktuellen und zukunftsweisenden Themen freuen.

Die Marktuntersuchung wird sich diesmal vertiefend mit „Social Media“ und Aspekten der Prozessoptimierung befassen, aber auch Entwicklungstendenzen und Serviceleistungen weiter untersuchen. Die Ergebnisse dieser Marktuntersuchung werden den Teilnehmern exklusiv auf dem 7. PVH-Kongress vorgestellt. Daneben werden in weiteren Fachvorträgen die Auswirkungen der Digitalisierung auf die

Kundenbindung aufgegriffen. Abgerundet wird das Programm durch Praxisbeispiele, die Ansatzpunkte für das heute notwendige Kundenbeziehungsmanagement aufzeigen sollen.

Die Handels- und Industrieverbände der Werkzeugbranche – der Fachverband des Deutschen Maschinen- und Werkzeug-Großhandels e.V. (FDM), der Fachverband Werkzeugindustrie e.V. (FWI), der Fachverband Elektrowerkzeuge des ZVEI sowie federführend der Zentralverband Hartwarenhandel e.V. (ZHH) – sind die gemeinsamen Ausrichter des 7. PVH-Kongresses. Als Veranstaltungsort steht das Congress-Centrum Nord der KölnMesse zur Verfügung. Am Vorabend bietet das Get-Together im Kölner Brauhaus Sion reichlich Gelegenheit zum Gespräch in entspannter Atmosphäre.



FOTO: ZHH

NEUHEIT 2023

ProClick

Verkaufsdisplay

Unsere Neuheit für Ihre Verkaufsfläche:
Das ProClick Sonderplatzierungsdisplay – Ab sofort erhältlich!

- Verkaufsfertig geliefert
- Vor- und voll bestückt, auf Halbpalette
- Lieferung frei Haus
- Ready-to-use
- Nennung als offizielle ProClick Bezugsquelle unter www.ProClick.de



Integrierte Testbox weckt Interesse und lädt zum aktiven Ausprobieren ein!



Jetzt Einführungsangebot sichern –
Infos erhalten Sie unter Auftragsmanagement@L-BOXX.de



Produziert werden die Felo-Schraubprodukte am Standort in Neustadt (Hessen). (Fotos: Felo)

Werkzeugbau und eine Entwicklungsabteilung. Von der Prototypenentwicklung, über den Werkzeugbau bis zur Fertigung des endgültigen Produktes finden die Produktionsschritte bei uns in Neustadt statt. Deshalb können wir auch guten Gewissens mit dem Siegel Made in Germany am Markt auftreten. Es gibt noch eine weitere Fertigungsstätte in Ungarn, dort werden Produkte für zwei Private-Label-Kunden gefertigt.

Würden Sie die Schraubtechnik auch als Kernkompetenz der Marke Felo ansehen, oder gibt es darüber hinaus andere Produktsegmente, für die Felo steht?

Andreas Siewert: Eindeutig liegt der Schwerpunkt und die Kompetenz der Marke bei der Verschraubung. In diesem Bereich liefern wir absolute Premiumqualität und arbeiten kontinuierlich an der Verbesserung und Optimierung der Produkte. Unsere Produktentwickler haben dabei das Ohr sehr nah am Markt, so dass zielgerichtet auf die Anwenderbedürfnisse Problemlösungen geschaffen werden, die den Arbeitsalltag effektiver machen. Mit dieser Ausrichtung konzentrieren wir uns auch auf das B2B-Geschäft und stellen dafür Profiwerkzeuge bereit. Vom Profi für den Profi ist unsere Devise und bestimmt unser Handeln. Im Katalog findet sich auch ein kleines Zangensortiment, diese lassen wir in Deutschland nach unseren Vorgaben fertigen, so dass wir auch für die Zangen der Marke Felo das Label Made in Germany nutzen können. Das Angebot dient der Abrundung in Richtung Handel, um mit einem breiten Sortiment auftreten zu können und gelistet zu werden.

Dana Gaile: Neben den klassischen Varianten der Schraubendreher mit unterschiedlichsten Abtrieben bieten wir auch die Slim-Varianten für das Elektrohandwerk, Schraubendreher mit T-Griffen, Knarren oder speziell auf einzelne Anwendungsbereiche hin konzipierte Sets an. Darüber hinaus entwickeln wir gemeinsam mit unseren Kunden spezifische Lösungen für einzelne, ganz spezielle Anwendungsfälle und beliefern Private-Label-Kunden mit kompletten Sortimenten an Schraubwerkzeugen.

Nun lassen sich die Vorteile eines ergonomischen Griffes am besten vermitteln, wenn die Anwender das haptische Erlebnis geboten bekommen. Wie unterstützen Sie Ihre Handelspartner bei der Vermittlung der konkreten Vorteile des Ergonic-Griffes?

Dana Gaile: Ein wichtiger Punkt ist für uns die kontinuierliche Schulung der Mitarbeitenden im Handel, denn die sind unsere Sprachrohr hin zu den Endanwendern. Wir verkaufen unsere Produkte ausschließlich über den qualifizierten Fachhandel und sind deshalb auf die Kompetenz dieses Vertriebskanals angewiesen. Unser Team vom Außendienst steht daher im engen Kontakt zu un-

FELO WILL MARKENPRÄSENZ IN DEUTSCHLAND AUSBAUEN

Der Dreh mit dem Alleinstellungsmerkmal

Die Felo Werkzeugfabrik GmbH kann die Schraubendreher ihrer Marke nach wie vor mit dem Label Made in Germany versehen. Was inzwischen in diesem Segment allein schon ein Alleinstellungsmerkmal ist, wird durch ein zweites unterstützt: Die Ergonic-Griffe von Felo sind die einzigen mit einem Gelpolster und damit besonders ergonomisch. Wie diese USPs für die verstärkte Präsenz im deutschen Markt genutzt werden sollen, darüber sprachen wir mit dem Geschäftsführer Andreas Siewert und der Vertriebsleiterin Dana Gaile.

Profibörse: Was zeichnet den Felo-Griff gegenüber anderen am Markt befindlichen, ergonomischen Griffen aus?

Dana Gaile: Unser patentierter Felo Ergonic ist der einzige Schraubendreher auf dem Markt, der einen Gelpolster-Griff enthält. Der Griff passt sich immer wieder bei jedem Einsatz der Anwenderhand optimal an. Der Drei-Komponentengriff besitzt druckflexible Polster und einen rutschfesten Mantel. Dies ermöglicht dem Anwender ein ermüdungsfreies und armschonendes Arbeiten. Darüber hinaus zeichnet er sich dadurch

aus, dass er in Deutschland hergestellt wird, wie alle Komponenten der Felo-Schraubendreher.

Das heißt, Sie fertigen nur an ihrem Stammsitz?

Andreas Siewert: Die Schraubwerkzeuge unter der Marke Felo entstehen hier in Neustadt (Hessen), in der Mitte Deutschlands. Hier haben wir einen eigenen



Der Ergonic-Griff von Felo ist der einzige mit Gelfüllung, die sich beim Arbeiten an die Anwenderhand anpasst.

Warenwirtschaft
Schafft die Arbeit und nicht Sie.

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



Felo-Geschäftsführer Andreas Siewert.

seren Handelspartnern. Nicht nur regelmäßige Kundenbesuche, sondern auch individuelle Produktschulungen vor Ort werden bei unseren Kunden und deren Mitarbeitenden durchgeführt, so dass der Fachhandel die Endanwender individuell und fachgerecht beraten kann. Zudem bieten wir unseren Kunden Demo-Displays an, an denen die Endanwender die Haptik und Ergonomie unserer Griffe testen können. Darüber hinaus nehmen wir gerne Möglichkeiten wie Hausmes- sen, Infotage o.ä. wahr und unterstützen unsere Kunden dabei, den direkten Kontakt zu den Anwenderinnen und Anwendern zu suchen. Gerade diese persönlichen Begegnungen wollen wir nach den letzten Jahren wieder deutlich ausweiten, nicht zuletzt, um die Präsenz der Marke Felo in Deutschland zu erhöhen.

Nun sind im deutschen Markt auch andere starke Marken in diesem Produktsegment unterwegs. Sind Ihre USPs geeignet, sich mehr Platz im Markt zu verschaffen?

Andreas Siewert: Wir ziehen derzeit unsere Markenstärke vor allem aus der hohen Internationalität von Felo. Wir generieren aktuell den größten Teil unserer

Durch neue Verpackungen werden das Markenbild markant transportiert und Ressourcen eingespart.



Vertriebsleiterin Dana Gaile ist seit 2022 im Unternehmen.

Umsätze außerhalb Deutschlands, nicht zuletzt, weil dort das Argument des Made in Germany noch einmal mehr Gewicht hat als im Heimatmarkt. Aber wir sehen auch klare Tendenzen, dass sich Veränderungen im Markt ergeben. Durch die Lieferkettensituation wird verstärkt auf europäische Lieferanten zurückgegriffen und auch das Thema der Produktion in Europa sowie der Qualität findet eine stärkere Beachtung. Dies gilt im Übrigen auch für die Eigenmarken des Handels. Deshalb glauben wir, dass Felo im Markt einen Platz hat und diesen auch ausbauen kann. Händler, die ebenfalls dieser Meinung sind, laden wir gerne zu einer erfolgreichen und margengerechten Zusammenarbeit ein. Unsere flächendeckende Vertriebsstruktur ermöglicht dem Handel individuelle Beratung, zudem steht unser Team beim Produktaufbau und der Warenpräsentation beratend vor Ort zur Verfügung.

Das Thema Nachhaltigkeit spielt auch bei Werkzeugen mehr und mehr eine Rolle, bei den Anwendern und damit auch beim Handel. Welche Schritte unternimmt Felo beispielsweise bei der Verpackung oder auch der Produktion?

Dana Gaile: Das Thema Nachhaltigkeit steht bei uns im Fokus, wir stellen unsere Produkt- und Versandverpackungen um. Das heißt, wir gehen weg von Tüten und Einmalplastik, hin zu wiederverwendbaren oder recycelbaren Verpackungen. Die Druckereiereststoffe werden dem Hersteller unserer Farben zurückgeführt. Dies sind erste Schritte, die für den Handel und am PoS direkt sichtbar sind, am Standort in Neustadt (Hessen) sind darüber hinaus viele Maßnahmen im Gange, um eine klimaneutrale Fertigung zu realisieren.

Andreas Siewert: Zu diesen Maßnahmen gehört zum Beispiel die Nutzung modernster Spritzgussmaschinen, die eine verbesserte Energieeffizienz aufweisen. Die Maschinenabwärme wird zur Warmwasseraufbereitung und zur Heizung unserer Gebäude eingesetzt. In der Produktion versuchen wir, so wenig Späne wie möglich bei der Klingenfertigung zu generieren. Entstehende Produktionsreste, werden in den Materialkreislauf zurückgeführt und aufgearbeitet, die entstehenden Granulatabfälle werden recycelt. Wie gesagt, ist das Ziel, durch Eigenstromerzeugung über Photovoltaik und Nutzung der Prozesswärme eine energieneutrale Fertigung zu erreichen. Wobei uns auch klar ist, dass es bei diesem Prozess kein endgültiges Ziel gibt, sondern wir verpflichtet sind, auch in Zukunft kontinuierlich immer weiter an der Ressourcenschonung zu arbeiten. ■

MEIN KOFFER immer parat.



BESUCHE UNS AUF DER ISH! HALLE 6.1 STAND B 31

Annika, 28, mit ihrem CLASSIC KingSize Roll neo

Jetzt entdecken auf www.parat.de



PARAT®
DER WERKZEUGKOFFER

BAU MÜNCHEN, 17. BIS 22. APRIL 2023

Der wichtigste Treffpunkt der Branche

Die BAU, Weltleitmesse für Architektur, Materialien, Systeme, steht kurz bevor. Vom 17. bis 22. April 2023 findet dieser zentrale Branchentreffpunkt zu einer ungewohnten Zeit im Jahr statt. Durch die zentralen Branchenthemen und die sich verändernden Rahmenbedingungen im Bereich des Hochbaus sind die Erwartungen an die Veranstaltung als Impulsgeber hoch.

Die Messe München als Veranstalter der BAU blickt sehr optimistisch auf die Veranstaltung. „Es freut uns sehr, dass unsere Kunden die Terminänderung so gut annehmen und alles daransetzen, Teil der Weltleitmesse für Architektur, Materialien und Systeme zu sein. Nach vier Jahren Pause ist es einfach an der Zeit, sich wieder persönlich in München zu treffen und über Trends und Entwicklungen auszutauschen“, sagt Matthias Strauss, Projektleiter BAU.

Etwa 1.900 Aussteller, bei denen der internationale Anteil bei ungefähr 45 Prozent liegt, belegen im April eine Ausstellungsfläche von 200.000 Quadratmetern. Damit sind alle 18 Messehallen der Münchner Messe belegt. Neben den bisherigen Ausstellungs-

bereichen werden im April zwei neue Ausstellungsgebiete an den Start gehen: Im Innovation Hub in der Halle B0 stehen besonders die Themen Ressourcen und Recycling, Urban Mining, Modulares Bauen sowie innovative Bauprozesse im Fokus. Damit soll die Bedeutung von klimagerechtem und ressourcenschonendem Bauen hervorgehoben werden. Das Thema Modulares Bauen besetzt darüber hinaus im Atrium zwischen den A- und B-Hallen eine Sonderfläche mit Village Charakter. Dort zeigen Aussteller die Vorteile architektonischer Modulbauweise. Ergänzend hierzu gibt es einen Gemeinschaftsstand in der Halle A2. „Wir entwickeln die Veranstaltung selbstverständlich immer weiter. Unser Ziel ist es, neben der Stärkung der bestehenden Seg-

mente auch neue Unternehmen und Besucher für die BAU zu gewinnen“, so Strauss.

Eine besondere Herausforderung für die Baubranche stellt der Klimawandel dar. Dieser berührt alle Wirtschaftsbereiche, allen voran und gleich in zweifacher Hinsicht die Bauwirtschaft. Einerseits muss sie Lösungen finden, um Städte und Gebäude resilienter zu machen. Andererseits ist sie gefordert bei der Energiewende, die bis 2045 Klimaneutralität herstellen soll. Die BAU 2023 zeigt in allen Ausstellungs-bereichen Lösungen für das umwelt- und klimagerechte Bauen. Entsprechende Vorträge im Forum runden das Angebot ab.

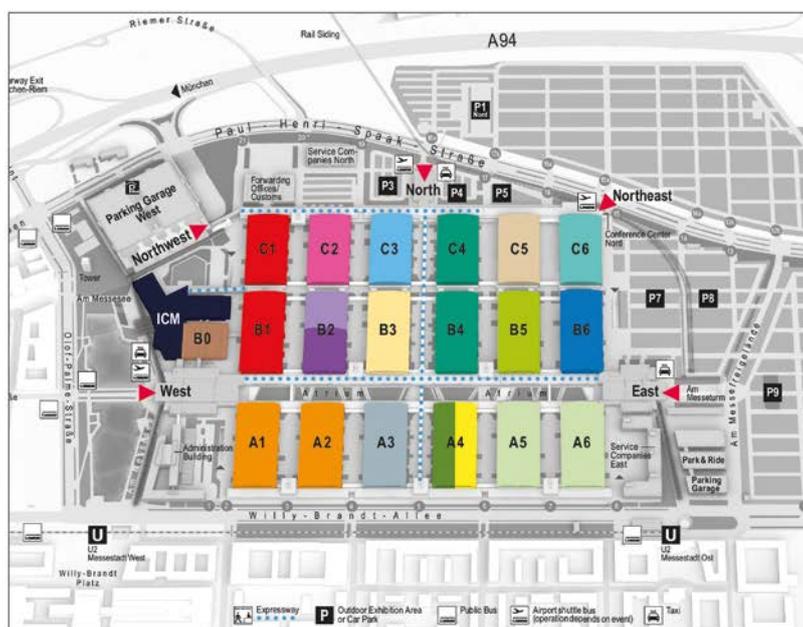
Wie bei allen Industriezweigen spielt die Digitale Transformation auch im Baubereich eine wichtige Rolle. In diesem Jahr erhalten Besucher sowohl auf der BAU im April als auch auf der digitalBAU conference & networking vom 4. bis 6. Juli Einblicke in digitale Lösungsansätze innerhalb der Bauindustrie.

BAUGESCHEHEN ERWEITERT SICH MITTELFRISTIG ALS ROBUST

Gestiegene Bauzinsen, hohe Realisierungskosten und wirtschaftliche Abkühlung – die Baubranche steht vor zahlreichen Herausforderungen. Wie entwickelt sich die Situation für Hersteller und Anbieter von Materialien und Systemen im Baubereich mittelfristig weiter? Erste Antworten auf diese Frage gibt eine europäische Marktanalyse, an der das ifo-Institut beteiligt war und die im Vorfeld der BAU veröffentlicht wurde. Ihre Kernaussagen zu den Erwartungen in Deutschland: „Nach zwei verhaltenen

 **BAU 2023**
April 17–22 · Munich

World's Leading Trade Fair for
Architecture, Materials, Systems
bau-muenchen.com



Last update: September 2022 (Subject to change)

Etwa 1.900 Aussteller belegen im April eine Ausstellungsfläche von 200.000 Quadratmetern. Damit sind alle 18 Messehallen der Münchner Messe belegt. (Abb.: Messe München)

- A1 A2** Stones/Soils/Modular construction/Architectural building materials and joining solutions
Concrete/porous concrete/reinforced and carbon concrete, pumice/fiber-cement building materials, sand-lime brick, facade systems, dry interior finishing, prefabricated/modular construction, plasters, screed, insulating materials
- A3** Roof constructions/Bricks
Bricks, roof tiles, chimney-building materials, roof-building materials, roof windows/roofing membranes
- A4** Stone/Cast stone/Marble
Facade systems, floor coverings, clinker bricks
- A4** Tiles/Ceramics
Facades, sanitary technology/fittings, accessories
- A5 A6** Floor coverings
Elastic, textile, parquet, laminates, moldings and profiles, decking panels, floor-laying technology and equipment
- B0** Investing in the future
Renovation and modernization, research/universities/grants, institutes/associations/service companies
- B1** Aluminum
Aluminum profiles/systems, machines for aluminum and steel work, facade systems
- B2** Steel/Stainless steel/Zinc/Copper
Profiles/building systems, facade systems, stainless steel, zinc and copper surfaces/systems
- B2** Energy/Building systems/Solar technology
Air-conditioning technology, ventilation technology, solar building/solar thermal energy
- B3** Gate/Parking systems
Gate systems, parking systems, gate drive technology
- B4 C4** Locks/Fittings/Security
Locks, cylinders, fittings, anti-intrusion systems, automatic door technology, access-control systems, accessories
- B5** Doors and windows
Wood, aluminum, plastics, glass
- B5** Wood
Wood materials, interior work, stairs, timber construction, facade systems, veneers
- B6** Chemical building products
Plasters/varnishes/paints, adhesives, protection against heat, cold, fire and noise, insulation materials, seals
- C1** Light/Smart building
Solar shading systems, daylight deflection, light strips/skylights, artificial lighting concepts, building automation/management, lifts
- C1** Glass
Glass building materials, facade systems, glass structures, foils
- C5** BAU-IT
Software, hardware, digital solutions for building, measurement technology
- C6** Building tools
Tools, work clothing, health and safety at work
- ICM** ICM – International Congress Center Messe München
Congresses, seminars, trade events



Bindungen festigen und Innovationen verankern: Fischer ist als Aussteller auf der BAU wieder mittendrin. Die Experten am Messestand freuen sich darauf, Besucher über die Fischer Befestigungsinnovationen zu informieren und direktes Feedback auf die Neuheiten in Gesprächen vor Ort einzuholen. (Foto: Fischer)

Jahren wird die deutsche Bauleistung 2023 allenfalls schwach zunehmen. Immerhin dürfte der Nichtwohnhochbau nach der zurückliegenden Marktkorrektur im laufenden Jahr keine Einbußen mehr verzeichnen. Im Zuge der wirtschaftlichen Erholung und nach dem Verdauen des Inflationsschocks legen der gewerbliche sowie der öffentliche Hochbau spätestens 2024 wieder zu.“ Für 2025 prognostiziert die Marktanalyse, dass der Umfang der Baumaßnahmen an neuen und bestehenden Nichtwohngebäuden hierzulande um rund ein Prozent größer sein wird als 2022. Auch der Tiefbausektor dürfte angesichts des teilweise immensen Investitionsbedarfs ab 2024 wieder Fahrt aufnehmen und bis 2025 um insgesamt zwei Prozent wachsen. ■



Informationen zur Veranstaltung:
www.bau-muenchen.com

Innovationen verankern

Auf der BAU in München zeigt die Unternehmensgruppe Fischer auf über 200 qm eine Auswahl an Neuheiten und Klassikern aus ihrem Programm an Befestigungslösungen. An Beratungsstationen thematisiert Fischer digitale Services und weitere Möglichkeiten der Unterstützung bei Projekten. Teststationen, Shows und Aktionen bieten kurzweilige und informative Erlebnisse am Messestand. Seinen großen Auftritt hat dabei auch der neue Fischer Befestigungsroboter BauBot.

„Nach der langen, herausfordernden Zeit hoffen wir auf eine aussagekräftige BAU mit vielen Ausstellern und Gästen“, sagt Michael Geiszbühl, Geschäftsführer Fischer Deutschland Vertriebs GmbH und Regionalgeschäftsführer Zentraleuropa. „Wir freuen uns sehr darauf, Besucher an unserem Messestand zu begrüßen und zu unseren Befestigungsinnovationen zu informieren. Der persönliche Austausch mit neuen Interessenten und langjährigen Kunden vor Ort ist für uns sehr wertvoll.“

Highlight am Fischer Messestand ist dabei unter anderem der neue Fischer Befestigungsroboter BauBot, der den Besuchern in einer moderierten Vorstellung nähergebracht wird. In einer bisher weltweit einzigartigen Weise übernimmt der vollautomatische Helfer auf der Baustelle die Bohrlocherstellung und Installation der Fischer Befestigungslösungen in Böden sowie an Decken und Wänden.

Zudem präsentiert Fischer seine intelligenten Dübel mit innovativer Materialkombination aus der Fischer DuoLine mit dem neuen Langschaftdübel DuoXpand. Im Bereich Stahl zeigt der Aussteller sein UltraCut FBS II Betonschraubensortiment. Die neue Justierscheibe FSW ermöglicht zudem in Verbindung mit der FBS II 10 US gvz das schnellere und einfachere Justieren und Ausrichten von Schwellen und Balken. Zusätzlich wird die neue Generation des Fischer Bolzenanker-Programms ausgestellt.

An chemischen Befestigungslösungen zeigt Fischer mit seinem FIS V Zero den ersten Injektionsmörtel, dessen Rezeptur ohne Gefahrstoffkennzeichnung auskommt. Zudem präsentiert der Aussteller mit seinem Universalmörtel FIS V Plus den ersten universell anwendbaren Injektionsmörtel mit einer bewerteten (ETA) Lebensdauer von 100 Jahren in Beton.



Step Drill
Exact Advancedline 07059

**WORLD
TOOL
AWARDS**

WINNER
PROFESSIONAL
2022

Bereit für ein starkes Comeback

Nach vierjähriger Pause kehrt die Fastener Fair Global 2023, die 9. Internationale Fachmesse für die Verbindungs- und Befestigungsindustrie, vom 21. bis 23. März nach Stuttgart zurück. Zur Besucherschaft zählen Händler, Hersteller, Vertriebspartner, Ingenieure und andere Fachexperten aus unterschiedlichsten Produktions- und Fertigungsbereichen, alle auf der Suche nach neuen Befestigungslösungen. Die Fastener Fair Global 2023 findet in den Hallen 1, 3, 5 und 7 der Messe Stuttgart auf einer Netto-Ausstellungsfläche von über 22.000 Quadratmetern statt. Mehr als 850 Unternehmen haben ihre Teilnahme bereits bestätigt. Internationale Firmen aus insgesamt 44 Ländern stellen auf der Messe aus, von KMU bis hin zu großen, multinationalen Konzernen. Wer einen Überblick über die Innovationen, Technologien und Systeme sucht, die auf der Messe gezeigt werden, kann die neue Online-Messevorschau über die Messewebsite abrufen und sich vorab auf den Messebesuch vorbereiten.



Die Online-Messevorschau finden Sie unter
www.fastenerfairglobal.com/de-de/visit/show-preview.html

Test the best!



VIDEO

DIE ERFOLGSGESCHICHTE DER NIETTECHNIK

Feste Verbindungen herstellen

Heute würde man es als Start-up bezeichnen, den Start von Gesipa: Ein Patentanwalt sieht in dem Patent für eine Handblindnietzange die Perspektive für ein Unternehmen. Ob der Gründer Mitte der 1950er Jahre schon im Blick hatte, dass aus seinem Nachkriegs-Pioniergeist eine marktführende Marke entsteht, lässt sich nicht beantworten. Die kontinuierliche Weiterentwicklung von Gesipa hat auf jeden Fall die Basis für die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens wie der Technik immer weiter ausgebaut.



Der Birdie ist die jüngste Entwicklung aus dem Hause Gesipa, ein leichtes und flexibles Blindnietsetzgerät mit der Akkutechnik des Cordless Alliance System (CAS).

Sie ist schnell, einfach anzuwenden, in verschiedensten Bereichen einsetzbar, automatisierbar und noch einiges mehr – die Blindniet- und Niettechnik, auf die sich Gesipa von Anfang an spezialisiert hat, ist eine nahezu universelle Verbindungstechnik. Ob in der Automobilindustrie und bei den Automobilzulieferern, bei weißer Ware oder Steigtechnik, im Handwerk oder bei der Montage, überall kommt die Technik in unterschiedlichen Formen zum Einsatz. Gesipa liefert dabei sowohl die Niete als auch die Geräte zum Setzen der Niete. Die Niete sind oft an den Produkten nicht direkt sichtbar – Millionenfrage: Wie viele Blindniete sind in einem Airbag? – die Qualität der Verbindung aber fast immer von großer Bedeutung.

KONTINUIERLICHE WEITERENTWICKLUNG

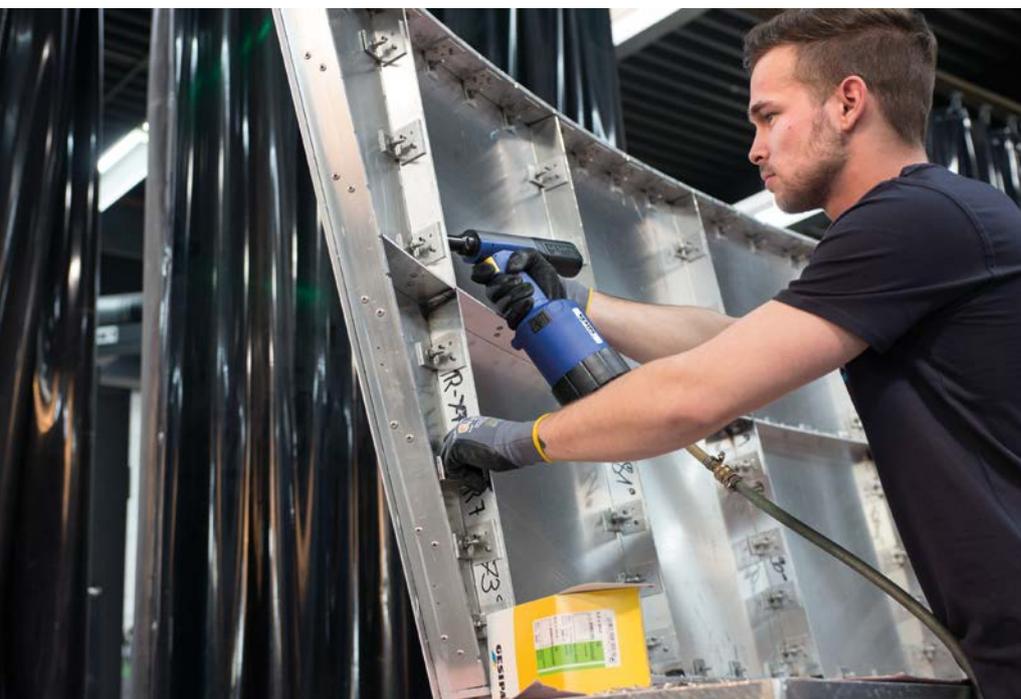
Dr. Hans-Georg Biermann war das, was man als Entrepreneur bezeichnet. Zusammen mit seiner Frau hat er im Jahr 1955 in Frankfurt Gesipa gegründet. Hinter dem Namen steckt die GESellschaft für Internationale Patentverwertung mbH, die kurz darauf das Patent für die Handzange zur Ausführung von Blindnietverbindungen anmeldete. Spätestens nach der Vorstellung des Produktes auf der Hannover Messe Ende der 1950er Jahre hatte die Produktion im Keller des Frankfurter Wohngebäudes, das Sitz der Gesipa war, alle Hände voll zu tun. Nachkriegsdeutschland

hatte einen hohen Bedarf an sicheren Verbindungen.

Aufbauend auf die positive Resonanz in Deutschland auf die angebotene Technik beginnt Gesipa bereits sehr schnell die Internationalisierung. Die erste Auslandstochter wurde 1965 in Österreich gegründet, am Ende dieses Jahrzehnts sollte es Tochterunternehmen auch in Frankreich, Großbritannien und den USA geben. Heute werden neben zahlreichen Vertriebsorganisationen auch Produktionsstätten an drei internationalen Standorten, neben den beiden deutschen Produktionsstandorten, betrieben: in Großbritannien, in den USA und in China. Dort werden die Produkte hergestellt, die in den einzelnen Weltgegenden gebraucht werden. Die regionalen Arbeitsgewohnheiten geben dabei ebenso wie die Logistikkosten oder auch die Zollbestimmungen die Verteilung der Produktion über den Globus vor.

Einen großen Schritt vorwärts bedeutet der Umzug aus den verschiedenen ersten Standorten im Stadtgebiet Frankfurt hinaus auf eine große Fläche in Mörfelden-Walldorf, in unmittelbarer Nähe zum Frankfurter Flughafen. Vorausschauend wurde hier ein Areal erworben, das auch heute noch Ausdehnungsraum bietet. Die Eröffnung der Verwaltung und Produktionsstätte erfolgte Ende 1969. Nach dem frühen Tod des Firmengründers, er stirbt überraschend 1980 im Alter von 51 Jahren, übernimmt seine Frau Ibeth Biermann die Geschäftsführung, 1992 dann Sohn Roland Biermann als zweite Unternehmergeneration. Im Jahr 2008 wurde Gesipa in die SFS Unternehmensgruppe eingegliedert.

In der kontinuierlichen Weiterentwicklung des Unternehmens, der Produkte und der Technologie stechen noch einige wichtige Wegmarken heraus. Nach der Öffnung der innerdeutschen Grenze kaufte Gesipa die Thüringer Verbindeelemente GmbH in Thal/Thüringen. Nach vielen Investitionen in den Standort hat sich die hier entstandene Gesipa Thal zu einem der modernsten Produktionsunternehmen in der Blindniet-Branche entwickelt. Durch den Aufbau in Thal konnte inzwischen die Trennung der Produktionen von Blindnieten zum einen, den Geräten für das Setzen der Niete zum anderen getrennt werden. Während jetzt am Stammsitz die Geräteproduktion angesiedelt ist, werden die Verbrauchsmaterialien in Thal gefertigt. Dadurch wurde der Freiraum für die weitere Expansion der Bereiche geschaffen.



Die Taurus-Serie arbeitet mit Druckluft und ist für die stationäre Serienfertigung konzipiert.



Jörg Penzel, Leiter Vertrieb Handel bei Gesipa. (Fotos: Gesipa)



Andrea Lawitschka, Marketingleiterin bei Gesipa.

Einblicke in die Welt der Niettechnik im hauseigenen Schulungs- und Präsentationsbereich.

Zweiter Energielieferant für die Blindnietsetzgeräte ist die Druckluft. Hier bietet Gesipa mit der Taurus-Serie ein abgestuftes und auf individuelle Anforderungen anpassungsfähiges Sortiment in unterschiedlichen Größenklassen an. Der dritte Bereich ist die automatische Fertigung. Hier liefert Gesipa die Technik, die Blindniet- oder Niettechnik in die serielle und vollautomatische Fertigung zu integrieren, sozusagen den Roboter zum Nietexperten zu machen.

Die jüngste Innovation im Bereich der Akku-Nietsetzgeräte ist der Birdie, das kleinste und leichteste Nietsetzgerät, das derzeit auf dem Markt ist. Mit dieser Neuheit hat Gesipa wieder einen neuen Standard im Produktsegment gesetzt, die Rückmeldungen aus dem Markt sind ausgesprochen positiv. „Wir haben als Gesamtunternehmen sehr viel Herzblut in dieses Projekt gesteckt“, sagt Andrea Lawitschka, Marketingleiterin bei Gesipa, „deshalb freuen wir uns besonders, dass das Produkt so gut ankommt und nachgefragt wird.“

SYSTEMKOMPETENZ UNTERSTREICHEN

Ein wichtiger Faktor für die erfolgreiche Unternehmensentwicklung war und ist, dass Gesipa sowohl Hersteller der Nieten und Blindnieten als auch der Setzgeräte ist. Dadurch werden kontinuierlich individuelle Lösungen für spezifische Befestigungsaufgaben entwickelt, die von Kunden an das Unternehmen herangetragen wurden und werden. „Für uns ist es wichtig zu unterstreichen, dass wir ein Systemanbieter sind, der komplette Lösungen liefert“, so Lawitschka.

Die umfassende Kompetenz soll auch in der Zusammenarbeit mit dem Fachhandel stärker in den Fokus gerückt werden. Denn der Fachhandel ist für Gesipa der zentrale Weg zu den Kunden. Immer wieder werden auch spezifische Problemlösungen für

VORREITER BEI AKKU

Als erstes Unternehmen im Bereich der Niettechnik hat Gesipa vor inzwischen über 30 Jahren ein Blindnietsetzgerät entwickelt, das kabellos betrieben wurde und die Energie aus einem Akku bezog. Für die mobile Arbeit war dies ebenso ein Fortschritt wie für die stationäre Arbeit, musste doch jetzt nicht mehr das Kabel an den Montagestraßen oder den jeweiligen Arbeitsplätzen zugeführt werden. Der Grundstein für die Bird-Serie war damit gelegt.

Die Vorreiterrolle bei den Akkugeräten hat sich bei Gesipa erhalten. Schon früh ist man der Akku-Allianz CAS beigetreten, um den Nutzen für die Anwender, mit einem Akku eine ganze Projektkette oder ein Gewerk abdecken zu können, zu liefern. „So wie das erste Gesipa-Produkt, die Blindnietzange, ein Werkzeug war, das nahezu in jedem Werkzeugkasten nicht fehlen durfte, ist die Niettechnik auch heute noch eine in vielen Bereichen eingesetzte Technik, um Materialien zu verbinden. Deshalb wollten wir den handwerklichen und industriellen Anwendern keinen zusätzlichen Akku aufbürden“, erläutert Jörg Penzel, Leiter Vertrieb Handel bei Gesipa, den Hintergrund. „Dadurch lassen sich unter anderem auch aktiv Akkus einsparen, was als Aspekt immer wichtiger wird“, so Penzel weiter. Als willkommener Nebeneffekt bedeutet die Mitgliedschaft bei CAS für Gesipa, die Akkutechnologie in guten Händen zu wissen und sich vollkommen auf die Entwicklung der Geräte konzentrieren zu können.



Schneller am Ziel mit CERABOND X

- + Durchgängige Aggressivität dank der Kombination eines neuen Bindungssystems mit keramischem Korn
- + Höchste Lebensdauer und damit weniger Scheibenwechsel für den Anwender
- + Schnellstes Arbeiten aufgrund der Struktur des eingesetzten Keramikkorns

Weitere Information finden Sie auf unserer Website www.tyrolit.com





Am Standort im thüringischen Thal werden die Blindniete produziert.



Seit Ende der 1960er Jahre ist die Gesipa-Zentrale in Mörfelden-Walldorf, unweit des Frankfurter Flughafens, beheimatet.

Großkunden gemeinsam mit einem Handelspartner realisiert. Dass in solchen Fällen die Entwicklungsabteilung und der Außendienst von Gesipa eine große Rolle spielen, ist unerlässlich. „Oft ist der Handelspartner aber unmittelbar einbezogen“, sagt Jörg Penzel. Für ihn ist die Zusammenarbeit mit dem Fachhandel unerlässlich, denn der Fachhandel ist in vielen Belangen das wichtige und unerlässliche Bindeglied zum breiten Kundenspektrum. „Neben vielen Großkunden, die direkt betreut werden, setzen wir weltweit auf die Zusammenarbeit mit dem Handel“, so Penzel.

Um die Grundlagen für die Beratung der Kunden ebenso wie zum Erkennen von Kundenpotenzial beim Handel zu schaffen, investiert Gesipa auch in das Thema Schulungen. Dafür steht am Stammsitz in Mörfelden-Walldorf ein eigenes Schulungszentrum zur Verfügung, in dem das Unternehmen immer wieder nationale und internationale Gäste aus dem Handel und von Anwendern empfängt. „Wir geben keine verpflichtenden Schulungstermine vor, freuen uns aber, wenn

der Handel die Chance nutzt, seine Kompetenz beziehungsweise die seiner Mitarbeitenden zu erhöhen“, sagt Marketingleiterin Andrea Lawitschka. Über die Veranstaltungen am Stammsitz hinaus werden Schulungen auch bei den Handelspartnern oder auch als „learning on the job“ bei gemeinsamen Kundenbesuchen von Handels-Außendienst und Gesipa-Außendienst durchgeführt.

DIGITALES ANGEBOT AUSGEWEITET

In den letzten Jahren wurde - pandemiebedingt - auch das Angebot digitaler Schulungsmaterialien kontinuierlich ausgebaut. Dafür wurde in ein eigenes Videostudio investiert, das aktuell noch einmal aufgewertet wird. „Wir nehmen die positive Resonanz auf das Angebot von Schulungsfilmen zum Anlass, hier noch nachzulegen und weitere Videoschulungen anzubieten und uns hier auch zu professionalisieren“, beschreibt Lawitschka die aktuelle Entwicklung in diesem Bereich.

Auch die anderen digitalen Bereiche werden von Gesipa bestmöglich abgedeckt: Die Produktdaten sind über BMECat verfügbar, Bild- und Videodaten stehen in einer Datenbank bereit, Printmedien sind über Oxomi abrufbar. Dazu kommt die direkte Kundenansprache über Fachmessen und Hausmessen, die von Gesipa regelmäßig besucht werden.

Was derzeit nicht digital erfolgt, ist der Verkauf. Das überlässt Gesipa nach wie vor seinen Handelspartnern und bindet diese über Nexmart Commerce Connector an die eigene Website an. „Wir bleiben sortenrein, das heißt, wir stellen die Zusammenarbeit mit dem Fachhandel an die erste Stelle“, unterstreicht Jörg Penzel noch einmal.

Mit dem strategischen Vorgehen auf der Produkt- wie auf der Vertriebsseite zeigt Gesipa, dass ein Unternehmen mit einer Nischentechnologie das Potenzial hat, zu einem Systemlieferanten mit Potenzial auch für den Handel zu werden. Die Grenzen sind dabei, das macht Gesipa deutlich, noch nicht ausgeschöpft. ■

HELLER TOOLS MIT NEUEM VIRTUAL SHOWROOM

Produkte und Informationen 24/7

Heller Tools stellt seinen Kunden und Endverwendern mit dem virtuellen Showroom einen neuen und exklusiven Service zur Verfügung. In dem 3D-Raum präsentiert Heller sein breites Produktportfolio, das höchsten Anforderungen sowie Qualität „Made in Germany“ entspricht. Als Komplettanbieter in der Werkzeugbranche umfasst das Sortiment sowohl Bohrer für Beton, Stein, Metall, Holz und viele Spezialmaterialien als auch Meißel, Diamantwerkzeuge, Kreis-, Stich- und Säbelsägeblätter, Multitools und Bits.



Der Hersteller für Premium Tools Heller Tools GmbH bietet Kunden und Endverwendern eine neue, digitale Plattform. (Abb.: Heller Tools)

Zusätzlich hält die Plattform eine Vielzahl an unterschiedlichen Leistungen für Händler und Anwender bereit. Fachhändler finden dort Informationen zur Warenpräsentation, diverse Verkaufsmaterialien wie Flyer und Kataloge, umfassende Produktdaten sowie eine Übersicht der richtigen Ansprechpartner für das jeweilige Vertriebsgebiet.

Für den professionellen Anwender liefert der Showroom Tipps und Tricks zum Arbeiten in verschiedenen Materialien und Anwendungen in Form von Tutorials, Produktvideos und den neuen Heller Informationsvideos über die unterschiedlichen Werkzeugkategorien. Außerdem bietet der Virtual Showroom dem Anwender einen Produktberater, mit dem das richtige Produkt schnell und einfach gefunden werden kann. Weiterhin lassen sich auch allgemeine Informationen über das Unternehmen, die Marke Heller und die Herstellung der Produkte in dem virtuellen Raum finden.

Heller präsentierte die digitale Plattform erstmals auf der Eisenwarenmesse 2022. Als Aussteller auf der Kölner Messe hat das Unternehmen seinen Kunden auch die vielen weiteren Services sowie das umfangreiche Produktportfolio vorgestellt. Dabei bot Heller den Besuchern des Messestandes im Rahmen der Virtual Reality Brille ein besonderes Erlebnis, mit dem der virtuelle Raum von Heller in 3D interaktiv entdeckt werden konnte. ■



Einen Einblick in den exklusiven Virtual Showroom von Heller Tools erhalten Sie unter:
www.hellertools.de/de/showroom

ALLIANZEN UND SOLISTEN

Energierreiche Dynamik

Kabellose Werkzeuge sind seit Jahren nicht zuletzt durch die kontinuierliche Leistungssteigerung die Treiber im Elektrowerkzeugmarkt. Das Thema Akku ist durch die Gründung von Akku-Allianzen um einen zusätzlichen, dynamischen Aspekt bereichert worden. Wir haben uns über die Situation und die Entwicklung des Marktes und der Allianzen mit beteiligten, mehrfach beteiligten und unbeteiligten Unternehmen unterhalten.



Der Energielieferant für CAS: die Metabo-Akkutechnologie.

BELEBUNG DURCH SCHNITTSTELLENKONKURRENZ

„CAS ist das Original“

Das Cordless Alliance System (CAS) startete als erste Akku-Allianz mit dem Anspruch, den Weg zur kabellosen Baustelle schneller und effizienter zu machen. Für Anwender wird die Kabelfreiheit mit der Freiheit verbunden, immer nur einen Typ von Akkupacks mitführen zu müssen, aber Maschinen unterschiedlicher Marken nutzen zu können. Inzwischen umfasst CAS 35 Marken und deckt viele Prozessschritte in verschiedenen Gewerken ab. Über den Stand von CAS nach dem Launch einer weiteren Allianz und die Herausforderungen in der weiteren Entwicklung sprachen wir mit Henning Jansen, CEO von CAS-Gründer Metabo.

ProfiBörse: Bewegt sich CAS weiter auf der geplanten Entwicklungskurve?

Henning Jansen: Definitiv ja! Wir haben für das Jahresende 2022 die Zahl von 35 CAS-Mitgliedern angestrebt und diese auch erreicht. Auch bei den angestrebten 50 CAS-Partnern im Jahr 2023 sind wir auf einem guten Weg. Sicher werden wir schon bald wieder neue Marken nennen können, die sich dem System angeschlossen haben. Dies möchten wir deshalb an dieser Stelle noch nicht tun, weil wir gelernt haben, dass die Bekanntgabe nicht zu weit von der Vorstellung der ersten Produkte entfernt erfolgen sollte. Die Händler und die Anwender wollen natürlich das Produkt sehen, das verkauft oder genutzt werden kann.

Die Herausforderung wird es weiterhin sein, die Durchgängigkeit des CAS-Angebotes in vielen Gewerken in Richtung der Anwender zu kommunizieren. Hier setzen wir aktuell beispielsweise auf gewerkespezifische Broschüren – und das mit Erfolg.

Wie hat sich die Ankündigung eines forcierten Aufbaus einer weiteren Akku-Allianz auf CAS ausgewirkt?

Wir können dem, was als Reaktionen auch in den Sozialen Medien zu lesen war, nur Positives abgewinnen. Neben der insgesamt gesteigerten Beachtung des Themas Akkuschnittstelle wurde in zahlreichen Kommentaren darauf hingewiesen, dass CAS das Original der Akku-Allianzen ist. Das freut uns und unsere CAS-



Henning Jansen, CEO von CAS-Gründer Metabo. (Fotos: Metabo)

Partner natürlich sehr und spornt uns an. Wir konnten aus den Kommentaren gut herauslesen, dass die Idee von CAS als gemeinsamer Akkuschnittstelle verschiedener Marken verstanden wird: Möglichst alle Anwendungen in den gängigen Gewerken mit einem Akku abdecken zu können. Hier hat CAS einen großen Vorsprung: Wir decken schon heute 90 Prozent aller Anwendungen in den verschiedenen Gewerken ab – und zwar nicht mit irgendwelchen Geräten, sondern vielfach mit speziell auf die Gewerke zugeschnittenen Maschinen. Das wird am Markt gesehen. Deshalb werden wir diesen Vorteil gezielt weiter ausbauen und kommunizieren.

Gibt es Reaktionen von Seiten der Anwender auf die neuen Konstellationen?

Wie bereits gesagt: In den Reaktionen von Anwendern und Handel wird immer wieder deutlich, dass es auf die Kompatibilität und die Abdeckung von Gewerken ankommt. Wir haben dafür gut ein Dutzend typischer Gewerke im DACH-Raum identifiziert. In diesen Gewerken arbeiten wir an der 100-prozentigen Abde-

Präsentation im Verbund: Metabo-Präsentationen zeigen deutlich die Zugehörigkeit zu CAS.



ckung der Anwendungen. In rund der Hälfte davon haben wir das schon erreicht, und der Rest wird folgen.

Wird es Ihrer Einschätzung nach in absehbarer Zeit weitere Allianzen geben?

Der Markt braucht nicht unendlich viele Akku-Allianzen. Insgesamt sorgt die Akkutechnologie eher für eine Konsolidierung der Systeme. Insofern wird es möglicherweise in Zukunft noch weitere Allianzen geben, aber sicher weltweit nicht mehr als eine Handvoll.

Daneben werden wir einige wenige starke, eigenständige Marken sehen, die über die Breite ihres Sortiments sozusagen ihren eigenen Systemcharakter haben. Und sicherlich werden sich die Allianzen über den Bereich der Akkuwerkzeuge hinaus entwickeln. Der Garten ist schon jetzt mit eingebunden, denkbar sind aber auch angrenzende Bereiche im Haushalt oder im und um das Haus.

Neben der Frage des Benefits für die Anwender braucht eine erfolgreiche Akku-Allianz auch eine besondere Form der Zusammenarbeit zwischen den beteiligten Unternehmen. Ein Technologie-sharing wie bei CAS klappt dann gut, wenn alle Beteiligten auf Augenhöhe zusammenarbeiten. Mit einer extremen Diskrepanz zwischen Unternehmensgrößen und -formen der Beteiligten ist das schwieriger. Bei CAS haben wir den Vorteil, dass alle Partner mittelständische Unternehmen mit den entsprechenden Strukturen und einem mittelständischen Denken sind. Deshalb können wir nicht nur auf Augenhöhe zusammenarbeiten, sondern schaffen auch mehr Flexibilität und Tempo in den Entscheidungen.

Wie wird das Thema Akku-Allianz vom Handel aufgenommen, wie umgesetzt, wird das mögliche Potenzial ausgeschöpft?

Der Handel hat die Vorteile von CAS verstanden und vermarktet das Thema aktiv. Das hat sich auf unserer European Dealer Conference im Oktober in Berlin gezeigt – und bei vielen weiteren Veranstaltungen im In- und Ausland. Und es zeigt sich auch an den Aktivitäten von Verbänden. So hat ein Einkaufsverband in Deutschland eine eigene Broschüre zu den Akkuschnittstellen aufgelegt, und auch der größte Verband in der Schweiz unterstützt die Vermarktung von CAS. Darüber hinaus sind wir in zahlreichen Handelskatalogen mit CAS vertreten. Wir sehen auch immer häufiger, dass Händler Kombinationsangebote aus verschiedenen CAS-Marken schnüren. Dies zeigt den Kunden sehr anschaulich die Kompatibilität der Akkuschnittstelle und die durchgängige Gewerke-Abdeckung des Systems.

Wie unterstützen Sie die Kommunikation des Handels?

Der größte Hebel sind sicherlich gewerkespezifische Kampagnen. Hier sind wir, wie bereits gesagt, dabei, unser Angebot an Medien wie Broschüren weiter auszubauen, setzen diese Themen aber auch in den Sozialen Medien um. Ein wichtiges Element ist dabei auch das Influencer Marketing, mit dem wir gute Erfahrungen machen. Die Influencer kommen oft selbst aus dem Handwerk und haben auch direkt dort ihre Follower. Darüber hinaus wird die Website von CAS einen neuen Auftritt erhalten. Und auch die Lösungen für den PoS werden noch einmal modifiziert, so dass sie besser an die Marken und Produkte angepasst werden können, die die

jeweiligen Händler führen.

Nach wie vor liefert CAS Connect eine wichtige Unterstützung für den Handel, um das vorhandene Potenzial ausnutzen zu können. Hier können Händler Produkte von CAS-Marken bestellen, die sie nicht als Lieferanten gelistet haben. CAS Connect ist an Nexmart angebunden, das bedeutet für viele Händler einen direkten Zugriff und gewohnte Bestellabläufe.

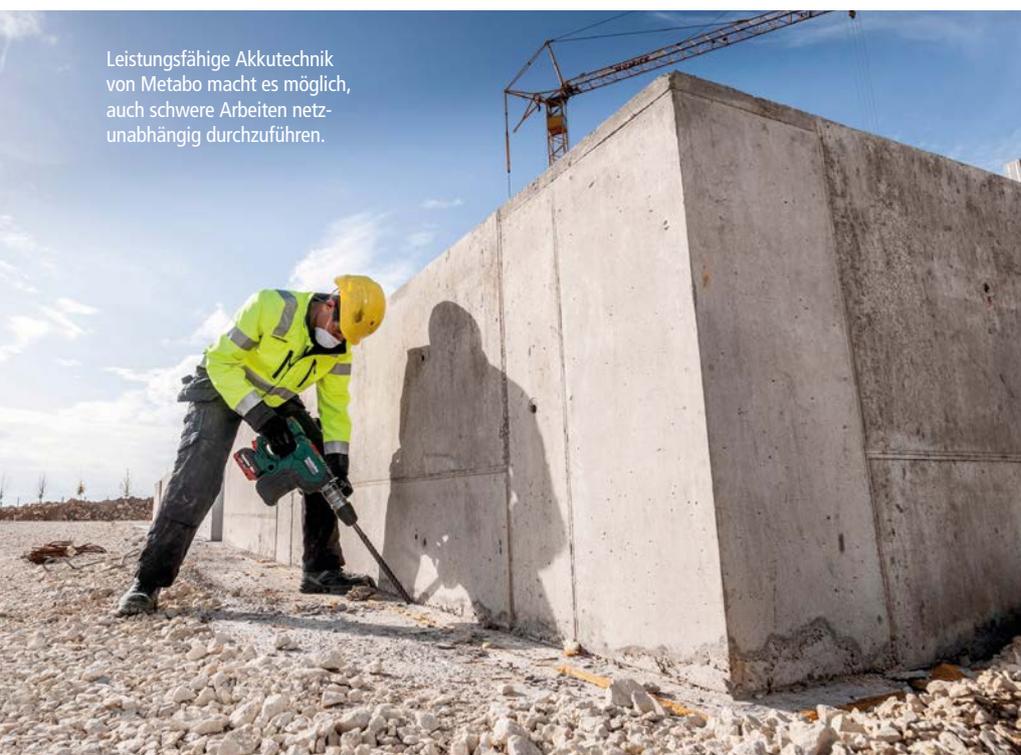
Wird es denn einmal einen CAS-Webshop geben, in dem alle Produkte der CAS-Marken gekauft werden können?

CAS ist für das Technologie-Sharing und das Marketing der Akku-Allianz zuständig, es handelt sich nicht um eine Vertriebsgesellschaft. Innerhalb der Allianz bestehen durchaus verschiedene Vertriebsstrategien nebeneinander, die für ein solches Projekt synchronisiert werden müssten. Dazu kämen logistische Herausforderungen für alle Marken und vieles mehr. Deshalb erscheint es im Moment sehr unwahrscheinlich, dass es einen solchen Webshop geben wird – es sei denn, als Angebot eines Händlers.

Wie viel Anteil hat CAS am Metabo-Wachstum, wie stark sichert die Allianz die Marke?

Zunächst einmal bedeutet CAS für Metabo eine erhebliche Investition, denn hier sind die zentrale Koordinierungsstelle und die technologische Weiterentwicklung des Akkusystems angesiedelt. Aber gleichzeitig ist CAS auch der entscheidende strategische Faktor für das enorm wichtige Akkugeschäft. Akkumaschinen haben in vielen Anwendungsbereichen heute einen Anteil von 50 Prozent überschritten, in denen vor einigen Jahren nur netzgebundene Werkzeuge denkbar waren. Wir brauchen hier nur auf die Winkelschleifer oder auf Kappsägen zu verweisen. In beiden Bereichen nimmt der Akkuanteil kontinuierlich zu. Trotz aller Diskussion um die Akkuschnittstellen und die Euphorie rund um Akku muss man aber auch sehen, dass es nach wie vor Einsatzbereiche gibt, in denen nur netzabhängige Elektrowerkzeuge oder Druckluftwerkzeuge sinnvoll sind, denken wir an Gießereien oder Werften. Auch diese Bereiche sind für Metabo wichtig und werden von uns weiterhin bearbeitet. Insofern ist Akku und CAS für Metabo ein wichtiges Thema, aber Metabo ist eindeutig mehr als CAS. ■

Leistungsfähige Akkutechnik von Metabo macht es möglich, auch schwere Arbeiten netz-unabhängig durchzuführen.





PRÄSENZ IN ZWEI AKKU-ALLIANZEN

Rothenberger und die Schnittstellen

Gründungsmitglied bei CAS, Gründungsmitglied bei AmpShare: Rothenberger setzt auf die Mitgliedschaft in beiden Akku-Allianzen und sieht damit den größtmöglichen Anwendernutzen gewährleistet. Über die Präsenz hier und dort, Reaktionen und Intentionen sprachen wir mit Dr. Christian Heine, CEO und Vorstandsvorsitzender von Rothenberger.

ProfiBörse: Gab es Reaktionen von Anwendern und/oder von Seiten des Handels auf die Doppelmemberschaft CAS + AMPShare, wenn ja, wie sahen diese aus?

Dr. Christian Heine: Die Reaktionen der Anwender und die des Handels waren rundweg sehr positiv. Der Handel bekommt dadurch zusätzliche Möglichkeiten, seinen Kunden passende Angebote zu bieten. Beispielsweise lassen sich Rothenberger Akkuwerkzeuge mit anderen AMPShare-kompatiblen Werkzeugen

kombinieren. Dasselbe gilt für die CAS-Plattform. Und die Anwender, die sind begeistert. Denn diejenigen, die schon Maschinen von Bosch haben, können sie jetzt einfach und direkt mit Rothenberger Werkzeugen kombinieren. Und alle CAS-Anwender arbeiten weiterhin mit unseren CAS-Akkuwerkzeugen.

Wie ist der aktuelle Stand der Dinge: Läuft die Mitgliedschaft bei CAS nach Vertragserfüllung von beiden Seiten aus?

Rothenberger bietet mit gleich zwei herstellerübergreifenden Akku-Systemen im Programm seinen Kunden die freie Wahlmöglichkeit.



Dr. Christian Heine, CEO und Vorsitzender des Vorstands bei Rothenberger. (Fotos: Rothenberger)

Wie schon anderweitig kommuniziert, ist für Rothenberger der Zugang zu CAS zeitlich weitreichend vertraglich geregelt. Ich bin sicher, dass wir auch für die weitere Zukunft Wege finden können. Basierend auf dem Gründungsgedanken, CAS gemeinsam weiterzuentwickeln. CAS sollte ein offenes, herstellerübergreifendes Akkusystem bleiben. Es wird sich also für unsere CAS-Kunden nichts ändern.

Haben Sie mit der CAS-Reaktion gerechnet und was war die Intention zur Präsenz in beiden Akku-Allianzen?

Mein Eindruck ist, dass die Mehrheit der CAS-Partner unser Vorgehen positiv bewertet. Rothenberger ist nicht der einzige CAS-Partner, der an mehreren Akkusystemen beteiligt ist. Als Systemgeber hat Metabo auch weiterhin den größten Nutzen, je mehr Partner das System hat. Auch, wenn sie miteinander im Wettbewerb stehen. Und das war ja von Anfang an so. Rothenberger steht hinter dem Gedanken von CAS – auch in Zukunft. Unsere Kunden sollen die Wahl haben

NEU
VIRTUELLER
SHOWROOM

heller

PREMIUM TOOLS

PREMIUM TOOLS
HAUTNAH ERLEBEN

- Videos
- Animationen
- Informationen
- Services

JETZT
STARTEN

virtual-showroom.hellermmedia.de

Zukünftig wird Rothenberger sein gesamtes Akku-Werkzeugportfolio sowohl als CAS- wie auch als AMPShare-Variante anbieten.



zwischen zwei starken Akkusystemen. Was für sie richtig ist, entscheiden die Kunden. Beide Akkusysteme haben unterschiedliche Stärken. AMPShare, mit seiner globalen Reichweite, ist ein großer Hebel für unsere Kunden. Denn der Klimawandel und die damit verbundene Energiewende sind globale Entwicklungen, für die sie gewappnet sein wollen. CAS verbindet auf einer Plattform starke Marken, die echte Spezialisten sind.

Was heißt diese Doppelmitgliedschaft konkret für das Sortiment: Gibt es demnächst alle Rothenberger-Akkuwerkzeuge in zwei Varianten, einmal mit CAS-Schnittstelle und einmal mit AMPShare-Schnittstelle, oder wird es unterschiedliche Schwerpunkte bei den jeweiligen Schnittstellen geben?

Grundsätzlich ja. Alle Rothenberger Akkuwerkzeuge wird es zukünftig mit CAS-Schnittstelle und mit AMPShare-Schnittstelle geben. In wenigen Wochen stellen wir die ersten Rothenberger Akkuwerkzeuge mit AMPShare-Schnittstelle vor. Auftakt ist die diesjährige ISH in Frankfurt. Danach werden weitere Produkte folgen. Verfügbar sind die ersten Werkzeuge ab April 2023. Die Vorbereitungen laufen und wir planen einige Aktionen für die ISH. Seit der Kick-off-Veranstaltung zu AMPShare im September vergangenen Jahres ist das Interesse an unseren kommenden AMPShare-Produkten hoch. Wir freuen uns sehr, nun bald die ersten Produkte zeigen zu können.

Wie lange wird es die CAS-Varianten dann geben und bieten Sie ggf. Übergangs- bzw. Wechsellösungen für Anwender, die sich u. a. aufgrund der Rothenberger-Präsenz für CAS entschieden haben?

Die Antwort darauf ist sehr einfach: Rothenberger Akkuwerkzeuge mit CAS-System bieten wir so lange an, wie unsere Anwender danach fragen. Das bedeutet: Ein Auslaufen unserer CAS Varianten ist nicht geplant. Im Gegenteil. Auch unsere neuen Akkuprodukte werden mit CAS-Schnittstelle auf den Markt gebracht.

Wie unterstützen Sie Ihre Handelspartner bei diesen Übergängen und sorgen Sie dafür, dass das Thema Akkuschrittstelle(n) im Handel erlebbarer wird?

Wir stellen dem Handel alle notwendigen Informationen zu beiden Systemen zur Verfügung. Dabei unterstützen wir beispielsweise in der Entwicklung von digitalen Auswahlhilfen für den Internetverkauf oder Präsentationen am Verkaufspunkt im Handel, die den Systemgedanken kommunizieren. Zusätzlich testen Anwender unsere CAS- und AMPShare-Produkte und teilen ihre Erfahrungen mit Fotos und Videos, zum Beispiel auf YouTube oder Instagram. Wir haben eine lebendige Community in den sozialen Medien und bieten regelmäßig Möglichkeiten zum Austausch mit Anwendern und Händlern. Beispiele sind die Formate Partner im Dialog oder die Rothenberger Influencer Days. Darüber hinaus veranstalten wir den deutschlandweiten Rothenberger Meisterpreis, bei dem wir eng mit dem Bundesleistungszentrum in Schweinfurt zusammenarbeiten. Dieser Berufswettbewerb findet alle zwei Jahre statt. Dieses Jahr am 4. und 5. Mai ist es wieder soweit. Nur ein kleiner Hinweis: Noch ist es für SHK-Jungmeisterinnen und -meister möglich, sich dafür zu bewerben.

Andere Marken aus Ihrem Haus wie Virax oder Rico sind nur bei CAS, wird es hier auch Veränderungen geben?

Virax, der Marktführer von Rohrwerkzeugen in Frankreich und Rico, der Pionier im Bereich Kanalinspektion, haben durch die CAS-Allianz die Reichweite in ihren Märkten deutlich erhöht. Gleichzeitig sind die Premium-Marken wertvolle Ergänzungen für die CAS-Allianz. Die Vorteile für den Anwender, Kompatibilität zu mehreren Akkuplattformen anzubieten, machen natürlich auch bei Virax oder Rico nicht halt. Allerdings müssen wir den Zusatznutzen im Verhältnis zur Programmbreite und dem Aufwand abwägen. Ich glaube deshalb nicht, dass Virax oder Rico in ein weiteres Akkusystem investieren werden.

Es gibt weitere, weltweit erfolgreich agierende Akkuwerkzeug-Marken und -Hersteller. Wären weitere Schnittstellen-Kooperationen auch mit einzelnen Marken eine Option für Rothenberger?

Wir unterstützen jeden Vorstoß, durch herstellerübergreifende Systeme die Produktivität am Bau nachhaltig zu steigern. Die Akkutechnologie entwickelt sich stetig weiter und das in zunehmendem Tempo. Zukünftig wird sich die Anzahl der Akkuplattformen vor allem im Profisegment aber eher reduzieren. Die mögliche Energiedichte eines Akkus steigt kontinuierlich. Dabei müssen die Entwicklungskosten, die bei jeder Akkuplattform entstehen, beispielsweise die Zertifizierung neuer Akkuzellen, neue Akkutechnologie, Neuentwicklungen in der Elektronik, durch die Anzahl der verkauften Elektrowerkzeuge amortisiert werden. Hinzu kommt, dass Akkus in Elektrowerkzeugen mit denjenigen der Elektromobilität in puncto Verfügbarkeit konkurrieren. Es gilt: Je größer der Abnehmer, desto sicherer die Verfügbarkeit. Von Premium-Herstellern wird aber Premium-Technologie erwartet. Das bedeutet, dass zukünftig nicht mehr jeder Hersteller sich ein eigenes Akkusystem leisten kann. Wir bieten als globaler Spezialist unseren Anwendern den größten Nutzen, wenn unsere Maschinen zum Akkusystem unserer Anwender passen und dieses gleichzeitig ein nachhaltiges, herstellerübergreifendes System ist. Deshalb werden wir stets die größten herstellerübergreifenden Systeme unterstützen. Akku-Systeme einzelner Hersteller kommen für uns nicht infrage oder können wir uns nur schwer vorstellen, da diesen die zuvor genannten Vorteile fehlen. Rothenberger setzt auf CAS und AMPShare, so viel ist sicher. Damit haben unsere Kunden den größten Nutzen. Es passt auch zu unserem Ziel: Wir bieten Kunden nicht nur Produkte an, sondern Lösungen. Dazu gehören auch Systemlösungen wie CAS und AMPShare. Ich bin sehr gespannt auf die nächsten Schritte und ich weiß: Unsere Anwender sind es auch. ■

AMPSHARE SETZT AUF WEITERES WACHSTUM

Jede Anwendung mit einem Akku

Seit einigen Monaten ist die Akku-Allianz „AmpShare – powered by Bosch“ am Markt. Was Bosch mit Akkupartnerschaften im „Professional 18V System“ begonnen hat, soll als Akku-Allianz dereinst alle Gewerke und jede Anwendung mit einem Akku abdecken. Henk Becker, Vorsitzender des Bereichsvorstands von Bosch Power Tools, im Interview zu den Zielen und Vorteilen – auch für den Handel.

ProfiBörse: Wie ist die Resonanz auf AmpShare von den Anwendern und auch vom Handel?

Henk Becker: Herzstück von AmpShare ist unsere führende Akkutechnologie. Die Verwender wissen schon heute, wie leistungsstark, kompakt und leicht unsere 18 Volt-Akkus sind – mehr als 80 Millionen Professional-Akkus der Marke Bosch haben sie bereits gekauft. Damit erledigen sie jeden Tag ihren Job. Die Resonanz ist entsprechend positiv. Die meisten Verwender wünschen sich ein leistungsstarkes System wie „AmpShare – powered by Bosch“, mit dem sie all ihre Anwendungen abdecken können. Unsere Gründungsmitglieder Fein und Rothenberger werden als starke Partner wahrgenommen und die Tatsache, dass wir mit Ankündigung der AmpShare-Allianz in Summe über 25 Hersteller in einem Akkusystem vereinen, kommt ebenfalls sehr gut an. Auch der Handel begrüßt unseren Vorstoß und ist sehr daran interessiert, das Thema gemeinsam mit uns voranzutreiben und den Kunden entsprechende Angebote zu unterbreiten.

Was spricht, abgesehen von der Akkutechnik, für die AmpShare-Allianz?

AmpShare bedeutet eine große Vereinfachung für Verwender wie für den Handel: Wenn Verwender künftig unser AmpShare-Logo sehen, wissen sie auf einen Blick, welche Werkzeuge und welche Marken kompatibel sind. Unsere Allianz bietet ihnen darüber hinaus ein breiteres Anwendungsspektrum als je zuvor. Sie wird permanent um weitere Hersteller wachsen. Als AmpShare-Allianz können wir viel mehr bewirken als

jeder einzelne Hersteller für sich. Unser Ziel ist es, künftig jede Anwendung mit einem AmpShare-Akku und dem passenden Gerät abzudecken. Profis in Handwerk und Industrie sparen dadurch Geld, Platz und Zeit – und tragen darüber hinaus auch zu mehr Nachhaltigkeit bei, denn in Summe benötigen sie weniger Akkus und Ladegeräte. „AmpShare – powered by Bosch“ ist das System, auf das Profis künftig bauen können.



Henk Becker, Vorsitzender des Bereichsvorstands von Bosch Power Tools. (Fotos: Bosch)

tausch mit vielen weiteren potenziellen Partnern – wir werden stetig wachsen.

Gibt es Schwerpunkte bei den Gewerken, die durch AmpShare insbesondere abgedeckt werden sollen?

Unsere gemeinsame Vision ist es, gewerblichen Verwendern das beste und breiteste 18 Volt-

Wie sieht der Fahrplan der weiteren AmpShare-Entwicklung aus, wie viele Marken sollen es Mitte oder Ende des Jahres sein?

In der AmpShare-Allianz bieten wir heute bereits mehr als 200 Werkzeuge an – beispielsweise für Profis im Rohbau, Sanitär-, Heizungs- und Klimabau, Metallbau sowie im Innenausbau. Jetzt legen wir noch einmal deutlich nach. 300 Maschinen, mehr als 25 Marken, ein Akku: Ende dieses Jahres wollen wir ihnen als AmpShare-Allianz bereits über 300 kompatible Geräte bieten. Darüber hinaus werden Hersteller wie Fischer, technologischer Weltmarktführer in wichtigen Feldern der Befestigungstechnik, oder auch unsere Kollegen von Rexroth, Spezialist für prozesssichere Schraublösungen, das System bereichern. Und wie Sie sich sicher vorstellen können, sind wir bereits im Aus-

System zu bieten, das über zahlreiche Marken, Anwendungen und Länder hinweg kompatibel ist. Wir setzen dabei auf ein möglichst breites und vollständiges Sortiment in allen Bereichen und Gewerken. Besonders aufmerksam beobachten wir die Entwicklungen im Hochbau, Sanitär-, Heizungs- und Klimabau, bei der Elektro-Installation, im Metallbau, im Innenausbau, im Dach- und Holzbau. Unser Ziel ist es, unseren Verwendern die Arbeit so leicht wie möglich zu machen, damit sie die steigenden Anforderungen der Baubranche bestmöglich erfüllen und umsetzen können. Wichtige Stichworte in diesem Zusammenhang sind Energieeffizienz, Sanierung im Bestand und Nachhaltigkeit.

Begrüßen Sie eine Zwei- bzw. Mehrgleisigkeit von Marken durch eine Mitgliedschaft in verschiedenen Akku-Allianzen?

AmpShare ist eine globale Allianz unterschiedlicher Hersteller mit dem Ziel, dem Verwender den größtmöglichen Nutzen zu bieten: ein Akkusystem, mit dem er all seine Anwendungen abdecken kann. So gibt es innerhalb von AmpShare zum Beispiel keine Exklusivität hinsichtlich bestimmter Applikationen durch nur eine Marke. Jeder Partner bringt sein Know-how und seine spezielle Kompetenz in diese Allianz ein und bereichert so das gesamte Portfolio. Kernkompetenz von Bosch Power Tools und Herzstück der AmpShare-Allianz ist unsere Akkutechnologie. Volle Kompatibilität seit 2008, einzigartige CoolPack Technology, innovative Zell-Technologie für die beste Akkuleistung und die schnellste Ladetechnologie im Markt, um nur einige Vorteile zu nennen. Diese Kompetenz wissen unsere Verwender weltweit zu schätzen und darauf vertrauen auch unsere Partner. Gemeinsam treiben wir die kabellose Baustelle der Zukunft voran.

Das aktuelle Markenportfolio vom AmpShare.





Der Energielieferant für AmpShare: die Bosch-Akkutechnologie.

Welche Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen sind geplant, AmpShare (noch) bekannter zu machen?

Wir möchten Verwender an jedem Kontaktpunkt abholen und über die Vorteile der AmpShare-Allianz informieren. Das beinhaltet zum Beispiel den Ausbau unserer Präsenz im Handel, sowohl stationär als auch online, und schließt auch die AmpShare-Kommunikation im Rahmen der jeweiligen Markenpräsenz der einzelnen Partner ein. Darüber hinaus werden wir Verwendern im Rahmen von Messen und ähnlichen Veranstaltungen die Gelegenheit geben, die Vorteile der AmpShare-Allianz hautnah zu erleben. Es wird viele verschiedene Module geben, die wir im Rahmen einer groß angelegten Kampagne das ganze Jahr hinweg über unsere eigenen Kanäle und die unserer Partner präsentieren werden.

Wie wird der Handel in der Kommunikation der Akkuschnittstelle unterstützt, wird es gemeinsame Auftritte der Allianz am PoS geben?

Henk Becker: Um den Handel bestmöglich zu unterstützen, stellen wir wie immer ein umfassendes Paket an Kommunikationsmaterialien und -modulen zur Verfügung, sowohl für den Einsatz im stationären Handel als auch für die Online-Vermarktung. Unsere Module beschreiben zum Beispiel die Vorteile der Allianz und zeigen alle Mitglieder auf einen Blick. Auf Basis der zur Verfügung gestellten Bausteine werden unsere Handelspartner in der Lage sein, Produkte verschiedener Marken unter dem AmpShare-Dach zu kommunizieren und individuelle Aktionspakete für ihre Kunden zu schnüren.

Welchen Mehrwert bringt AmpShare für den Fachhandel?

Alle Partner der AmpShare-Allianz sind Experten auf ihrem Gebiet: Markenhersteller mit dem Anspruch, die hohen Anforderungen von Handwerk und Industrie zu erfüllen. Der Handel profitiert künftig von der Vermarktung eines Systems, das herstellerübergreifend ist und kontinuierlich ausgebaut wird. Kernstück ist die etablierte Akkutechnologie von Bosch Professional mit unterschiedlichen, auf die Bedürfnisse der Verwender angepassten Akkus und Ladegeräten. Das bedeutet größere Planungssicherheit. Der Handel hat darüber hinaus die Möglichkeit, Cross-Selling-Angebote zu machen und dem Kunden individuelle markenübergreifende Lösungspakete anzubieten, was die Flexibilität in der Vermarktung zusätzlich erhöht. In Summe ergeben sich daraus vielfältige Chancen für zukünftiges Wachstum. ■

FESTOOL BAUT AKKUPERSPEKTIVEN AUS

Raum für Flexibilität und Innovation erhalten

Festool baut sein Akkusystem aus, ausgerichtet auf die klassischen Festool Zielgruppen. Denen werden ausgefeilte, innovative Lösungen für ihre Anwendungen auch im kabellosen Segment geboten. Einschränkungen durch eine Akku-Allianz will man sich beim Hersteller nicht unterwerfen. Wir sprachen darüber mit Thomas Sperlich, bei Festool verantwortlich für den Akkubereich.

ProfiBörse: Bei Akkuwerkzeugen ist immer von der kabellosen Baustelle die Rede, Sie decken dabei aber jeweils nur Teilbereiche ab. Wie positioniert sich Festool mit seinen Akkuwerkzeugen?

Thomas Sperlich: Hier stellt sich vielmehr die Frage: Welche Werkzeuge brauchen Handwerkerinnen und Handwerker tatsächlich auf der Baustelle? Fakt ist, dass wir mit unserem aktuellen 18 Volt-Sortiment die wesentlichen Bedürfnisse der von Festool angesprochenen Zielgruppen Schreiner, Holzbau und Maler abdecken. Mit Nachdruck arbeiten wir am kontinuierlichen Ausbau und ergänzenden Produktkategorien, aber auch mehr Auswahl anzubieten. Außerdem bieten wir unseren Kunden mit der SYS PowerStation sogar die Möglichkeit, jedes kabelgebundene Gerät, ob von Festool oder nicht, ohne Netzstrom zu betreiben. Damit wird auch der vorhandene kabelgebundene Werkzeugpark mobil und kabellos einsetzbar.

Was spricht für Sie gegen eine Einbindung von Festool in eine Akku-Allianz bzw. welche Voraussetzungen müssten dafür gegeben sein?

Anders als Strom aus der Steckdose ist Strom aus Batteriezellen ungleich komplizierter. Akku und Werkzeug müssen miteinander kommunizieren können. Geräteseitig installierte Software sorgt beispielsweise für eine gleichmäßige Entladung, schonenden Leistungsabruf und Temperaturüberwachung. Unser Anspruch bei Festool ist dabei, immer alles im System zu betrachten. Mit selbst entwickelten und auf unsere Werkzeuge abgestimmten Akkupacks können wir das Beste aus unseren Maschinen herausholen und die Performance bieten, die unsere Kunden von uns erwarten. Mit einem Standardakkupack einer Allianz würden wir viel Eigenständigkeit aufgeben. So wären praktische und innovative Features wie der automatische Start eines Saugers mit dem Einschalten des Werkzeugs durch den Akkupack nicht mehr ohne weiteres umsetzbar. Die erforderliche Funkschnittstelle, in unserem Fall Bluetooth, bietet ein Akku-Allianzpack nicht. In einer Akku-Allianz bräuchten wir weiterhin unseren Raum für Flexibilität und Innovation. Dies widerspricht aber eben auch der Grundidee der Standardisierung. Und letztendlich wäre dies auch zum Nachteil im alltäglichen Arbeitsalltag im Handwerk.

Ist auch die Vertriebsstrategie von Festool ein Grund, als Solist weiter zu agieren, beispielsweise im Hinblick auf den Direktvertrieb?

Die Vertriebsstrategie hat zwar einen Einfluss auf das Produktportfolio, aber eher einen nachrangigen. Im Zentrum unserer Entscheidungen stehen immer der Endkunde und dessen Bedürfnisse. Aber diese Bedürfnisse berücksichtigen wir natürlich auch bei der Wahl unserer Vertriebswege. Ganz klar ist für uns: Der Fachhandel ist und bleibt unser wichtigster Vertriebspartner. Der neue Online-Shop versteht sich als ergänzendes Angebot und steht auch nicht in preislicher Konkurrenz. Wir sehen hier zum Beispiel im Direktvertrieb von Ersatzteilen und Fanartikeln die Möglichkeit, mit unseren Kunden in Kontakt zu kommen. Außerdem bieten wir damit Interessenten, die vielleicht einen exotischen Artikel aus unserem Produktprogramm suchen, ein möglichst nahtloses Käuferlebnis. Abgerundet wird das alles mit den Servicedienstleistungen von Garantie-all inclusive und dem Festool Kundenportal MyFestool.

Mit der neuen Akku-Tischkreissäge CSC SYS 50 setzen Sie (wieder) einen neuen Standard in dieser Werkzeuggattung. Wie tragfähig ist das Innovationskonzept in einer Handwerkerumgebung, die sich möglicherweise immer mehr für nur eine Akkuschnittstelle entscheiden möchte?





Die neue CSC SYS 50 bietet ein völlig neues Bedienkonzept und clevere Details für den Transport. Sie bringt darüber hinaus durch zahlreiche Features die einfache Bedienbarkeit einer Formatkreissäge aus der Werkstatt auf die Baustelle.

Dinge, die nicht miteinander kompatibel sind, verkomplizieren den Arbeitsalltag. Deshalb ist es nachvollziehbar, dass sich professionelle Handwerker auf einen Werkzeuganbieter konzentrieren wollen. Ein Akkusystem lebt aber nicht nur von der Breite der angebotenen Lösungen, sondern insbesondere vom praktischen Nutzen der einzelnen Produkte. Was bisher schon für Festool Werkzeuge mit Kabel galt, gilt umso mehr für unsere 18 Volt Akkuwelt: Wir entwickeln Lösungen, die nicht nur ein Einzelprodukt darstellen, sondern im System aufeinander abgestimmt sind. Dabei gehen wir systematisch vor, ergründen die Herausforderungen unserer Kunden und bringen weitere Innovationen auf den Markt, die den Arbeitsalltag erleichtern. Indem wir die Bedürfnisse unserer Kunden besser kennen und diese in innovative Produkte verwandeln, wollen wir langfristig die bevorzugte Marke für die Festool Zielgruppen bleiben.

Um den Innovationsgrad der neuen Akku-Tischkreissäge einschätzen zu können: Was sind die drei entscheidenden Unterscheidungspunkte der CSC SYS 50 zu bisherigen Akku-Tischkreissägen?

Die CSC SYS 50 überrascht durch ein völlig neues Bedienkonzept und clevere Details für den Transport.

Sie bringt die einfache Bedienbarkeit einer Formatkreissäge aus der Werkstatt auf die Baustelle. Ohne lästiges Messen gelingen dank digitaler Einstellung über ein zentrales Display wiederholgenaue Schnitte mit einer Präzision von 0,1 mm. Sowohl die Tiefe als auch der Winkel lassen sich nämlich mittels elektrischer Stellmotoren bequem per Tastendruck wählen. Ein eingebauter Schiebescyllen mit Parallel- und Winkelanschlag sorgt dabei für eine ruckelfreie Führung. Das Untergestell bringt die Säge nicht nur auf eine angenehme Arbeitshöhe. Es funktioniert wie eine Sackkarre für den Transport und der Deckel des Systainers dient der praktischen Aufbewahrung von Sägeblättern und Zubehörteilen. Dank der beiden 18 Volt Akkupacks ist die CSC SYS 50 genauso kraftvoll wie eine mit Netzstrom betriebene Tischkreissäge. Mobiles Sägen war also noch nie so einfach und präzise. Wie bei allen anderen Festool 18 Volt Akkuprodukten gelten drei Jahre Garantie auch auf Akkupacks und Ladegeräte.

Wie wichtig ist die Individualisierungsmöglichkeit und die Konnektivität von Akkuwerkzeugen beispielsweise über Apps und wie baut Festool den Bereich der „digitalen Werkzeuge“ aus?

Festool bietet seinen Kunden mit den Apps schon umfangrei-

che Funktionalitäten und Services, weit über die Produktebene hinaus. Mittels unserer Work App lassen sich zum Beispiel Werkzeuge ganz einfach registrieren, zur Garantie anmelden und mit dem Smartphone verwalten. Die Beauftragung von Service- oder Reparaturdienstleistungen ist ebenfalls möglich. Auch der Ladezustand von Akkus lässt sich kontrollieren, ohne sie aus dem Systainer zu nehmen. Bei der CSC SYS 50 lassen sich beispielsweise individuelle Sägeblatteinstellungen speichern, bei vielen Schraubern die Bedienung für Rechts- oder Linkshänder ändern. Für unserer Handwerkskunden, die viele Stunden mit unseren Maschinen arbeiten, bedeuten zusätzliche, digitale Individualisierungsmöglichkeiten einen zusätzlichen Komfortgewinn, den wir zukünftig verstärkt ausbauen. Eine eigens auf digitale Lösungen spezialisierte Abteilung arbeitet an Erweiterungen für sinnvolle Anwendungsfälle.

Welche Rolle spielt die neue Produktionsstätte in Weilheim/Teck für die Innovationsfähigkeit des Unternehmens?

Eine wichtige Rolle. Mit dem Neubau in Weilheim steht uns nicht nur ausreichend Produktionskapazität für das Wachstum der nächsten Jahre zur Verfügung, sondern auch ein High-Tech Standort in unmittelbarer Nähe zu unserer Entwicklung. Was wiederum eine hervorragende Basis für weitere zukünftige Innovationen darstellt. Und da haben wir bereits einige in den Startlöchern. ■



Thomas Sperlich, bei Festool verantwortlich für den Akkubereich. (Fotos: Festool)

Das Festool Akkusystem lebt insbesondere vom praktischen Nutzen der einzelnen Produkte.



LUKAS
lukas-erzett.com

NEXT LEVEL SOLUTIONS.

FRÄSEN

SCHLEIFEN

ADDITIVE FERTIGUNG

POLIEREN

JETZT PROZESSE OPTIMIEREN!



AKKUWERKZEUGE VON KRESS

Qualität und Benutzerfreundlichkeit im Fokus

Mit hohen Ansprüchen an Qualität und Benutzerfreundlichkeit soll auch an alte Kress-Traditionen angeknüpft werden. (Fotos: Kress)

Mit Gartengeräten, vor allem Mährobotern, ist Kress seit drei Jahren in verschiedenen europäischen Märkten präsent. Nun ist die Marke auch mit Profi-Elektrowerkzeugen in Deutschland, Österreich und der Schweiz (wieder) am Start. Wir haben mit Torsten Bollweg, CEO Europe, Middle East & Africa, und Jochen Handschuh, Head of Sales Powertools Pro DACH, über die Hintergründe und die mittelfristigen Ziele gesprochen.

ProfiBörse: Wie kam es denn zu der Entscheidung, mit Profi-Elektrowerkzeugen auf die anspruchsvollen deutschsprachigen Märkte zurückzukehren?

Torsten Bollweg: Kress ist eine bekannte deutsche Marke mit einer 90-jährigen Geschichte, wir starten also nicht von Null, sondern können auf dem guten Markenkern aufbauen. In anderen Märkten weltweit wurden Elektrowerkzeuge der Marke Kress bereits mit Erfolg eingeführt, zuletzt 2022 in Australien. Deshalb hat sich das Mutterunternehmen Positec dafür entschieden, auch in der DACH-Region den Neuanfang zu machen. Dabei profitieren wir von der starken Unterstützung durch Positec bei Forschung & Entwicklung: Jährlich investiert das Unternehmen in diesen Bereich rund 50 Mio. US-Dollar und unterhält 460 Testanlagen. Über 400 Ingenieure bringen ihr profundes Know-how in die Neu- und Weiterentwicklung von Produkten und Systemen ein – das Ergebnis sind 5.000 Patente weltweit.

Welche Strategie verfolgen Sie für einen erfolgreichen Wiedereintritt in den deutschsprachigen

Raum? Und wie überzeugen Sie den Handel davon, dass dies keine „Eintagsfliege“ sein wird?

Torsten Bollweg: Positec ist ein Unternehmen, das langfristige Ziele verfolgt und für deren Realisierung viel investiert, gerade auch für die Erschließung neuer Märkte. Bei F&E liegt der Fokus ganz klar auf der Akkutechnologie. Dank dieser sehr hohen Investitionen verfügen wir nun über eine neue Akkutechnologie mit beeindruckenden Leistungsdaten: nur acht Minuten Ladezeit und mehr als doppelt so viele Ladezyklen wie bei der aktuellen Lithium-Technologie. Im Gartensortiment haben wir dies schon erfolgreich eingeführt, Elektrowerkzeuge werden folgen und unseren Handelspartnern einen deutlichen Vorteil vor vielen Wettbewerbern verschaffen.

Jochen Handschuh: Auch die klare Vertriebskanalsteuerung von Positec für die Marke Kress ist ein Signal für den Handel: Kress Elektrowerkzeuge werden ausschließlich über den Fachhandel vertrieben – dafür braucht man sicher einen längeren Atem als für den schnellen Euro, den man mithilfe anderer Kanäle wie Amazon oder den Baumarkt machen könnte. Auch das

ist ein Beleg dafür, wie ernst es unserem Mutterunternehmen mit der Marke Kress ist.

Mit welchem Sortiment werden Sie starten und worauf liegt beim Sortiment der Fokus? Was ist für die nahe Zukunft geplant?

Jochen Handschuh: Wir starten mit einem breiten Sortiment von 12- und 20-Volt-Akkuwerkzeugen sowie kabelgeführten Geräten und Zubehör zu marktgerechten Preisen, wobei auch hier der Akkubereich im Fokus ist. Generell gilt, dass wir vom professionellen Anwender aus denken und deshalb größten Wert auf Qualität und Benutzerfreundlichkeit legen – so sind Brushless-Motoren bei vielen unserer Produkte Standard. Zwar sind wir mit unserem jetzigen Sortiment noch nicht im Premium-Segment angesiedelt, das streben wir aber mittel- bis langfristig an, Stichwort: Best in Class.

Als Marke der Positec-Gruppe gehören Sie zu einem Konzern mit einem breiten Innovationsspektrum. Wo sehen Sie die Kernkompetenz für den EWZ-Bereich und werden ggf. „Alleinstellungsmerkmale“ aus der Kress-Tradition aufgenommen und weiterentwickelt?

Torsten Bollweg: Unsere Kernkompetenz ist wie schon gesagt die Akkutechnologie mit eigener Entwicklung und eigener Fertigung und deshalb großer Lieferverlässlichkeit. Unsere Werke in China erfüllen dank dort angesiedelter TÜV- und GS-Prüfungen höchste Qualitäts- und Umweltstandards, wie überhaupt Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung wich-



Mit einem breiten Sortiment von 12- und 20-Volt-Akkuwerkzeugen sowie kabelgeführten Geräten und Zubehör startet Kress im deutschsprachigen Raum.

vices werden Sie Ihre Handelspartner unterstützen?

Jochen Handschuh: Wir haben das Kress Partner Programm aufgelegt, das unseren Handelspartnern eine ganze Palette attraktiver Tools bietet. Zu nennen ist hier vor allem, dass wir dem Handel unsere Produkte via Kommissionsgeschäft zur Verfügung stellen. So gehen unsere Vertriebspartner keinerlei Risiko z. B. durch Altware ein und sie binden auch kein Kapital in Zeiten hoher

Zinsen und unsicherer Ertragslage. Durch unser Verlagswerk und ein transparentes Konditionssystem ist außerdem eine verlässliche Marge in einem Segment zu erzielen, in dem sich mittlerweile schwer Geld verdienen lässt. Weitere Punkte, auf die sich unsere Partner verlassen können, sind die hohe Lieferverlässlichkeit dank eines Logistikzentrums in Wetzlar und der

exzellente Reparaturservice durch einen qualifizierten Partner in Bautzen. Abgerundet wird unser Maßnahmenpaket durch ein attraktives Regalsystem, verkaufsunterstützende Displays, Kataloge, Flyer und interessante Aktionen sowie Pressearbeit in relevanten Profimagazinen, um den Endanwender direkt anzusprechen.

Torsten Bollweg: Eine wichtige Unterstützung bietet auch unser erfahrenes Außendienstteam, das sind wie Jochen Handschuh alles „alte Hasen“ mit großer Branchenerfahrung und auch mit dem Endanwender. Daher können wir das Verkaufspersonal unserer Vertriebspartner entsprechend schulen.

Verfolgen Sie eher ein selektives Vertriebssystem im PVH oder steht die Marke jedem Interessenten offen?

Jochen Handschuh: Unser Kress Partner Programm (KPP) ist durchaus ein selektives Vertriebssystem, d.h., es werden nur Händler mit einem entsprechenden Partnerschaftsvertrag beliefert.

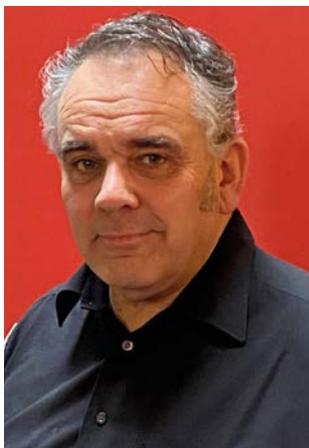
Abschließend noch die Frage: Können Sie denn schon erste Listungserfolge in DACH verzeichnen?

Torsten Bollweg: Ja, das können wir durchaus: Dank der Partnerschaft mit EDE und Nordwest konnten wir bereits viele mittelständische Unternehmen im Produktionsverbindungshandel von der Marke Kress überzeugen – und wir arbeiten kontinuierlich daran, die Listungen auszuweiten. ■

tige Themen für Positec sind. Unser Headquarter in Suzhou ist bereits energieautark und es wird alles darangesetzt, unseren CO₂-Abdruck weltweit zu minimieren. Und ich denke, mit unseren Ansprüchen an Qualität und Benutzerfreundlichkeit knüpfen wir auch an alte Kress-Traditionen an.

Wenn es um die Akkutechnologie geht: Wird es bei Kress ein in sich geschlossenes System sein oder planen Sie auf Dauer das „Andocken“ an ein anderes Akkusystem?

Torsten Bollweg: Kress wird seine eigene Plattform mit 12 Volt und 20 Volt behalten und diese stetig weiterentwickeln. Wir sind der Überzeugung, dass Akkuplattformen nur dann energieeffizient sind, wenn der Akku mit der Batteriesteuerung und dem Motor bzw. der Anwendung zusammen entwickelt worden sind. Das schließt für uns aus, dass wir uns einer der bestehenden Allianzen anschließen. Auch glauben wir, dass diese immer nur so gut sind wie das schwächste Mitglied der Allianz, so dass es keine schnelle Weiterentwicklung gibt. Gerade hier sehen wir ja eine unserer Kernkompetenzen.



„Kress Elektrowerkzeuge werden ausschließlich über den Fachhandel vertrieben – dafür braucht man sicher einen längeren Atem als in anderen Kanälen“, erklärt Jochen Handschuh.

Welches sind Ihre Kernzielgruppen bei den Anwendern und in welchen Vertriebskanälen wollen Sie präsent sein?

Jochen Handschuh: Wir sprechen alle baurelevanten Gewerke in Handwerk und Industrie an und sind, wie schon gesagt, eine reine Fachhandelsmarke. Wir arbeiten gerne mit Hybridhändlern zusammen, man wird uns aber weder in Baumärkten noch bei reinen Onlinevertriebern finden.

Sie konkurrieren mit einer ganzen Reihe namhafter Hersteller und Marken. Mit welchen Tools und Ser-

HECO SCHRAUBEN

DAS ORIGINAL: MULTI-MONTI SCHRAUB-ANKER

MULTI-MONTI®-plus: Sicherheit durch Erfahrung und Qualität.

MultiTalent **FireResist** **BrickProof**

heco-schrauben.com



Das M18-Akkusystem vereint starke Leistung mit Ergonomie und bietet mit über 240 aktuellen Tools eine enorme Anwendungsvielfalt.

Das M12-Akkusystem bietet branchenführende Langlebigkeit und Leistung in einer kompakten Größe. Über 110 gewerbespezifische Lösungen machen diese Serie zum größten kompakten Akku-Werkzeugsystem auf dem Markt. (Foto: Milwaukee)

MILWAUKEE AKKUSYSTEME

Vorteile für Fachhändler und professionelle Anwender

Ob Akkuschauber, Winkelschleifer oder Bohrhämmer und neuerdings auch Rasenmäher oder Heckenschere – die Marke Milwaukee bietet ein umfassendes Spektrum von Elektrowerkzeugen. Über 360 verschiedene Tools umfasst das Portfolio von Milwaukee auf den Akkuplattformen M12, M18 und MX Fuel. Die Unternehmensgruppe Techtronic Industries (TTI), zu der Milwaukee gehört, ist mit 48.000 Mitarbeitern und einem Umsatz von 13,2 Milliarden USD (2021) der zweitgrößte Hersteller von Elektrowerkzeugen weltweit.

Milwaukee hat die Einführung der Lithium-Ionen-Technologie in Elektrowerkzeugen maßgeblich bestimmt und vorangetrieben. Bereits 2008 hat Milwaukee die ersten Lithium-Ionen-Akkus in professionellen 18 V Akkuwerkzeugen eingesetzt. Und bis heute sind alle Akkus und Werkzeuge auf der M18-Plattform kompatibel. Das bedeutet, vorhandene ältere Tools können mit aktuellen Akkus betrieben werden und umgekehrt.

Kontinuierlich wird die Lithium-Ionen-Akkutechnologie von Milwaukee weiterentwickelt. Bereits 2012 kamen bei Milwaukee erstmals bürstenlose Motoren in Akkuwerkzeugen zum Einsatz. Seit 2016 gibt es mit One Key ein digitales Werkzeugsystem, das eine neue Ebene der Vernetzung von Anwender und Werkzeug bietet. 2018 wurden die ersten Milwaukee Akkuwerkzeuge auf der M18-Plattform vorgestellt, die über mehr als 2000 Watt Leistung verfügen.

Während 18 Volt-Geräte zunehmend kabelgebundene Technik ablösen, geht es bei 12 Volt um beste Handhabung bei niedrigem Gewicht und um die Möglichkeit, eine komfortable Alternative zum Handwerkzeug zu bieten. Mit MX Fuel bietet Milwaukee zudem eine Akkuplattform mit alternativen Lösungen zu



Stefan Schütz, Geschäftsführer TTI Central Europe GmbH: Akku-Allianzen sind für Milwaukee kein Thema.

benzinbetriebenen Geräten. Das alles ohne Emissionen, Lärm, Vibrationen, Stolpergefahren und den Frustrationen, die mit der komplexen Wartung von Verbrennertechnik verbunden sind.

FOKUS AUF DAS EIGENE SYSTEM

Auf die Frage nach einer Kooperation mit anderen Herstellern auf einer gemeinsamen Akkuplattform gibt Stefan Schütz, Geschäftsführer TTI Central Europe GmbH eine deutliche Antwort: „Milwaukee baut seine eigenen Akkuplattformen weiter aus. Das Know-how bei der Akkutechnologie im Mutterkonzern Techtronic Industries ist ein klarer Wettbewerbsvorteil. Das gilt

auch für die Marken AEG sowie Ryobi, die ebenfalls zum TTI-Konzern gehören.“

Die Konzentration auf das Milwaukee Akkusystem bietet Vorteile auch für Händler. Denn Milwaukee ist eine der wenigen Marken mit einem sehr klaren und eindeutigen Bekenntnis zum Fachhandel. Mit selektivem Vertriebsansatz sichert Milwaukee engagierten Händlern einzigartige Exklusivität, breite Unterstützung und attraktive Margen. Das gilt nicht nur für Elektrowerkzeuge. Längst hat sich Milwaukee zu einem Systemanbieter mit professionellen Lösungen für Handwerk und Industrie entwickelt.

Über 3.000 Zubehörlösungen, mehr als 1.000 Handwerkzeuge, Aufbewahrungs- und Transportlösungen, ein Sortiment für Schutzausrüstung und ein Gartengeräteprogramm sprechen eine deutliche Sprache. Stefan Schütz betont: „Allen Sortimenten gemeinsam ist: Sie richten sich explizit an professionelle Anwender und werden exklusiv über den qualifizierten Fachhandel vertrieben.“

FISCHER UND DIE SCHNITTSTELLEN

„Für uns die beste Option“

Befestigungsspezialist Fischer ist Mitglied in den beiden Akku-Allianzen CAS und AmpShare. Zu dieser Doppelmitgliedschaft gibt das Unternehmen das folgende Statement ab:

„Die Unternehmensgruppe Fischer ist in erster Linie als Hersteller und Lieferant im Bereich Befestigungssysteme aktiv und breit aufgestellt. Wir decken mit rund 15.000 Artikeln plus kundenspezifischen Lösungen sämtliche Befestigungsaufgaben ab. Unser vergleichsweise kleines Programm an Elektrowerkzeugen kommt ausschließlich bei Anwendungen der Befestigungstechnik zum Einsatz. Diese Geräte sind die optimale Ergänzung, um zusammen mit unseren Befestigungsprodukten Systemlösungen für Befestigungsaufgaben aus einer Hand anzubieten.

Wir entwickeln unsere Produkte und Lösungen nah an unseren Kunden und Märkten. Unsere Mitgliedschaft in den vorhandenen Netzwerken mit großer Reichweite ist daher für uns die beste Option, uns im Bereich Elektrowerkzeuge gut aufzustellen. So bieten wir Tools an, die Verarbeitern durch die Kompatibilität mit sehr vielen Maschinen, Akkus und Ladegeräten für Anwendungen unterschiedlicher Gewerke den – kabellosen – Arbeitsalltag im Betrieb und auf der Baustelle erheblich erleichtern.

Bereits seit 2019 sind wir Mitglied des weltweit ersten herstellerübergreifenden Akkusystems, dem Cordless Alliance System (CAS). So sind unsere Akku-Auspressgeräte kompatibel mit den Produkten anderer Hersteller und Marken auf CAS-Basis, ebenso unsere unterschiedlichen Akku-Schlagschrauber.

Zugleich haben wir dieses Jahr mit Bosch PT eine Kooperation gestartet, um gemeinsam und sehr gezielt neue Elektrowerkzeuge zu entwickeln. Um die vollständige Leistung dieser Geräte zu gewährleisten, war es notwendig, auch die Akkutechnologie von Bosch einzusetzen. Für uns war es folglich sinnvoll, auch der AmpShare-Allianz beizutreten, als Bosch dieses Jahr das Professional 18V-System für andere Marken und Hersteller öffnete. Dies schließt aus unserer Sicht jedoch nicht die gleichzeitige Mitgliedschaft in der CAS-Akku-Allianz aus.

So ermöglichen uns die jeweiligen Technologien der Akku-Allianzen, jeweils eigene Tools zu entwickeln und zu etablieren, die eher von unterschiedlichen Zielgruppen und Branchen eingesetzt werden. Es ist unwahrscheinlich, dass ein Endkunde, der ein Fischer Tool aus der AmpShare-Allianz nutzt, gleichzeitig auch eines unserer Tools aus der Akku-Kooperation CAS einsetzt. Das heißt, wir bieten aktuell und in Zukunft Elektrowerkzeuge an, die entweder auf AmpShare- oder auf CAS-Basis laufen.“

Für die spreizdruckfreie Einleitung höchster Lasten in Beton und Mauerwerk bietet Fischer eine Reihe chemischer Befestigungen mit Zulassung an. Mit dem Fischer Akku-Auspressgerät FIS DB 5 Pro können Anwender die leistungsstarken Injektionsmörtel kräfteschonend und wirtschaftlich verarbeiten. Die Energie bezieht das Werkzeug aus dem CAS-Akkupack. (Foto: Fischer)



IMPRESSUM

PROFIBÖRSE

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

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

Redaktion:
Bernd Lochmüller (verantwortlich)
Hartmut Kamphausen

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

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

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

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

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

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

Layout: Overländer visuelles..., 47441 Moers

Druck: KLOCKE PrintMedienService,
Am Wittenberg 24, 33619 Bielefeld

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

Der Bezug der Zeitschriften zum vergünstigten Abonnementpreis 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



Das Glühdrahtschneidegeräte- und Allzweckschneidegeräte-Sortiment von SPEWE eignet sich insbesondere für mobile Arbeitseinsätze im Fassaden- und Dachbereich.

DÄMMSTOFFE SCHNELL UND EINFACH SCHNEIDEN

Immer gut abschneiden

Sie waren die Nummer 25. Die schweizerische SPEWE AG ist als 25. Partner in das Cordless Alliance System (CAS) eingestiegen und hat als Spezialist für das Schneiden von Dämmstoffen die Kompetenz der Akku-Allianz in ein aktuell bedeutsames Arbeitsgebiet ausgeweitet. Für den Handel bietet sich in der Zusammenarbeit die Möglichkeit, selber auch dieses Segment erfolgreich zu vermarkten.

SPEWE kann im Bereich Schneidegeräte und Spezialwerkzeuge für das dämmstoffverarbeitende Handwerk auf eine über 35-jährige Praxis und viel Erfahrung zurückgreifen. Die Glühdraht-Schneidegeräte und Allzweck-Schneidegeräte, die das Unternehmen liefert, stammen aus eigener Fertigung, die am Stammsitz in Schwaderloch im schweizerischen Kanton Aargau unweit der Grenze zu Deutschland angesiedelt ist. Die Herstellung der Geräte erfolgt in einer Werkstatt, in denen Menschen mit Handicap beschäftigt sind. Dadurch erhalten diese Menschen die Möglichkeit, eine sinnvolle Arbeit auszuführen und ihre unterschiedlichen Talente einzusetzen. Diese Arbeitsvergabe ist SPEWE sehr wichtig, denn Arbeit ist ein zentraler Aspekt, wenn es um die Gestaltung der Tagesstruktur geht und vermittelt das Gefühl, gebraucht zu werden.

„Das Ziel unserer Arbeit ist es, dass die Anwender unserer Werkzeuge immer gut abschneiden“, beschreibt Daniel Muntwyler, Geschäftsführer und Mitinhaber der SPEWE AG, die Firmenphilosophie. Deshalb wird bei SPEWE höchster Wert auf Qualität, Effektivität und Ergonomie gelegt. In diese Philosophie passt die Mitgliedschaft bei CAS besonders gut: Sie befreit die Anwender vom Kabel und garantiert hohe Leistungsfähigkeit.

„Auf dem Markt gibt es mittlerweile eine breite Palette an kabelgebundenen Glühdrahtschneidegeräten“, beschreibt Muntwyler die Marktsituation, „gleichzeitig haben sich Werkzeuge mit Akkubetrieb in den letzten Jahren etabliert und sind heute auf der Baustelle nicht mehr wegzudenken“, so der Geschäfts-

führer weiter. Die Kombination von Glühdrahtschneidegerät und Akku ist damit eine logische Folge, die aber technische Hürden zu nehmen hat: Bei Glühdrahtschneidegeräten verbraucht der heiße Draht viel Energie. Deshalb spielt bei diesen Werkzeugen nicht nur die Kraft, sondern auch die Ausdauer des Akkus eine sehr wichtige Rolle. „Mit CAS haben wir jetzt eine leistungsstarke Akkutechnologie, die unseren Maschinen die nötige Power gibt. Denn um einen Glühdraht zu erhitzen, braucht es viel Energie. Damit Anwender nicht schon nach kurzer Zeit den Akku tauschen müssen, benötigen wir Akkus mit hoher Laufzeit und Leistungstärke. Und die haben wir jetzt dank CAS“, erklärt Muntwyler.

Mit den Glühdrahtschneidegeräten mit Akku von SPEWE sind über 200 Schnitte* mit einer Akkuladung

mit den LiHD Akkus der CAS-Allianz möglich (*Styropor-Dämmplatte mit Dicke 200 mm, kurze Plattendistanz). Die Akku-Glühdrahtgeräte verfügen über eine Energiesparfunktion, die verhindert, dass der Draht über die gesamte Länge erhitzt wird – dadurch können mit einer Akkuladung deutlich mehr Schnitte gesetzt werden. Dank der hohen Schnitzzahl ist eine sehr grosse Mobilität auf der Baustelle garantiert. Sowohl die Steckdosensuche als auch das Nachführen einer Kabeltrommel entfällt und vereinfacht das Arbeiten im Bodenbereich und speziell auf dem Gerüst.

GLÜHDRAHTSCHNEIDGERÄTE FÜR UNTERSCHIEDLICHE ANFORDERUNGEN

Das umfangreiche Gerätesortiment von SPEWE richtet sich hauptsächlich an professionelle Anwender. Ob Maler, Gipsler oder Stuckateure, diese und andere Anwender im Fassaden-, Boden- und Deckenbereich finden für die Verarbeitung von geschäumten und mineralischen Dämmungen im Sortiment die Lösung für ihre jeweiligen Aufgabenstellungen. Darüber hinaus kommen die SPEWE-Maschinen beim Zuschneiden von Bodendämmungen oder von Holzfaserplatten zum Einsatz. Auch Spengler und Dachdecker greifen auf die Geräte der schweizerischen Firma zurück, um zum Beispiel Flachdach- und Dachdämmungen zuzuschneiden.

Die neuesten Glühdrahtschneidegeräte im SPEWE-Sortiment, 5305SK und 5305SL, setzen neue Maßstäbe hinsichtlich Schneidqualität, Platzbedarf, Robustheit und Zuschnittgeschwindigkeit. Je nach Dämmplatte

SPEWE kann im Bereich Schneidegeräte und Spezialwerkzeuge für das dämmstoffverarbeitende Handwerk auf eine über 35-jährige Praxis und viel Erfahrung zurückgreifen. (Fotos: SPEWE)





können dank neuester Schneidtechnik 20 bis 50 Prozent Zuschnittzeit eingespart werden. Die Geräte sind sowohl stromgebunden als auch mit Akku erhältlich.

Die Geräte zeichnen sich durch Aluminiumrahmen kombiniert mit einer Multiplex-Sperrholzauflage aus und verfügen über einen Klappfuß mit ausziehbarer Fußverbreiterung für besten Gerätestand. Für die sichere Fixierung sind die Werkzeuge mit einer Geländerbefestigung/-halterung (Gurt) als Kippsicherung bei Anlehnung an ein Gerüstgeländer ausgestattet. Für gerade Schnitte sorgen robuste, wartungsarme und präzise Schneidfürhungen, Tiefenbegrenzer oben und unten garantieren exakte Falz- oder Auftrennschnitte. Für schnelle Durchschnitte sorgt der integrierte Turbostab. Die Gefälleschnittvorrichtung erlaubt einen Neigungswinkel bis ca. 7°. Der Drahtwechsel aus der Vorratsdrahtspule am Gerät erfolgt werkzeuglos. Bei der Akkuvariante erfolgt die Bedienung für den punktuellen Energieeinsatz über einen Drucktastbetrieb, bei der Steckervariante ist ein Dauerbetrieb möglich. Geliefert werden die Werkzeuge in einem stabilen Alukoffer mit Rollen.

Das bewährte Teleskop-Glühdrahtschneidegerät GT127-34 für Hartschaum ist ebenfalls als herkömmliche stromgebundene Version sowie andererseits auch als Akkuvariante erhältlich. Je nach eingestellter Drahtlänge können über 200 Schnitte mit einer Akkuladung ausgeführt werden (s.o.). Mit einem der Geräteneigung angepassten Fußprofil steht das Gerät rutschhemmend am Boden. Der verstärkte Schneidebügel – mit integriertem Gefälleschlitten – sorgt für ausreichende Stabilität. Die Vorratsdrahtspule mit Rastmechanik lässt sich sehr einfach bedienen, sodass die Verlängerung



Das SPEWE Allzweckschneidegerät ist kompatibel mit verschiedenen Säbelsägen und Sägemaschinen. Selbst bei dicken Dämmplatten sind präzise Schnitte möglich.

und Verkürzung der Drahtlänge im Nu ausgeführt ist. Die offen zugängliche Drahtführungsrolle lässt sich problemlos reinigen und trägt damit zur allgemeinen Servicefreundlichkeit bei. Das Gerät ist auch mit einer robusten Alubox lieferbar.

Das vielseitige und kompakte Glühdraht-Standschneidegerät 212SL-30 für Hartschaumplatten ist ebenfalls als netzgebundenes Modell wie auch als Werkzeug mit Akkubetrieb erhältlich. Mit dem Turbo- und Ecotab erfolgen Zuschnitte über die kurze Plattendistanz noch schneller. Der kabellose und somit stolperfreie Betrieb sorgt für eine grosse Mobilität und Sicherheit auf der Baustelle. Mit den integrierten schwenkbaren Fußstützen, einer Eckschneider-Führungsschiene und einer bereits am Gerät angebauten leichten Freistellstütze ist dieses Modell ein sehr gut ausgerüstetes Gerät im Mittelpreissegment.

Das handliche und leichte Glühdrahtschneidegerät 112SL-28 ist wie die anderen Werkzeuge als netzgebundenes ebenso wie akkubetriebenes Modell verfügbar. Das Gerät wird kippstabil am Gerüstgeländer befestigt oder an die Wand angelehnt. Nachrüstbar mit einer Stütze für den freistehenden Einsatz sowie einer zweiten Auflageschiene ist es ein optimales Zweitgerät oder für Unternehmer mit geringeren Dämmvolumen bestens geeignet.

Mit dem 590 GH-28, einem handlichen und leichten Hartschaum-Schneidegerät für den Geländereinsatz, konzipiert als Zweitgerät auf der Baustelle, sowie einem elektrischen Handschneider mit Thermoschneide für Polystyrol-Hartschaumplatten für individuelle Formschnitte rundet SPEWE das Sortiment in diesem Bereich ab.

ALLZWECKSCHNEIDGERÄTE FÜR JEDEN EINSATZ

Neben den Glühdrahtschneidegeräten führt SPEWE auch Allzweckschneidegeräte im Sortiment, die für den exakten Zuschnitt von Mineralwollplatten, Glas-

SPEWE Geschäftsführer Daniel Muntwyler.

Das Allzweck-Schneidegerät von SPEWE ist besonders robust sowie kompakt und eignet sich zum Schneiden von Mineralfasern, Dämmstoffen oder auch Holzfasern und Schaumglas. Die Führungsschlitten sind kompatibel mit verschiedenen Säbelsägen und Schneidwerkzeugen.



wollplatten, Schaumglas, Holzfaserplatten, Oeko-dämmstoffen, Kork, PIR, PUR, Sandwichplatten und weiteren Materialien ideal geeignet sind. Die Geräte können mit Säbelsägen oder Sägemaschinen verschiedener Erlektrowerkzeugmarken kombiniert werden. Entsprechende Führungsschlitten stehen dafür zur Verfügung. Damit bleibt die Säge am Gerät und muss nicht nach jedem Schnitt neu eingefädelt werden. Beste Synergien werden hier beim Einsatz von Metabo Säbelsägen erreicht, da die Kompatibilität der Akkuschnittstelle zu den Glühdrahtschneidegeräten über CAS gegeben ist.

Die äußerst robusten und vielseitig einsetzbaren Allzweckschneidegestelle 1900ML und 1900MK sind bestens geeignet für elektrische bzw. Akku-Zuschnitte von verschiedensten Dämmstoffen und zahlreichen weiteren Materialien. Mit unterschiedlichen Führungsschlitten können sowohl Sägemaschinen als auch Säbelsägen eingesetzt werden. Die hintere Zwangsführung ist exakt einstellbar auf die Dicke des jeweiligen Schneidwerkzeuges und ermöglicht dadurch präzise und winkeltreue Zuschnitte. Dank der geringen Bauhöhe von nur 162 cm ist das 1900MK bestens geeignet für den Einsatz auf dem Gerüst.

Das Allzweckschneidegerät 1900L ist ein Gerät ohne Führungsschlitten, das sich für manuelle Schnitte mit der Handsäge oder elektrische bzw. Akkuzuschnitte mit der frei geführten Säbelsäge eignet. Mit ihm lassen sich Mineralwoll- und Glaswollplatten sowie weitere Dämmmaterialien zuverlässig und einfach trennen. Die an der Zwangsführung beidseitig einstellbare Spaltbreite ermöglicht für unterschiedliche Schneidwerkzeuge beste Schneidergebnisse.

PARTNERSCHAFT MIT LEISTUNGSFÄHIGEM HANDEL

Das Unternehmen vertreibt seine Produkte über ausgewählte, leistungsfähige Partner. „All unsere Maschinen erfüllen höchste Qualitätsstandards. Um die zu erreichen, setzen wir auf eine hohe Fachkompetenz und ein partnerschaftliches Miteinander“, fasst Muntwyler die Vertriebsstrategie zusammen. Für den Handel bietet das schweizerische Unternehmen ein Kompetenzfeld, das täglich größere Relevanz für das Handwerk und das Baugewerbe hat.

In Deutschland steht die in Reutlingen beheimatete Dosteba GmbH als Ansprechpartner für den Handel bereit. Mehr Informationen über die Unternehmen SPEWE und Dosteba unter www.spewe.ch bzw. www.dosteba.eu. ■

SHADA ALS HELLER VOLLSORTIMENTER

Lumen verkaufen, nicht Watt

Wenn es um das Thema Licht geht, ganz gleich ob es in der Werkstatt, auf der Baustelle oder in der Werkshalle eingesetzt werden soll, bestehen bei Einkäuferinnen, Einkäufern und Beratenden im Handel noch Wissenslücken. Hier Licht ins Dunkel zu bringen, hat sich Shada zum Ziel gesetzt. Das niederländische Unternehmen bietet von der Arbeits- und Büroleuchte bis hin zum Baustellenstrahler und zur Hallenleuchte ein komplettes Sortiment von LED-Leuchten an. Die Möglichkeit, auch Eigenmarken hier einzukaufen, macht Shada zusätzlich attraktiv für den PVH.



Shada bietet im Bereich der Marke LED's work ein Sortiment von Baustellen- und Montageleuchten als Akku- und Hybridversionen an.

trieb, das Produktmanagement und die Logistik angesiedelt, mit einem eigenen Büro in China wird das Produktsourcing, die Qualitätssicherung und die erste Stufe der Logistik sichergestellt. Vom deutschen Büro in Nidda aus erfolgt der Vertrieb in Deutschland sowie das gesamte Qualitätsmanagement im Unternehmen. Hier sitzt mit Matthias Hartmann ein Mitgesellschafter von Shada, der über seine hohen technischen Kenntnisse und die Rückmeldungen aus dem Markt immer wieder Impulse für die Neu- und Weiterentwicklung der Produkte liefert.

Denn Shada ist nicht alleine Importeur von Lampen und Leuchten. „Wir entwickeln auch Produkte selber und geben den Produzenten in China klare Vorgaben, welche Komponenten zum Einsatz kommen“, beschreibt Hartmann das Vorgehen. So kommt neben einem Basissortiment auch ein Spektrum von Produkten ins Shada-Angebot, die Alleinstellungsmerkmale aufweisen.

Die Kombination aus Produktqualität, Know-how-Vermittlung, innereuropäischer Logistik und persönlicher Betreuung ist es, mit der sich Shada als Partner für den PVH empfiehlt. „Kurze Wege in der Kommunikation, in der Logistik und zum Markt“, fasst dies Norbert Cappel zusammen.

TECHNISCH VORNE MIT DABEI

Die Vorgabe der Komponenten und die kontinuierliche Qualitätsüberwachung ist gerade bei LEDs besonders wichtig, denn es macht Unterschiede, welches Netzteil oder welche LED-Chips zum Einsatz kommen. Denn, nicht anders als bei anderen technischen Produkten, das Zusammenspiel definiert die Qualität des Endproduktes. So ist neben den verwendeten LED-Chips beispielsweise die Wärmeableitung ein wichtiger Faktor.

Darüber hinaus sollen die Lampen und Leuchten für den professionellen Einsatz staub- und spritzwassergeschützt sein, ein ergonomisches und attraktives Äußeres haben oder auch unabhängig von Stromanschlüssen funktionieren. Viele Ansprüche also, die an einen einzelnen Strahler gestellt werden.

Seine technische Expertise unterstreicht Shada durch die hohe Transparenz, wenn es um die Informationen zu den Komponenten sowie auch die Berichte der beauftragten Testinstitute geht, die regelmäßig beauftragt werden, um die gleichbleibend hohe Qualität der Produkte sicherzustellen. „Wir arbeiten hier mit renommierten Instituten zusammen, um kontinuierlich alle notwendigen Zertifikate und Testberichte bereitstellen zu können“, berichtet Matthias Hartmann und macht gleichzeitig feine aber relevante Unterschiede deutlich: „Beispielsweise bei den Tests zur Langle-

Als die Welt noch einfach war, beleuchtete man Werkstätten, Hallen und Baustellen mit Halogenstrahlern. Die geben ein gutes Licht und streuen sehr weit. Aber sie entwickeln auch viel Wärme und verbrauchen ordentlich Energie. Mit der Entwicklung von LED-Lampen und Strahlern bewegte sich die Halogenzeit ihrem Ende entgegen. Nach der Überwindung der anfangs mit den LEDs verbundenen Schwächen wurde in weiten Teilen auf das neue Licht umgestellt. Damit kann nun zielgerichteter und flackerfrei beleuchtet, die Lichtfarbe gewählt und energieeffizient geleuchtet werden.

Mit den LEDs kamen neue Begrifflichkeiten in den Markt, die vorher zwar vorhanden, aber – außer bei speziellen Anwendungen – weitgehend ohne Relevanz für die Auswahl der Beleuchtung waren: Lumen und Kelvin, Lux und Farbwiedergabewert bestimmen jetzt die Zuordnung zu unterschiedlichen Einsatzbereichen.

„Trotzdem wird Licht auch für den professionellen Einsatz beispielsweise im Handwerk oder auf der Baustelle immer noch nach Watt gekauft“, berichtet Norbert Cappel. Er ist beim niederländischen Unternehmen Shada einer von zwei Vertriebsmitarbeitern, die gezielt den PVH ansprechen. „Im Thema Licht steckt ein großes Potenzial, das bei vielen PVHlern noch schlum-

mert. Um das auszuspielen, muss allerdings ein wenig Know-how aufgebaut werden“, so Cappel. Dies beginnt schon mit der Frage an denjenigen, der einen X-Watt-Strahler haben möchte, für welchen Einsatzzweck dieser denn sein soll. Seine halbstündigen Kurzschulungen führt Cappel gerne beim Handel direkt oder auch per Videocall durch, so wie es für die Mitarbeitenden der Handelspartner komfortabel ist.

KOMPETENTER PARTNER

Shada wurde vor gut 15 Jahren vom Niederländer Jos Boas Berg gegründet. In Apeldoorn sind neben administrativen Bereichen vor allem der Gesamtver-



Die Unternehmenszentrale im niederländischen Apeldoorn. (Fotos: Shada)



Auch für die Beleuchtung von Lagerhallen, für landwirtschaftliche Gebäude oder den Handel stehen Produkte im Shada-Sortiment bereit.

Shada testet die Leistungsfähigkeit und Haltbarkeit der LEDs am fertigen Produkt. Dadurch wird gleichzeitig die Wärmeableitung der Strahler und Gehäuse auf die Probe gestellt. Realistische Werte sind das Ergebnis.



Matthias Hartmann, Mitgesellschafter und Ideengeber bei Shada.



bigkeit der LED-Chips werden unsere Produkte im gebrauchsfertigen Zustand, also mit Gehäuse, getestet, bei anderen Anbietern ist manchmal der Nachweis über die Langlebigkeit nur auf den Test des Chips bezogen. Da die Wärmeentwicklung in der Leuchte beziehungsweise deren Ableitung eine Rolle für die Lebensdauer des Chips hat, werden in Tests ohne Gehäuse oft andere Werte als die reale Lebensdauer der Leuchte erreicht.“ Das mache, betont Hartmann, eine ausgesprochen differenzierte Betrachtung der Materie notwendig.

Durch diese intensive Begleitung der technischen Seite und die Kombination mit den Rückmeldungen aus dem Markt, die Shada aufgreift, entstehen im Unternehmen immer wieder Ansatzpunkte und Ideen für die Weiterentwicklung der Produkte. „Wir sind oft einen Moment schneller als andere Anbieter, wenn es darum geht, Trends sowohl von technischer Seite als auch im Hinblick auf Funktionalität und Ergonomie umzusetzen“, freut sich Hartmann. Für den Handel bieten sich dadurch immer wieder Möglichkeiten, Kundinnen und Kunden Neues vorzustellen.

KOMPLETTER VOLLSORTIMENTER

Das breite Angebot von Wand- und Deckenleuchten für den Innen- und Außenbereich, Hallenbeleuchtungen, Feuchtraumleuchten sowie die Werkstatt- und

Arbeitsleuchten ist bei Shada in klar differenzierte Marken eingeteilt. So deckt die Marke LED's light Basic den Aktions- und DIY-Bereich mit Lichtlösungen im und rund um das Haus ab, die Marke LED's light Pro die Segmente des professionellen, stationären Einsatzes in den Bereichen Büro, Landwirtschaft, Handel, Industrie und Logistik und die Marke LED's work konzentriert sich auf Beleuchtungslösungen für das Handwerk, das Baugewerbe und die Montage, zumeist für den mobilen Einsatz.

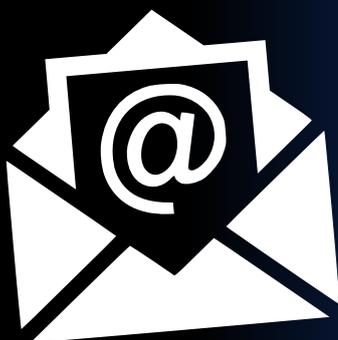
Zum Sortiment von LED's work gehören selbstverständlich auch netzunabhängige Strahler, die ihre Energie aus Akkus beziehen. Dabei setzt Shada auf die 18 Volt Akkuklasse und bietet über ein Adaptersystem die Möglichkeit, unterschiedliche Akkus verschiedener Hersteller als Energielieferanten - jeweils mit einem anderen Adapter - einzusetzen. Daneben bewähren sich die hybriden Arbeitsleuchten im Sortiment für die Verwendung sowohl mit als auch ohne Stecker, sie können einfach beides.

Norbert Cappel ist beim niederländischen Unternehmen Shada einer von zwei Vertriebsmitarbeitern, die gezielt den deutschen PVH ansprechen.

Dabei ist keineswegs allein das Sortiment für den Werkstatt- und Handwerkerbereich für den PVH interessant. Mit den professionellen Hallen- und Feuchtraumstrahlern lassen sich KMUs, Industrie, Handelsunternehmen oder Kommunen – bis zur Straßenbeleuchtung – ausstatten, die oft bereits zu den PVH-Kunden zählen. „Mit dieser Sortimentsbreite haben wir auch eine Alleinstellung für den PVH“, kommentiert Norbert Cappel das Angebot.

Ebenso attraktiv für den Handel ist die Möglichkeit, über Shada das Thema Arbeitsleuchten im Bereich der Eigenmarken abzudecken. Das Spektrum reicht hier von Anpassungen beim Design von bestehenden Leuchten bis hin zu individuellen Produktentwicklungen. So rücken Akku- und Hybridleuchten im spezifischen Outfit des jeweiligen Händlers in greifbare Nähe. Und die Qualität ist garantiert, denn Shada liefert alle Zertifikate und Prüfberichte mit, um die Produkte sicher in den Markt zu bringen. ■

Immer aktuell informiert!



Melden Sie sich jetzt zum neuen Branchen-Newsletter der ProfiBörse an unter:

fz-profiboerse.de/newsletter



So erhalten Sie alle 14 Tage Neuigkeiten und Relevantes aus der und für die Werkzeugbranche.

HYBRIDE UND AKKULEUCHTEN WERDEN MULTIFUNKTIONAL

Leuchtkraft ohne Kabel

Kabellose Arbeitsleuchten werden auf Baustellen und bei der Montage immer beliebter. Kein Wunder: Das Verlegen von Kabeln und Suchen von Stromquellen hört auf, wenn die Leuchten mit einem leistungsfähigen Akku ausgestattet sind. Während die Leuchten aus dem Sortiment von Elektrowerkzeugmarken naturgemäß auf den hauseigenen Akku setzen, lösen Leuchtspezialisten die Frage nach dem Akku über die Mitgliedschaft in einer Akkuallianz oder direkt durch Adapter.



Die neue Multilight Connect von Scangrip ist eine flexible Handarbeitsleuchte mit mehreren austauschbaren Lichtköpfen. (Fotos: Scangrip)



Um maximale Funktionalität zu bieten, kann Multilight durch das flexible Montagesystem, das eine Kombination aus Halterung, Haken und Magnet darstellt, positioniert werden.

Die neue Multilight Connect von Scangrip ist eine flexible Handarbeitsleuchte mit mehreren austauschbaren Lichtköpfen, die alle Anforderungen an eine hochwertige Beleuchtung erfüllen. Sie basiert auf der Idee, einen einfachen Handgriff, wie man ihn von Elektrowerkzeugen kennt, mit verschiedenen Arbeitsleuchtenköpfen zu kombinieren, die alle eine sehr starke Ausleuchtung von 600 bis 1500 Lumen bieten.

Die vielseitige Multilight Connect Arbeitsleuchte kann entweder als Einzelgerät oder als fertiges Set erworben werden und ist direkt mit einem Metabo/CAS- und anderen 18/20-V-Akkupacks führender Elektrowerkzeugmarken über einen Connector kompatibel.

Durch den flexiblen Handgriff können die Leuchten-

köpfe in einem Winkel von 120° verstellt werden. Um maximale Funktionalität zu bieten, kann Multilight durch das neue, flexible Montagesystem positioniert werden, das eine Kombination aus Halterung, Haken und Magnet bietet. Der Magnet ist stark genug, um sowohl Körper, Leuchtenkopf als auch Akku zu halten.

LICHTSTARK UND UNIVERSELL

Die Arbeitsleuchte Gladiator SL I B18V von Sonlux ist für die Ausleuchtung rauer Arbeitsumgebungen konzipiert. Durch die Anbindung an das Wechselakkusystem AmpShare wird die Leuchte nicht nur mobiler, sondern auch frei von der Suche nach einer Stromversorgung. Darüber hinaus bringt diese Arbeitsleuchte alle bekannten Eigenschaften der Sonlux-Produkte mit: Die großflächige, opal ausgeführte Abdeckscheibe garantiert eine blendfreie und harmonische Ausleuchtung. Feinjustiert werden kann der maximale Lichtstrom von 4.000 Lumen über die in fünf Stufen mögliche Dimmung in den Leistungsstufen 10, 25, 50, 75 und 100 Prozent. Mit phosphoreszierenden Elementen leuchtet das Bedienfeld bei völliger Dunkelheit nach, was wiederum eine sichere Bedienung garantiert. Das Gehäuse trotz mit seinem robusten Kunststoff und weichem Kantenschutz allen mechanischen Beanspruchungen. Der Bügel zur Einstellung der optimalen Ausleuchtung dient außerdem zur Anbindung von vielfältigem Zubehör für die Wand-, Stativ- oder Magnetmontage, wodurch die Einsatzmöglichkeiten zusätzlich erweitert werden.

Kompakt, leicht, robust und dazu höchste Mobilität dank des AmpShare-Wechselakkusystems - die Gladiator SL I B18V von Sonlux. (Foto: Sonlux)



Das bereits im Jahr 2021 vorgestellte Multi Battery 18V System von Brennenstuhl zum Einsatz der 18V Akkus verschiedener Hersteller konzentriert sich seit verganginem Herbst auf den Ausbau der Markenkompatibilität durch neue Schnittstellen-Adapter. Gleichzeitig schafft der Hersteller mit neuen Arbeitsstrahlern eine noch breitere Vielfalt in seinem Lichtsortiment. (Foto: Brennenstuhl)

MULTI-AKKUSYSTEM

Das Brennenstuhl Multi Battery 18V System ermöglicht es, einen Baustrahler mit dem bereits bevorzugten 18-Volt-Akkusystem zu nutzen. Die Brennenstuhl Technologie ist mit 18-Volt-Akkus verschiedener Hersteller kompatibel. Das Arbeitslicht von Brennenstuhl ist mit nur einem Handgriff zum Einsatz sieben effizienter Powertool 18-Volt-Akkusysteme geeignet. Die Schnittstelle zwischen Arbeitsleuchte und Akku sind sechs Adapter. Brennenstuhl ist ebenfalls Partner in der AmpShare Allianz für Akkusysteme. Dadurch können LED-Arbeitsstrahler des Herstellers mit der effizienten Akkutechnologie von Bosch Professional betrieben werden.

Die Flexibilität im Brennenstuhl Multi Battery 18V System geht noch weit über die Schnittstellen-Technologie zu den 18V Akkusystemen hinaus. Mit den beiden Baustrahlern der ersten Generation können nun insgesamt sieben verschiedene Arbeitsstrahler mit der Technologie eingesetzt werden. Die neue Vielfalt an Baustrahlern im Brennenstuhl Multi Battery 18V System erfüllt durch spezielle Ausleuchtung oder Bauformen unterschiedliche Anforderungen für die verschiedenen Aufgabenstellungen im Handwerk. Der Handwerker entscheidet sich je nach Einsatz für Baustrahler mit blendreduziertem Flächenlicht, eine Handleuchte mit zwei getrennt schaltbaren Lichtquellen zur Verwendung als Suchscheinwerfer oder Arbeitslicht oder auch



einen 360 Grad Baustrahler für homogene Ausleuchtung sowie einen Teleskop-Baustrahler mit ausziehbarem Stativ und neigbarem Strahlerkopf. Innerhalb des Systems finden sich außerdem Hybridmodelle mit Plugin-Kabel. Ergänzend zu den reinen Akkuvarianten können diese dann wahlweise im Netzbetrieb genutzt werden. Die eingesetzten 18-Volt Akkus sind weiterhin extern zu laden.

ROBUST MIT NÜTZLICHEN FUNKTIONEN

Die Leuchtserie Magnum Battery von Lena Lighting ist eine mobile und kabellose Arbeitsplatzbeleuchtung, die zu 100 Prozent in Polen hergestellt wird. Dank vieler nützlicher Funktionen sowie zahlreichen Accessoires kann sie überall dort eingesetzt werden, wo eine starke Beleuchtung, eine robuste Konstruktion mit einer langen Lebensdauer sowie zahlreiche Optionen zur Optimierung der Arbeit benötigt werden.

Die Leuchten der Serie sind in den Varianten L, M und XS verfügbar und sind kompatibel mit den Akkupacks der AmpShare-Akku-Allianz, je nach Akkukapazität, Lampenmodell und eingestelltem Lichtstrom beträgt die Arbeitszeit der Lampe ohne Aufladen zwischen einer und 37,5 Stunden. Der Schirm der

Die Leuchten der Serie Magnum Battery sind sehr leicht, sie wiegen inklusive Akku je nach Version lediglich zwischen 0,82 und 2,4 kg. (Fotos: Lena Lightnings)



Magnum Battery-Leuchten besteht aus Polycarbonat der neuen Generation und garantiert eine maximal hohe Durchlässigkeit von 80 Prozent von sichtbarem Licht und der dem Infrarot nahen Wellen bis zu 1100 nm. Die Transparenz des Schirms bleibt bei Temperaturen von -30° bis $+80^{\circ}\text{C}$ erhalten.

Der Lichtstrom der Lampe kann bequem eingestellt und genau auf die beleuchtete Fläche gerichtet werden. Der in mehreren Positionen einstellbare Arm erleichtert die Aufstellung der Leuchte unter einem beliebigen Winkel. Das Future Stand Stativ mit patentiertem und innovativem Click Head System ermöglicht die werkzeugfreie und blitzschnelle Montage der Lampen.

Die Leuchten der Serie Magnum Battery sind sehr leicht, sie wiegen inklusive Akku je nach Version lediglich zwischen 0,82 und 2,4 kg. Das Gehäuse besteht aus einem robusten und elastischen Material, das ein maximales Niveau an Schlagfestigkeit garantiert. Dadurch können die Leuchten auch unter härtesten Alltagsbedingungen auf Baustellen eingesetzt werden.

BAUSTELLENBELEUCHTUNG KOMFORTABEL UND SICHER

Das Thema Licht für die Baustelle spielt für die Messtechnik-Experten von Laserliner eine große Rolle. Die neue Marke 4K5 setzt hier einen ihrer Schwerpunkte.

Handwerker, die Wert auf eine besonders hohe Leuchtkraft legen und dabei auch bei direktem Blick in das Licht nicht geblendet werden wollen, setzen auf das LED-Flutlicht FL 6000. Die diffuse Streuscheibe sorgt dafür, dass das Licht gleichmäßig über die komplette Scheibe verteilt wird und dabei blendarm ist. Vor allem für Abbrucharbeiten eignet sich ihr Pendant, die HD 6000 c. Dieser Baustrahler ist besonders robust und für den Innenbereich genauso wie für den Außenbereich geeignet.

Wird im Dunkeln gearbeitet, ist der LED-Baustrahler WL 1500 für Handwerker interessant. Er ist zusätzlich mit rotem Licht ausgestattet, um die Nachtsichtfähigkeit nicht zu beeinträchtigen. Blinken als Warnung ist ebenfalls möglich. Mit 1.500 Lumen hat der Strahler viel Power, kann zudem als Powerbank genutzt werden und verfügt über viele Befestigungsmöglichkeiten. Rotes Licht hat auch die Stirnlampe WP 550. Die Lampe punktet zudem mit einer beachtlichen Leuchtkraft

von 550 Lumen und sorgt für freie Hände bei der Arbeit. Passend zur jeweiligen Anforderung verfügt sie über drei Leuchtstufen. Der Leuchtkopf kann stufenweise um bis zu 90 Grad geschwenkt werden.

In puncto Leuchtkopf Verstellen geht die Arbeitslampe FL 800 noch einen Schritt weiter. Ihr Leuchtkopf ist um 180 Grad schwenkbar und zusätzlich um 360 Grad drehbar. Die Lampe ist magnetisch, lässt sich somit einfach an metallischen Oberflächen anbringen, dank des ausklappbaren Hakens aber auch aufhängen. Sie hat vier Leuchtstufen, ist wiederaufladbar und mit einem praktischen Taschencлип für den Transport ausgestattet.



Mit der Workers Friend bietet Ledlenser ein multifunktionelles System an, das die Funktionen Taschenlampe, Schwanenhalslampe, Montagelampe und Inspektionslampe umfasst. (Foto: Ledlenser)

VIER ARBEITSLAMPEN IN EINER

Sie ist das universelle Arbeitswerkzeug von Handwerkern, Monteuren, Mechanikern und Bastlern: Eine Taschenlampe, die Flächen und Räume genauso brillant beleuchtet wie enge, verwinkelte Stellen, Schächte, Rohre und Motoren. Mit der Workers Friend bietet Ledlenser ein multifunktionelles System an, das diese unterschiedlichsten Anforderungen meistert. Es besteht aus einer Basiseinheit und vier verschiedenen Spezialaufsätzen: Einer Taschenlampe und einer Schwanenhalslampe, die beide fokussierbar sind, sowie einer um 180 Grad schwenkbaren Montagelampe und einer flexiblen Inspektionslampe.

Die Steuereinheit ist besonders robust und griffig, dank eines Magneten haftet sie zudem sicher an Werk-



Handwerker, die Wert auf eine besonders hohe Leuchtkraft legen und dabei auch bei direktem Blick in das Licht nicht geblendet werden wollen, setzen auf das LED-Flutlicht FL 6000 der Marke 4K5. (Foto: Laserliner)

bänken und anderen magnetischen Objekten. Die Aufsätze werden per Klickverbindung an die Basis gekoppelt. Alle vier Lampen bieten jeweils zwei Helligkeitsstufen. Die Taschenlampe leuchtet maximal 280 Lumen hell. Sie enthält eine optische Linse und kann durch Schieben fokussiert werden. Die Montagelampe sorgt für großflächig abstrahlendes Licht und kann um 180 Grad geschwenkt werden. Die 11,5 cm lange COB-LED leuchtet in zwei Lichtstufen und bringt es in höchster Stufe auf 350 Lumen. Die fokussierbare Schwannenhalslampe ist 32 cm lang und hat einen Durchmesser von 23 mm. Mit dieser extrem flexiblen Lampe werden auch äußerst unzugängliche Ecken ausgeleuchtet - in höchster Stufe 190 Lumen hell. Die flexible Inspektionslampe ist noch dünner als die Schwannenhalslampe und daher selbst für kleinste Öffnungen geeignet. So beträgt ihr Kopfdurchmesser lediglich 5,5 mm.

Das Gehäuse des innovativen Systems besteht aus eloxiertem Aluminium und ist damit ein robuster und langlebiger Begleiter. Die Energieversorgung erfolgt über den aufladbaren 18650 Li-Ionen-Akku.

GUTE SICHT GARANTIERT

Gute Sicht ist wichtig und sorgt für Sicherheit auf der Baustelle. Damit der Arbeitsbereich immer optimal ausgeleuchtet ist, hat Hikoki die drei neuen 18-Volt-Akku-Baustellenstrahler UB18DC/DB/DD mit LEDs im Bereich von 2.000 bis 10.000 Lumen entwickelt. Um für jede Anforderung und Arbeitssituation die optima-

Die neuen 18V-Akku-Baustellenstrahler UB18DC/DB/DD von Hikoki lassen sich auf verschiedene Helligkeitsstufen – von 2.000 bis zu 10.000 Lumen – einstellen. (Foto: Hikoki)



le Beleuchtung nutzen zu können, bieten die neuen Akku-Baustellenstrahler dem Anwender die Möglichkeit, verschiedene Helligkeitsstufen variabel einzustellen – je nach Bedarf.

Die kraftvollen Hikoki Akkus bieten dem Anwender eine lange Laufzeit, so dass er die Akkus seltener wechseln muss. Der UB18DB erhellt den Arbeitsbereich bis zu 51 Stunden lang mit 2.000 Lumen. Für anspruchsvollere Einsätze kann der Anwender den UB18DC bis zu 34 Stunden ohne Batteriewechsel nutzen – bei einer Leuchtkraft von bis zu 4.000 Lumen. Und für extreme Situationen hat Hikoki den Baustellenstrahler UB18DD entwickelt. Mit 10.000 Lumen erhellt er auch den dunkelsten Arbeitsbereich. Der hoch effiziente Strahler UB18DD ermöglicht Anwendern, ihn als Akku- und als Netzgerät zu nutzen – für unbegrenzte Laufzeiten. Alle drei Strahler sind zudem stufenlos dimmbar.

Die verschiedenen Aufhänge- und Befestigungsmöglichkeiten am Lampenfuß wie beispielsweise Haken garantieren dem Anwender Flexibilität und eine optimale Positionierung der Lampen in allen Arbeitssituationen. Der UB18DC sowie UB18DD sind zudem mit einem USB-Port ausgerüstet, an denen der Anwender beispielsweise sein Smartphone komfortabel laden kann.

Die neuen Hikoki Baustellenstrahler sind mit robusten Gehäusen ausgestattet und verfügen über die Schutzart IP 54 beziehungsweise IP 65 – so sind die Geräte wasser- und staubbeständig. Zudem sind alle Lampen stoßfest, wenn es mal hart auf hart kommt. Bei den Strahlern UB18DC und UB18DD ist zudem die Linse gegen Funkenflug geschützt.

MILWAUKEE BRINGT LICHT INS DUNKEL

Mit TrueView bietet Milwaukee Anwendern in Handwerk und Industrie ein äußerst vielseitiges Sortiment an Beleuchtungslösungen für den professionellen Einsatz. Es umfasst mobile und transportable Lö-



Der Milwaukee Baustellenstrahler MXF TL-601 ist lichtstark, äußerst robust für härteste Einsätze und schnell betriebsbereit. Der Mast wird motorisiert bis auf 3,10 m Höhe ausgefahren. (Foto: Milwaukee)

sungen für praktisch jede Anforderung. TrueView kombiniert modernste LED-Technologie mit funktionellem Produktdesign und Akkus mit 4, 12 oder 18 Volt sowie auf der besonders leistungsstarken MX FUEL-Plattform. Das Ergebnis sind Leuchten, die mit realen Farben, einer gleichmäßigen Ausleuchtung, natürlichem Licht und langer Lebensdauer überzeugen.

Verstärkte, stoßfeste Gehäuse und Linsen halten auch den härtesten Anforderungen im professionellen Einsatz stand. Ein intelligentes Temperaturmanagement ermöglicht eine besonders lange Lebensdauer der LEDs. Zum Sortiment gehören Stim- und Taschenlampen, Handleuchten, Bauleuchten, Baustrahler und Arbeitsplatzleuchten.

Eines der Top-Produkte bei den Beleuchtungslösungen von Milwaukee ist der Baustellenstrahler MXF TL mit einer Lichtstärke von 20.000 Lumen im Akkubetrieb oder 27.000 Lumen beim Anschluss ans Stromnetz. Wo andere Strahler mit vergleichbarer Leistung von einem Generator mit Strom versorgt werden müssen, kommt hier die Energie aus einem Hochleistungsakku der MX FUEL-Plattform. Das senkt die CO₂-Emissionen sowie Lärm am Einsatzort und ermöglicht den Betrieb einer extrem starken Lichtquelle auch dort, wo das bisher nur mit Mehraufwand möglich war, beispielsweise unter Tage, auf Tunnelbaustellen oder tiefen Baugruben. ■

VORSCHAU ►► PROFIBÖRSE 2/2023

Schleifen – Trennen – Oberflächenbearbeitung

Optimierte Herstellungsprozesse fordern optimierte Abläufe und damit auch optimierte Werkzeuge. Das trifft für den Materialabtrag ebenso zu wie für die Bearbeitung von Oberflächen – und es gilt für die Formgenauigkeit der Werkzeuge ebenso wie für die Langlebigkeit und Effektivität. Die Hersteller bieten dafür neue Produkte und Sortimente, die dem Handels- und Umsatzpotenzial liefern – unser Schwerpunktthema in der nächsten ProfiBörse.



FOTO: PERRO

Die ProfiBörse 2/2023 erscheint am 21. April 2023



ADVERTORIAL

SCANGRIP IST EUROPAS FÜHRENDER HERSTELLER VON LED-ARBEITSLEUCHTEN

Freie Wahl unter allen Akkumarken!

SCANGRIP bringt die weltweit erste Serie von Arbeitsleuchten auf den Markt, die mit allen Elektrowerkzeugmarken kompatibel ist.

Wieder einmal beweist SCANGRIP ihre Position als Marktpionier, der die Grenzen des Möglichen mit LED- und Akku-Technologie vorantreibt. Die neue SCANGRIP CONNECT Arbeitsleuchten-Serie ist kompatibel mit allen führenden Elektrowerkzeugmarken, d. h. AMPSHARE, BERNER, BOSCH, BOSCH GREEN, DEWALT, EINHELL, FEIN, FESTOOL, FLEX, HAZET, HIKOKI, INGERSOLL, MAKITA, METABO, MILWAUKEE, PANASONIC, RIDGID, SNAP-ON und WÜRTH – und weitere werden folgen!

Heute bietet jede Elektrowerkzeugmarke ihr eigenes, individuelles Akkusystem an, das mit verschiedenen Geräten, aber nur innerhalb derselben Marke kompa-

tibel ist. Mit den neuen Arbeitsleuchten überdenkt SCANGRIP das gesamte Akkupack-Konzept und bietet die völlige Freiheit, jeden beliebigen Akkupack unabhängig von der bevorzugten Marke zu verwenden.

Die SCANGRIP CONNECT-Serie wird die Art und Weise, wie wir Akkulosungen heute betrachten, revolutionieren, und SCANGRIP hat bereits sehr positive Rückmeldungen vom Markt erhalten. Indem wir die Welt der Elektrowerkzeugmarken mit unseren innovativen Arbeitsleuchten miteinander verbinden, bieten wir dem Endverbraucher die völlige Freiheit, den von ihm bevorzugten Akku zu wählen.

JUST CONNECT

Für jede Elektrowerkzeugmarke wurde ein einmaliger „intelligenter“ CONNECTOR mit AKKU-SICHERHEITSSYSTEM konzipiert. Der CONNECTOR wird einfach an der Arbeitsleuchte montiert, der Akkupack wird aufgesteckt - und schon kann es losgehen! Das AKKU-SICHERHEITSSYSTEM schützt den Akku und sorgt für einen sicheren Gebrauch. Es verfügt über einen automatischen Entladungsschutz, einen Überlastungsschutz und eine Temperaturüberwachung, sodass Sie Ihren 18/20-V-Akkupack immer wieder verwenden können, ohne dass er beschädigt wird.

MAXIMALE FREIHEIT

Die SCANGRIP CONNECT-Serie ist nicht nur mit allen 18/20-V-Akkupacks führender Elektrowerkzeugmarken kompatibel, sondern als etwas Einzigartiges können Sie auch den POWER SUPPLY als direkte Stromversorgung verwenden. Auf diese Weise können Sie Ihre Arbeitsleuchte in ein Kabelmodell umwandeln und unbegrenzte Verfügbarkeit für Licht erhalten.

Derzeit besteht die SCANGRIP CONNECT-Arbeitsleuchterserie aus 14 langlebigen und funktionalen Arbeitsleuchten, die für den anspruchsvollen professionellen Handwerker entwickelt wurden und mehr werden folgen. ■



JUST CONNECT

Verwenden Sie den zu Ihrem 18/20-V-Akkupack passenden Steckverbinder





FESTOOL

18 Volt Akku-Power

Bereit. Mit einem Portfolio wie noch nie:
umfassend, maßgeschneidert, leistungsstark.

Ihr habt bestimmte Ansprüche an euer Werkzeug – seien es persönliche Vorlieben oder anwendungsspezifische Voraussetzungen. Was wäre, wenn es statt vieler Kompromisse genau eine Lösung gäbe, die alles verbindet und euren Alltag spürbar einfacher macht? Genau diesem Anspruch trägt unser Akkuportfolio Rechnung: Entdeckt die maßgeschneiderten Lösungen für euer Handwerk.

Mehr unter [festool.de/bereit](https://www.festool.de/bereit)