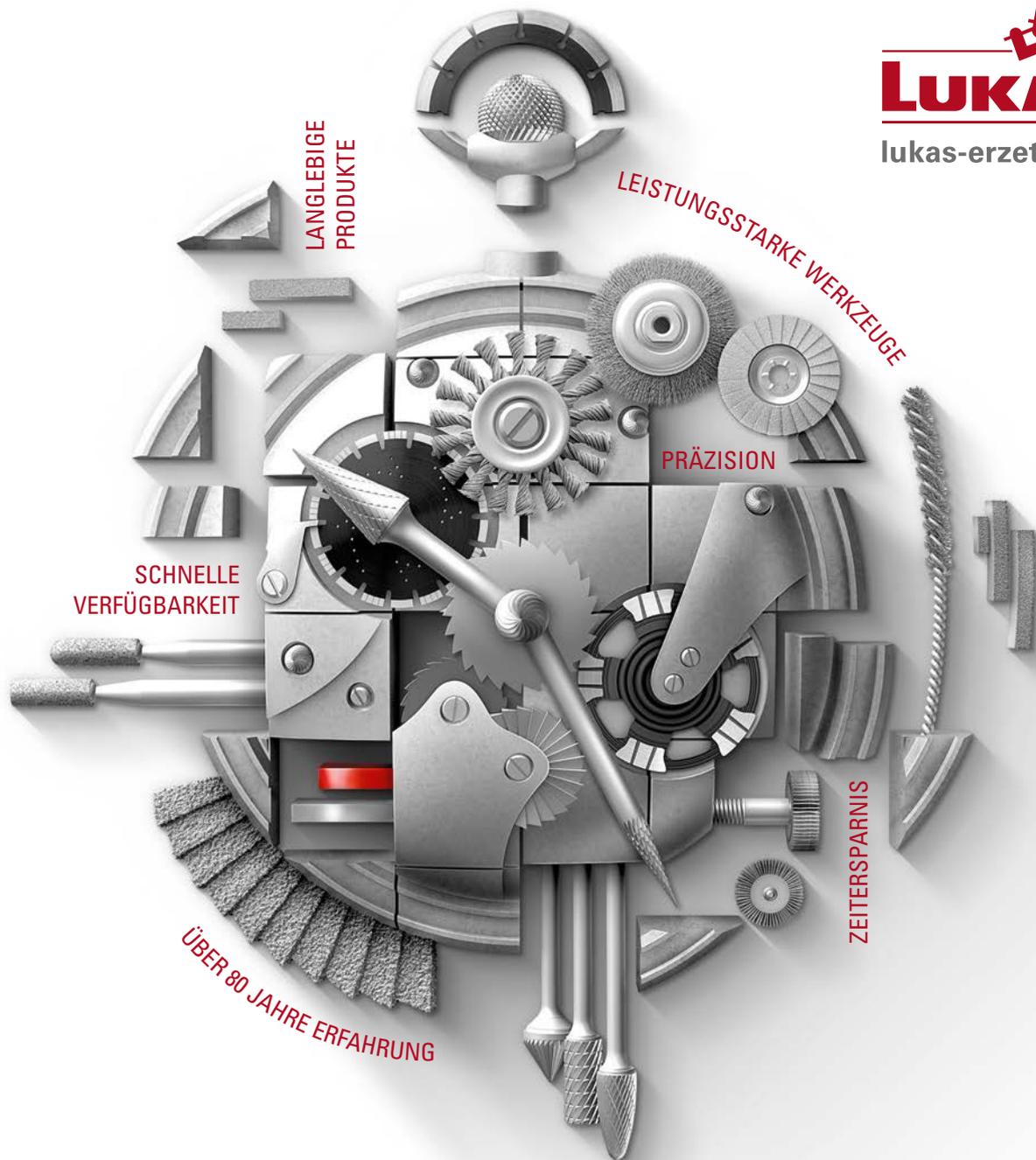


# PROFITBÖRSE

DAS MAGAZIN FÜR FACHGROSSHANDEL, HANDWERK & INDUSTRIE

  
**LUKAS**  
lukas-erzett.com

NEXT LEVEL SURFACE FINISHING.



► **IM GESPRÄCH I**  
Exact auf Kurs

► **IM GESPRÄCH II**  
Wachsendes Zutrauen  
in die Cloud

► **SCHWERPUNKT**  
Trennen, Schleifen,  
Oberflächenbearbeitung

# Gut. Sicher. Gelb.

## *CEVOLUTION*

made by Klingspor

Klingspor Produkte mit der neuen CEVOLUTION-Technologie sind ganzheitlich optimiert: Je nach Anwendungsgebiet werden die einzelnen Komponenten, aus denen das Schleifmittel aufgebaut ist, verändert und abgestimmt, bis schließlich nach zahlreichen Tests und Versuchen die beste Performance aus dem keramischen Korn herausgeholt ist. Erfahren Sie mehr über die neue Technologie von Klingspor unter [www.klingspor.de](http://www.klingspor.de)

**Klingspor**  
Schleiftechnologie



# KI in love



„Gestatten GPT, Chat GPT. Wenn Sie mich nach einigen klugen Sätzen zur aktuellen Situation und zur Zukunft des PVH fragen, muss ich mich ein wenig zurückhaltend äußern, denn meine Datenbank, auf die ich zurückgreifen kann, ist nur bis 2021 aufgefüllt. Weiter sind meine Kolleginnen und Kollegen noch nicht gekommen. Jedenfalls war das bis Ende Januar so. Ich muss gestehen, da waren die Speaker auf dem 7. PVH-Kongress deutlich näher dran.“

Dass dies kein Text der künstlichen Intelligenz ist, merkt man an zwei Dingen: Zum einen kennt der Text den Begriff des PVH, zum anderen, um es mit dem Text-Experten Herbert Grönemeyer zu sagen: »Die Selbstzweifel, die uns ausmachen – die hat die Maschine nicht« (Interview mit SZ Magazin, 23. März 2023).

Dass aber KI eine Hilfe auch im PVH sein kann, daran besteht inzwischen kein großer Zweifel mehr. Diskutiert wird hier eher, was denn alles unter den Begriff der künstlichen Intelligenz fällt und welche Aufgaben sie übernimmt und welche nicht. Automatische Updates der Stammdaten oder die Hilfe beim Anlegen von Kundendaten per Spracheingabe kann KI und sie kann damit eine willkommene Hilfe sein. Hier kann KI auch einen positiven Effekt bei knappen Fachkräften bieten und einen anderen, sinnvolleren Einsatz von Ressourcen ermöglichen. Lesen Sie dazu auch unser Interview zur Digitalisierung des PVH in dieser Ausgabe ab Seite 10.

Dass es zunächst noch nicht sein muss, dass der ChatBot Einkäufern Rede und Antwort steht, mögen die Erfahrungen mit dem Bing-Chatbot, die im Umfeld seiner Präsentation im Februar dieses Jahres kommuniziert wurden, andeuten. Der Chatbot von Microsoft hatte durch spontane Liebesbekundungen einerseits, unpassende Antworten andererseits für Verwirrung gesorgt. Indirekt hatte er einen Gesprächspartner zur Scheidung und zur Beziehung mit sich aufgefordert. Selbstzweifel? Fehlanzeige!

Aber auch ein zurzeit durchaus greifbareres Argument bietet sich zur Begründung gegen den Einsatz an. Denn gerade bei Fragen und Beschwerden wollen die PVH-Kundinnen und -Kunden gerne weiterhin die persönliche Ansprache nutzen. Das war – womit wir wieder beim 7. PVH-Kongress wären – eine der wichtigen Erkenntnisse der Branchenstudie, die gewohnt informativ und souverän vom IFH-Geschäftsführer Dr. Kai Hudetz vorgestellt wurde. Lohnend machten den Besuch auch die anderen Vorträge des Kongresses und das wieder mögliche persönliche Netzwerken – weitgehend ohne KI.

In diesem Sinne, herzlichst

HARTMUT KAMPHAUSEN



# XTREME

Entwickelt, um Aufgaben schnell, besser und intelligenter zu bewältigen und dabei Zeit und Geld zu sparen. Geschaffen für anspruchsvolle Anwendungen, wo gut einfach nicht gut genug ist.

Xtreme Bürsten - von Profis für Profis.

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

## INHALT

### MANAGEMENT

#### WARENWIRTSCHAFT/E-COMMERCE

Erzet GmbH setzt bei der IT-Umstellung auf GWS 7

### AKTUELL

#### GASTKOMMENTAR

Lars Schade: Sich richtig im neuen Markt positionieren 4

#### VERBÄNDE

7. PVH-Kongress: Branchentreffen in Köln 6

#### IM GESPRÄCH

Andreas Oemkes: Exact auf Kurs 8  
Patrick O'Neill: Wege zum digitalen Unternehmen finden 10

#### MESSEN

Logimat: Breites Produkt- und Informationsangebot 12

### SCHWERPUNKT TRENNEN-SCHLEIFEN-OBERFLÄCHENBEARBEITUNG

Lukas: Für alle Arbeitsprozesse 13  
Tyrolit: Eine Frage der Bindung 15  
Rhodius: Bestseller verbessert 16  
Saint-Gobain: Immer für Aufmerksamkeit sorgen 18  
Fein: Das neue Schleifer-Sortiment 20  
Pferd: Problemlöser Keramikron 21  
Klingspor: Next Step 22

### BRANCHEN

#### WERKZEUG & MASCHINEN

Ledlenser: Neue Premium-Arbeitsleuchten 24  
Dewalt: „Viel positives Feedback“ 26

#### PRODUKTTHEMA WERKZEUGTRANSPORT UND -LAGERUNG

Individuelle Vielfalt bei Taschen, Koffern, Werkstattwagen und -schränken 28

#### NEUHEITEN

Fischer: Leistung zeigen 33  
Elektro- und Handwerkzeug-Neuheiten 34

#### RUBRIKEN

Editorial 3  
Impressum 32  
Vorschau 35

## VOM PREISVERGLEICH ZUM KONDITIONENVERGLEICH

# Sich richtig im neuen Markt positionieren

GASTKOMMENTAR VON LARS SCHADE

Der neue B2B-Markt ist da – und er funktioniert anders; folgt anderen Prioritäten als bisher. Es ist ganz klar zu erkennen, dass die ersten Schockreaktionen und das Festhalten an alten Mechanismen nach drei Jahren Ausnahmesituation durch Pandemie, Inflation, einbrechende Lieferketten und Kriege vorbei sind. Die meisten Einkaufsabteilungen haben mittlerweile verstanden, dass wir nicht so lange die Luft anhalten können, bis alle Krisen vorüber gegangen sind und danach wird wieder alles wie vorher. Sie haben ihr Einkaufsverhalten, Strukturen und Ansprüche angepasst und stellen Lieferanten damit natürlich vor neue Aufgaben.

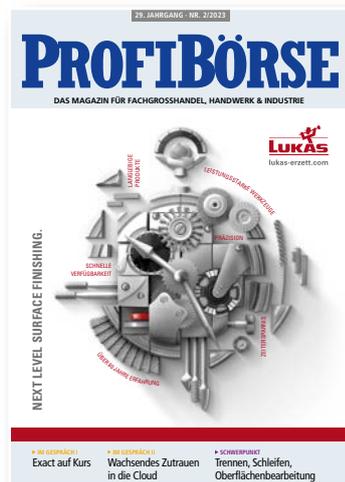
Eine der vielen Neuerungen ist die neue Nummer eins auf der Prioritätenliste der Kunden. Jahrelang war meist der Preis das entscheidende und wichtigste Kriterium für den Kauf. Mittlerweile ist es die Verfügbarkeit. Das bedeutet im Umkehrschluss, dass Kunden viel häufiger als vor einem oder zwei Jahren eine Mehrlieferantenstrategie verfolgen. Die Sicherheit, bestellte Ware pünktlich zu bekommen, steht über der jahrelang aufgebauten Handelsbeziehung wie etliche Umfragen etwa von McKinsey unterstreichen. Natürlich werden Lieferanten, die man kennt und mit denen man gute Erfahrungen hat, unter den Alternativen bevorzugt, vorausgesetzt, sie liefern rechtzeitig. Aber: Wenn dem nicht so ist, müssen Einkäufer ausweichen, denn auch sie haben einen Erfüllungsdruck für ihr Unternehmen. Der einfachste Weg für Einkäufer, von mehreren Lieferanten unkompliziert Angebote einzuholen und zu vergleichen, sind digitale Marktplätze. Jeder Lieferant

tut also gut daran, sich sichtbar zu machen auf den Kanälen, die während der letzten Zeit immer wichtiger für Einkäufer werden und bleiben. Das sind Plattformen, Marktplätze und Netzwerke. Der Einkäufer ist da und da müssen Lieferanten auch sein.

### FRUST ÜBER PREISENTWICKLUNG

Wenn man in den B2B-Markt hört, gibt es seit einiger Zeit auch immer wieder großen Frust über die hohen Preise. Mir erzählen Einkäufer von Erhöhungen zwischen fünf und 50 Prozent. Wie die Preisbildung abläuft, ist für die meisten dabei schwer nachvollziehbar. Wir kennen alle selbst das Gefühl, wenn wir im Supermarkt einkaufen und das Sonnenblumenöl fünf Euro kostet. Man weiß genau, dass das vor gar nicht langer Zeit mal unter einem Euro lag pro Liter. Mittlerweile ist es wieder bei rund drei Euro – aber das ist immer noch dreimal so viel wie vorher. Da fragt man

virensicherer [www.honiTrade.de](http://www.honiTrade.de)



## TITEL

### NEXT LEVEL SOLUTIONS. Werkzeuge für ihre Prozessketten in der Oberflächenbearbeitung

Subline: Als Innovationstreiber und Systemlieferant bietet LUKAS besonders leistungsstarke Werkzeuglösungen, um tägliches Arbeiten möglichst effizient zu machen. Dabei verfolgt LUKAS den Anspruch, Qualität und Sicherheit mit zukunftsorientierten Antworten zu vereinen. LUKAS steht für Fortschritt, innovative Forschung, Entwicklung und Kompetenzstärke im kleinsten Detail und dafür, langfristig zum Erfolg seiner Kunden beizutragen.

sich, wie viel von der Preiserhöhung ist jetzt wirklich auf Corona, Krieg, Inflation und Erhöhungen bei Herstellern zurückzuführen und was ist ein Aufschlag vom Händler? Dieses unguete Gefühl haben Kunden im B2B genauso.

Natürlich hat der Markt seine Mechanismen gefunden, Transparenz herzustellen zum Beispiel mit Preis-anpassungsklauseln. Da weisen die Lieferanten nach, dass der Preisaufschlag vom Vorlieferanten kommt und er ihn nur weitergibt. Den Nachweis zeigt er dem Kunden und der Kunde nickt den neuen Preis ab. Das zu handhaben ist sehr aufwendig – allein der Papierkram ist gar nicht zu bewältigen.



Jetzt könnte man sagen: Die Unsicherheit wegen der Preisanpassungen muss ja nicht sein, denn es gibt ja Rahmenverträge, in denen Preise und andere Konditionen schon auf Jahre ausgehandelt sind. Das stimmt, die gibt es. Allerdings sind klassische Rahmenverträge mit festen Preisen auf eine statische Welt optimiert. Sie funktionieren nicht mehr. Ich kenne einige Lieferanten, die prüfen juristisch, ob sie aus bestehenden Verträgen rauskommen, weil die darin festgesetzten Preise heute nicht mehr zu halten sind oder eine Lieferzuverlässigkeitsvereinbarung von 90 Prozent im Vertrag steht – absolut utopisch in der heutigen Situation.

#### STÄRKEN AUSSPIELEN

Wie kann man dem nun begegnen? Ich denke da an Mechanismen, die automatisiert zahlreiche Konditionen in die Angebotserstellung einbeziehen wie zum Beispiel Lieferzeit, Anzahl der Lieferungen, Versand. Das gibt es aktuell zum Beispiel schon auf dem Mercateo Marktplatz mit dem Best Basket. Wir sehen, dass diese Funktion Einkäufern gerade in diesen wechselhaften Zeiten sehr hilft und Sicherheit gibt bei Einkaufsentscheidungen.

Unser Gastkommentator:  
Lars Schade, Country Manager Deutschland bei Unite. (Foto: Unite)

## Männerwirtschaft

oder besser mit der Biene!

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



Einen Konditionenvergleich anstelle eines reinen Preisvergleichs zu setzen, wird außerdem dem Umstand gerecht, dass der Produktpreis nicht mehr das entscheidende Kaufargument ist. Für die Lieferanten birgt ein Konditionenvergleich den riesigen Vorteil, dass sie ihre Stärken ausspielen können.

Wenn ich einen Ausblick geben sollte, dann sehe ich einen Konditionenvergleich, der neben den bekannten Kriterien um Maßgaben wie Nachhaltigkeit erweitert wird. Bettet man diesen Vergleich in einen Reverse Auction Mechanismus mit dynamischer Preisbildung ein, dann sehe ich entscheidende und zeitgemäße Lösungen für die Herausforderungen der Lieferanten und der Kunden. Lieferanten bleiben im Wettbewerb, auch wenn sie nicht immer den niedrigsten Preis aufrufen können. Andererseits ist garantiert, dass Lieferanten wettbewerbsorientierte Preise anbieten, die für Einkäufer attraktiv sind. Die Marktmacht liegt weiterhin bei den Kunden. Das soll auch genauso sein. Lieferanten müssen einen für sich und ihr Business geeigneten Weg finden, sich den neuen Ansprüchen zu stellen, ihre Stärken zu betonen und sich die richtigen digitalen Helfer zunutze zu machen. ■

### Besuchen Sie uns auf der LogiMAT!

...und entdecken Sie unter anderem unser innovatives Kleinteile-Lagersystem TSM®



25. - 27. April 2023  
Halle 5, Stand B11, Messe Stuttgart

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

bedrunka+hirth

Workplace up to date – mehr Raum zum Arbeiten





## 7. PVH-KONGRESS

# Branchentreffen in Köln

Nach mehrjähriger Pause konnte der PVH-Kongress wieder als Präsenzveranstaltung durchgeführt werden. Gut 260 Teilnehmende, davon etwa 100 Teilnehmende aus 52 Unternehmen aus dem Handel, haben die Chance genutzt, sich über den Status Quo der Branche auszutauschen und wichtige Impulse aus den interessanten Vorträgen rund um das Thema „Wie tickt der Kunde digital – Kundenbindung im digitalen Zeitalter“ zu erhalten. Am Vorabend des Kongresses fand der Branchenabend mit der Verleihung der „Partner des PVH“ mit großer Resonanz statt.

Gewohnt fundiert und auf zentrale Informationen fokussiert stellte Dr. Kai Hudetz, Geschäftsführer des IFH Köln, die Ergebnisse der Branchenstudie vor. Bei der Langzeitbetrachtung legte Dr. Hudetz diesmal den Schwerpunkt auf die beiden Aspekte Social Media und Service. Die Befragungen ergaben eine inzwischen hohe Affinität vor allem der jüngeren Generation (U40) von Handelskunden im Bereich der digitalen Kommunikation. Ausnahme dabei bildet das Beschwerdemanagement, das über alle Kundengruppen hinweg gerne noch persönlich und mit festem Ansprechpartner abgewickelt wird. Fester Bestandteil bei Herstellern (88 Prozent) und Handel (71 Prozent) sind inzwischen auch die Social Media-Aktivitäten, Potenzial sieht Dr. Hudetz, nicht zu-

letzt vor dem Hintergrund der Vergleichbarkeit von Produktangeboten, beim Handel beim Thema Services. Sein Rat für den Auf- und Ausbau: Wichtig sei in diesem komplexen Feld die Auswahl des richtigen Angebotes und die professionelle Umsetzung.

Beeindruckend im Praxisbeispiel, das Georg Mersmann von Soenneken lieferte, war die Geschwindigkeit, mit der die Anpassung des Bürofachhandels bzw. von Soenneken an neue Gegebenheiten wie New Work und Homeoffice erfolgten. Durch neue Angebote bis hin zur Gesamtkonzeption und -ausstattung von Bürogebäuden inklusive deren „Bespiegelung“ und Versorgung mit Kaffee ist heute alles im Angebot der an Soenneken angeschlossenen Handelshäuser zu finden.

Nach der Vorstellung der Leistungen von Alibaba für Hersteller und Handel, die diese Sourcingplattform nutzen wollen, folgten im Rahmen des PVH-Kongresses, der einen Erstbesucheranteil von über 40 Prozent aufwies – wie eine kurze Umfrage ergab – und damit neues Netzwerkpotenzial erschlossen hat, drei interessante Vorträge zu den Themen Kundenorientierung

Mit einem Anteil von über 40 Prozent Erstbesuchern, wie eine spontane Umfrage ergab, schaffte der 7. PVH-Kongress eine gute Plattform fürs Netzwerken.

und Beschaffungsverhalten. Prof. Dr. Klemens Skibicki machte ebenso eindrücklich wie unterhaltend klar, dass eine singuläre Digitalstrategie ausgedient hat und in eine Gesamtstrategie der Kundenansprache und -bindung eingebunden werden muss. Dabei sollte der Fokus weg von der technischen Umsetzung hin zu einer Lösung von Erwartungshaltungen gefunden werden, die den „digitalen Reflex“ einbindet und zufriedenstellt. Philipp Moder von Phocus direct zeigte ebenfalls auf, dass Technik in der Frage der Kundenbindung immer nur Vehikel sein kann und es darauf ankommt, den Vertriebsprozess eines Handelshauses mit dem Beschaffungsprozess der Kunden zu synchronisieren. Die relevanten Bedürfnisse zufriedenzustellen und sich auf das zu fokussieren, was den Kunden interessiert, sieht auch Roman Becker von 2HMforum als wichtiges Instrument, Kunden wirklich zu Fans zu machen. Perfekt orchestrierte Kundenkontakte würden Kundinnen und Kunden im limbischen System erreichen und damit zu Fans machen.

Ausrichter des 7. PVH-Kongresses war der Zentralverband Hartwarenhandel (ZHH) mit Unterstützung des Fachverbandes des Maschinen- und Werkzeug-Großhandels e.V. (FDM), des Fachverbandes Werkzeugindustrie e.V. (FWI) und des Zentralverbandes Elektrotechnik- und Elektroindustrie e.V. (ZVEI).

Am Vorabend des Kongresses fand der Branchenabend im Kölner Brauhaus Sion statt, in dessen Rahmen auch die Ehrung der Partner des PVH 2022 erfolgte. (Wir berichteten in unserem Newsletter am 22. März.) In der entspannten Atmosphäre war der Wunsch deutlich spürbar, persönliche Kontakte wieder zu pflegen und neue Kontakte direkt herstellen zu können. ■



Gute Stimmung: Vor allem der Vortrag von Prof. Dr. Klemens Skibicki begeisterte Zuhörerinnen und Zuhörer.

**Warenwirtschaft**  
Damit die Arbeit wieder Spaß macht:  
Honisch & Partner · www.honitrade.de  
--- Die Software mit der Biene ---  
Tel. 02845 - 9599 11 · Fax - 9599 95



Die Partner des PVH 2022 wurden während des Branchena-bends am Vortrag des 7. PVH-Kongresses ausgezeichnet. (Fotos: ZHH/ Christoph Kawan)

ERZET GMBH SETZT BEI DER IT-UMSTELLUNG AUF GWS

# Revision einer getroffenen Entscheidung

Die GWS, Münsteraner Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH, hat die Erzet Handelsgesellschaft mbH, Großhändler im Bereich Rohrzubehör, als Kunden gewonnen. Die drei deutschen Erzet-Standorte bekommen einheitliche ERP- und Lager-Systeme auf Basis der GWS-Lösung Gevis ERP.

Die Erzet GmbH bezeichnet sich selbst als europäischen Top 10-Player im Bereich Rohrzubehör. Zum Sortiment zählen Flansche, Fittings und Rohrbogen. Das Unternehmen, das seinen Hauptsitz in Essen hat, ist Tochter der Geldbach Gruppe und beschäftigt rund 60 Mitarbeitende. Dass die GWS zum zentralen IT-Partner der Erzet GmbH wird, hat auch mit der Revision einer vorher getroffenen Entscheidung zu tun. Bezüglich einer Überholung der IT-Infrastruktur hatte sich die Geschäftsführung des Großhändlers damals für die Auftragserteilung an einen lokalen IT-Dienstleister und den Kauf von Hardware entschieden. Dennis Uebelgünne, seit einigen Monaten Geschäftsführer der Erzet GmbH: „Wir haben uns noch einmal intensiv mit den zukünftigen Prozessen in unserem Unternehmen und der neuen Software auseinandergesetzt. Dabei wurde klar, dass wir unsere anspruchsvollen Ziele mit der vorhandenen Software nicht erreichen können.“ Zu dieser Einschätzung trug auch die Meinung des neuen Lager- und Logistik-Leiters Mustafa Gülec bei. Vor seiner neuen Tätigkeit hat er bereits mehrere anspruchsvolle Projekte im Bereich ERP- und Lagerverwaltungsprogramme erfolgreich umgesetzt.

Bei der erneuten Ausschreibung setzten sich die GWS und ihr im Stahlgroßhandel oft eingesetztes Pro-

gramm Gevis ERP durch. Entscheidend hierfür war, dass die Software bereits im Standard alle benötigten Funktionen abdeckte, darunter auch die Zeugnisverwaltung. Für den Einsatz sprachen zudem die Ergänzungsprogramme, die mit Gevis ERP verknüpft sind. Der Verwaltung von Erzet werden also mit dem GoLive auch ein neues Dokumentenmanagement-System sowie eine neue Business-Intelligence-Anwendung zur Verfügung stehen. Dass die Einführung der neuen Software weitestgehend von eigenen Mitarbeitenden umgesetzt werden kann, ist ein weiterer Pluspunkt für die Software. Uebelgünne: „Wir haben im Haus sehr viel IT-Know-how, das wir bei dem Projekt sehr gut nutzen können.“ Dazu zählt auch die Erfahrung des Geschäftsführers selbst. Er hat Gevis ERP schon einmal in einem Unternehmen eingeführt und viele Jahre damit gearbeitet.

## LAGERVERWALTUNGSSYSTEM VON PROLOGISTIK

Eine weitere gewichtige Rolle bei der Entscheidung spielte die enge Partnerschaft der GWS mit dem Lagerverwaltungssoftware-Anbieter proLogistik GmbH & Co. KG. Erzet-Logistikleiter Gülec: „Gevis ERP ist die Grundlage, um danach an unseren beiden Lagerstand-



Die Erzet GmbH hat sich bei der IT-Umstellung für das Gevis ERP von GWS entschieden. (Foto: Erzet)

orten pL-Store von proLogistik einzuführen. Wir kommen damit auf ganz neue Möglichkeiten in der Lagerführung und -verwaltung.“

## ONPREM-LÖSUNG

Geplant ist, die gesamte neue IT-Landschaft bis spätestens Sommer 2023 nutzen zu können. Technische Basis dafür wird eine OnPrem-Lösung mit einer eigenen Serverstruktur sein. Dazu gehören auch Terminal-Server, über die Gevis ERP an den Standorten bereitgestellt wird. Einer der Gründe für die eher klassische Variante ist, dass im Zusammenhang mit dem abgesehenen Projekt bereits Hardware gekauft wurde. ■

**fetra®**  
Transportgeräte

Perfekte  
Verarbeitung

Über 1.000  
Transportlösungen

Vielfalt  
und Funktionalität

10 JAHRE GARANTIE



MADE IN GERMANY



Weitere Infos unter  
[www.fetra.de](http://www.fetra.de)



Unter der Premium-Produktlinie AdvancedLine by Exact werden die Innovationen vermarktet, hier der Spiralbohrer mit neuartiger Spitze.



Unterscheidet sich der strategische Ansatz auf der internationalen Ebene von dem in Deutschland?

Wie die Zahlen zeigen, bewährt sich unsere Strategie sehr gut in Deutschland. Wir arbeiten hier sehr konzentriert mit großen Kunden aus dem Handelsbereich sowie den Einkaufskooperationen zusammen. Diese bereits seit vielen Jahren vorhandenen, engen Partnerschaften sorgen dafür, dass unsere Produkte den Weg zu den Mitgliedern der Handelsorganisationen und darüber dann zu den Endanwendern finden. Die Konzentration auf den Fachhandel setzen wir auch auf internationaler Ebene um, wobei wir uns zunächst verstärkt auf den Ausbau unserer Präsenz in Europa fokussieren werden. Unsere Aktivitäten, zum Beispiel in Frankreich, zeigen bereits, welchen breiten Zuspruch auch hier unsere Werkzeugkonzepte finden. Ein großer Hebel sind dabei sicherlich länderspezifische Kampagnen, die stets auf die unterschiedlichen Bedürfnisse und größtmögliche Unterstützung des Fachhandels ausgerichtet sind. Welchen Fokus wir in welchem europäischen Land setzen, ist daher im Wesentlichen von den jeweiligen Marktchancen sowie ausreichend verfügbaren personellen Ressourcen abhängig. Oft suchen aber auch große europäische Fachhändler direkt den Kontakt zu uns, um sicher über die Möglichkeiten einer gemeinsamen Zusammenarbeit zu informieren.

WACHSTUM MIT MARKE UND EIGENMARKEN

# Exact auf Kurs

Andreas Oemkes, Geschäftsführer der Exact GmbH in Remscheid, ist mit der Entwicklung des Unternehmens überaus zufrieden. Welche Maßnahmen dafür in der Vergangenheit getroffen wurden und welche Sortiments- und Vertriebsstrategie für die Zukunft geplant ist, schildert er im Interview.

**ProfiBörse:** Lieferproblematik, Energiepreise, Inflation – wie kommen Sie als Unternehmen durch diese herausfordernden Zeiten?

Andreas Oemkes: Es stimmt, die Zeiten waren und sind herausfordernd. Wir sind allerdings sehr gut durch die schwierige Phase gekommen und verzeichneten sogar – mit Ausnahme des ersten Coronajahres – kontinuierliche Umsatzsteigerungen. Allein 2022 konnten wir erstmalig knapp 2,3 Millionen Werkzeuge an den Fachhandel verkaufen. Exact wächst also deutlich schneller als der Markt und dies sehen wir durchaus als Bestätigung für unsere stark auf den Kunden ausgerichtete Unternehmensstrategie. Unser Ziel ist es, in den nächsten fünf Jahren den Umsatz um 40 Prozent zu steigern.

Ein solches Wachstum benötigt die entsprechenden Produktionskapazitäten. Sind diese denn gegeben?

Wir haben in den letzten drei Jahren die Voraussetzungen dafür geschaffen und in unsere beiden deutschen Produktionsstätten stark investiert. Am Hauptsitz Remscheid wurde beispielsweise eine neue, zusätzliche PVD-Beschichtungsanlage in Betrieb genommen und so die bisherige Leistungsfähigkeit verdoppelt. Gleiches gilt für die Kapazitäten im Bereich der Logistik und Lagerhaltung. Ich kann dadurch mit Überzeugung sagen, dass ausreichend Produktions-

und Lagerkapazitäten zur Verfügung stehen, um unsere zukünftigen Wachstumsziele zu realisieren.

In welchen Bereichen sehen Sie denn besondere Wachstumschancen?

Das lässt sich einfach beantworten: in allen. Sowohl im Marken- als auch Private Label-Geschäft sehen wir durchaus noch weiteres Expansionspotential. Diese Wachstumsmöglichkeiten gelten dabei sowohl für das Inlandsgeschäft, aber besonders auch für die Märkte außerhalb von Deutschland. Grundlage sind dabei drei entscheidende Faktoren: höchste Produktqualität, individuelle Vertriebs- und Marketingkonzepte sowie unsere ausgeprägte Innovationskraft. Wir geben damit unseren Fachhandelspartnern immer wieder neue Impulse, die sich dann natürlich auch positiv in den Abverkaufszahlen unserer Produkte widerspiegeln.

Worauf führen Sie Ihren Erfolg im Bereich der Eigenmarken zurück?

Hier spielen sicherlich verschiedene Faktoren eine Rolle, die zusammen ein rundes Gesamtkonzept ergeben. Sehr wichtig ist, dass wir den Einkäufern seit Jahren die Sicherheit geben, ihren Kunden ein bewährtes und erfolgreiches Produkt anbieten zu können. Wir gewährleisten eine verlässliche Produktqualität, die



Andreas Oemkes, Geschäftsführer der Exact GmbH in Remscheid. (Fotos: Exact)

Die Resonanz auf die plastikfreie Produktverpackung Natureline ist sehr positiv.



**Warenwirtschaft**  
 Worauf Sie sich verlassen können.  
 Honisch & Partner · www.honiTrade.de  
 --- Die Software mit der Biene ---  
 Tel. 02845 - 9599 11 · Fax - 9599 95



Stammsitz der Exact GmbH in Remscheid.

sich in keiner Weise von unseren Markenprodukten unterscheidet. Mindestens so wichtig sind aber auch die Dienstleistungen und die Services, die wir unseren Fachhandelspartnern zur Verfügung stellen. Wir entwickeln für sie spezielle Sortimente oder Sets, die die Vergleichbarkeit im Markt reduzieren und dem Fachhändler echte Exklusivität ermöglichen. Zu unseren Angeboten gehören zudem Marketingaktionen, die wir proaktiv den Einkäufern vorschlagen sowie gezielte Hilfestellung bei Produktdaten, Verpackung und Kundenansprache. Schulungen für die Mitarbeitenden sind weitere Teile unserer Fachhandelsunterstützung. Wir geben den Verkäufern und Produktmanagern damit die Kompetenz und Sicherheit, die ihre Kunden von ihnen erwarten. Zusammenfassen lässt sich das alles in einem Satz: Wir liefern im Eigenmarkenbereich kein Produkt, sondern ein umfassendes Konzept.

Oft wird die Produktion von Eigenmarken als schädlich für die eigene Marke angesehen, teilen Sie diese Einschätzung?

Keineswegs! Wir sind in beiden Bereichen sehr gut etabliert und überzeugt, dass sich die beiden Bereiche sogar gegenseitig stärken. Der stetig steigende Private Label-Anteil hat in den letzten Jahren stark zur positiven Umsatzentwicklung beigetragen und damit auch den Spielraum geschaffen, neue Projekte im Rahmen unserer Kernmarke Exact zu realisieren. Eine Angst, die bei diversen Anbietern von Eigenmarken latent vorhanden ist, ist die Austauschbarkeit ihrer Produkte. Da wir aber, wie beschrieben, hier mehr Konzept- als Produktlieferant sind, haben wir mit dem Auf- und Ausbau der Eigenmarken ein gemeinsames und in der Regel eher langfristig ausgelegtes Ziel.

Wie positionieren Sie die Marke Exact im Markt?

Das lässt sich am besten mit den Begriffen Qualität und Innovation beschreiben. Beide stehen für Präzisionswerkzeuge der Marke Exact, sind grundsätzlich „Made in Germany“ und werden dem damit verbundenen Qualitätsanspruch absolut gerecht. Bahnbrechende Innovationen vermarkten wir dabei unter unserer Premium-Produktlinie AdvancedLine by Exact. Zu den neu entwickelten oder grundlegend verbesserten Produkten dieser Serie gehören zum Beispiel der im letzten Jahr vorgestellte 4-schneidige Stufenbohrer



Produkte und Konzepte von Exact werden regelmäßig mit dem World Tool Award ausgezeichnet.

oder der aktuell präsentierte Kombi-Gewindebohrer zum Bohren, Senken und Schneiden von Gewinden in einem Arbeitsgang. In den letzten zwei Jahren wurden wir für unsere Entwicklungen sogar jeweils mit dem renommierte World Tool Award ausgezeichnet. Neben der Marke Exact beinhaltet unser Produktsortiment des Weiteren noch unsere Handelsmarke Eventus by Exact, welche insbesondere dann zum Tragen kommt, wenn ein ausgewogenes Preis-/Leistungsverhältnis im Mittelpunkt der Kaufentscheidung steht.

Sie liefern seit Kurzem auch Verpackungen ganz ohne Kunststoff aus. Wie kommen diese im Markt an und welche weiteren Schritte in Richtung Ressourcenschonung werden Sie gehen?

Die Reaktionen des Fachhandels auf unsere innovative und plastikfreie Produktverpackung Natureline ist extrem positiv, auch weil wir als erster Anbieter im Werkzeugbereich ein derartiges Nachhaltigkeitskonzept anbieten können. Über zwei Jahre haben wir die neuen Verpackungsformen mit einem spezialisierten Unternehmen entwickelt und nun können wir feststellen, dass die Mehrheit unserer Kunden gewillt ist, Verantwortung zu übernehmen und zukünftig einen aktiven Beitrag zur Reduzierung umweltschädlicher Kunststoffe zu leisten. Dies ist ein erster wichtiger Schritt in die richtige Richtung. Unser nächstes Projekt ist eine plastikfreie Produktverpackung für die gängigsten Spiralbohrer-Sortimente. Da diese Werkzeuggruppe besonders wichtig im Markt ist, können wir die Branche noch nachhaltiger verändern, als wir es heute mit Natureline bereits tun.

Auch als Unternehmen hat sich Exact das Ziel gesetzt, bis zum Ende dieses Jahres komplett energieneutral zu sein. Mittels Geothermie und Photovoltaik werden wir zukünftig unsere gesamte Energie bis hin zum Strom für unsere Dienstfahrzeuge komplett selbst erzeugen. ■



## 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](http://www.tyrolit.com)



## WACHSENDES ZUTRAUEN IN DIE CLOUD

# Wege zum digitalen Unternehmen finden

Die Digitalisierung der Unternehmensabläufe ist auch im PVH eine Notwendigkeit. Das ist weitgehend unstrittig. Aber was heißt überhaupt Digitalisierung und wie weitreichend muss dieser Prozess angelegt werden? Über die Situation, die Hemmschwellen und die Akzeptanz von Cloud und KI sprachen wir mit Patrick O'Neill. Er ist Teamleiter Neukundenvertrieb bei der GWS, die zahlreiche PVH-Häuser berät und deren Digitalisierung begleitet, nicht zuletzt durch die enge Anbindung an die Einkaufsorganisationen der Branche.



Unser Gesprächspartner Patrick O'Neill ist Teamleiter Neukundenvertrieb bei der GWS.

**Profibörse: Ist der PVH bereits eine digitale Branche?**

Patrick O'Neill: Unserer Beobachtung nach gibt es noch sehr große Unterschiede in der Branche. Einzelne Handelshäuser sind in der Digitalisierung ihrer Prozesse bereits sehr weit fortgeschritten, es gibt aber auch noch Häuser, die erst am Anfang stehen. Diese sollten sich mit dem Thema sehr schnell beschäftigen, wenn noch ein Aufholen der entstandenen Unterschiede möglich sein soll. Gerade die Transparenz und die Services, die das Netz schafft, machen auch diesen Handelshäusern die Notwendigkeit überdeutlich. Es lässt sich nicht grundsätzlich sagen, aber oft hat der Stand der Digitalisierung in den Unternehmen auch etwas mit dem Status des Generationswechsels und der Übergabe an junge Geschäftsleitungen zu tun. Aber – auch das nicht grundsätzlich.

**Was versteht die Branche denn unter Digitalisierung?**

Das ist in der Tat sehr unterschiedlich und uneinheitlich. Und das ist manchmal ein erstes Problem im Prozess der Digitalisierung eines Unternehmens. Letztendlich beschreibt die Digitalisierung nichts anderes, als aus einem analog arbeitenden ein digitales Unternehmen zu machen. Dazu gehört es, dass alle Prozesse analysiert und digitalisiert werden. Oft wird hier noch in einzelnen Bereichen gedacht, von denen dann einige digital aufgestellt werden. E-Commerce ist dafür ein gutes Beispiel. Viele Handelshäuser sind mit einem Onlineshop, mit E-Procurement oder auf Marktplätzen unterwegs, ohne aber ein digitales Unternehmen zu sein. Alles vom Digitalen her zu denken, das beschreibt die Digitalisierung. Und bis dahin ist es für viele noch ein Stück Weg.

**Wo klemmt es denn und wie können diese Hürden überwunden werden?**

Oft ist es die Suche nach dem richtigen Zeitpunkt, der bekanntlich schwer zu finden ist. Argumente, dass gerade doch alles rund läuft oder dass der Aufwand

gerade nicht leistbar ist, hören wir immer wieder. In der Tat ist eine ERP-Umstellung parallel zum Tagesgeschäft mit erheblichem Aufwand verbunden. Aber die dadurch erzielten Vorteile sind anschließend um ein Vielfaches größer als der betriebene Aufwand. Dies darzustellen, sehen wir bei der GWS als Aufgabenstellung. Wir haben zahlreiche Referenzen im PVH, die bestätigen können, dass sich die Umstellung, sprich Digitalisierung aller Prozesse, lohnt.

**Es wird immer von der Beschleunigung der Digitalisierung durch die Pandemie gesprochen. Sind die Auswirkungen spürbar?**

Die letzten Jahre haben das Tempo der Digitalisierung erhöht, keine Frage. Es wurden in kürzester Zeit Entscheidungen und Umsetzungen notwendig, die sich wahrscheinlich sonst über Jahre hingezogen hätten. Wir brauchen nur an die Homeoffice-Situation oder neue Kommunikationswege des Außendienstes, die im Lockdown gefunden werden mussten, zu denken. Wichtig war auch hier, dass keine Insellösungen geschaffen wurden, sondern ein ganzheitliches Vorgehen

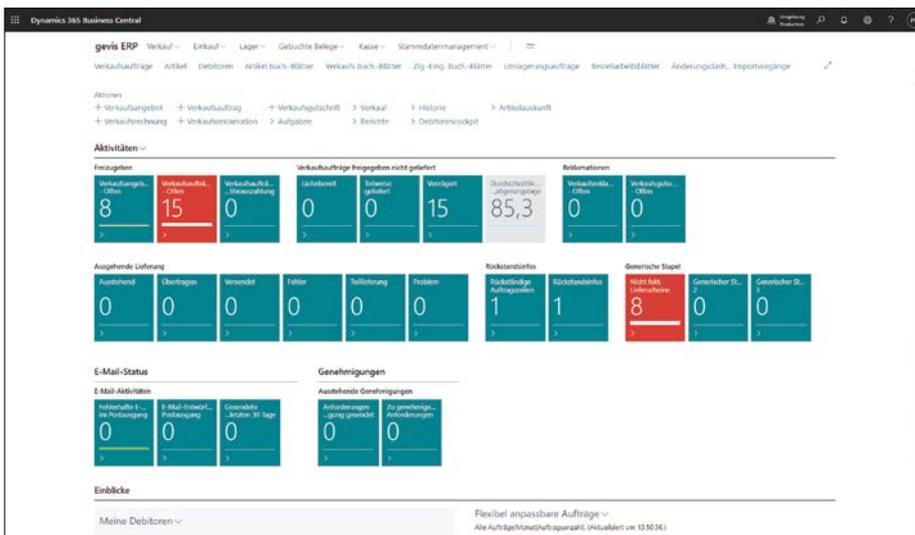
umgesetzt wurde. Einige Handelshäuser haben die Situation als Chance gesehen und dies getan oder sind in den Prozess der Umstellung auf ein digitales Unternehmen eingestiegen.

**Kann der Fachkräftemangel eine ähnliche Beschleunigung liefern wie die Pandemie?**

Das wird wahrscheinlich nicht in der gleichen Intensität der Fall sein, aber die Freisetzung personeller Ressourcen durch die Automatisierung von Prozessen ist ein gutes Argument für den Einstieg. Oft ist unser „Einfallstor“ die Pflege der Stammdaten, die für den Handel nach wie vor mit einem nicht unerheblichen Aufwand verbunden ist, wenn die entsprechenden Anbindungen fehlen. Wir bei der GWS haben hier auch den Vorteil, Lösungen mit einer engen Anbindung an alle relevanten Einkaufsorganisationen liefern zu können, so dass schnell eine Effektivität gegeben ist. Wenn man dann keine neuen Mitarbeitenden suchen muss und erfahrene Mitarbeitende in der Beratung oder



Die GWS, Münsteraner Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH, begleitet die Digitalisierung des PVH mit Rat und Tat. (Fotos: GWS)



Das Gevis ERP-Rollencenter.

Beschaffung einsetzen kann, ist das in der aktuellen Situation sicherlich ein schnell verständliches Plus für die Digitalisierung.

Wie viele Lösungen auf dem heimischen Server werden denn heute noch umgesetzt und wie stark wird schon auf die Cloud gesetzt?

Die Cloud ist eindeutig weiter auf dem Vormarsch, denn der Vorteil, immer aktuelle Daten gesichert und aktuelle Schutzsysteme installiert zu haben, wird mehr und mehr erkannt. Durch die Nutzung von SaaS (Software as a Service) ist für viele Unternehmen das Arbeiten in der Cloud schon gelernt. Dazukommt, dass die Kosten für die Hardware und deren Instandhaltung sowie die Kosten für Mitarbeitende, die Soft- und Hardware pflegen, wegfallen. Das zusammengerechnet,

macht die Nutzung der Cloud rentabel. Denn der Aufwand, die eigenen Daten verfügbar und vor allem geschützt zu halten, ist in diesen Zeiten nicht zu unterschätzen. Dabei muss man nicht allein an Hackerangriffe denken, auch Überflutungen oder andere Naturereignisse stellen ein Risiko dar. Zudem hat die Cloud den Vorteil, dass mit jedem Endgerät von jedem Punkt mit Internetzugang zugegriffen werden kann. Das bringt gerade für den Außendienst, aber auch für Homeofficesituationen Vorteile.

Wie verändert denn die Digitalisierung den Vertrieb und die Kundenbeziehung des PVH?

Die Kunden haben heute eine Erwartungshaltung, die sie aus Erfahrungen aus dem Consumerbereich mitbringen. Diese Erwartungen, wie die Anzeige der

Warenverfügbarkeit und Lieferzeiten, die Sendungsverfolgung oder auch die elektronische Rechnungsstellung bis hin zur Zahlungsabwicklung, lassen sich ohne automatisierte und damit digitalisierte Prozesse nicht mehr abbilden. Da auch der Außendienst auf diese Informationen inkl. der Bestellhistorie und Produktinformationen direkt zugreifen oder sich auch die elektronische Unterschrift des Kunden unter den Auftrag geben lassen kann, sorgt dies für eine erweiterte Flexibilität und, bei gut laufenden Services, für eine verstärkte Kundenbindung.

Kaum hat sich die Cloud halbwegs etabliert, kommt die KI. Wie viel KI steckt heute schon in den Systemen und wie wird sich dies entwickeln?

Wir sehen den Einsatzbereich der KI zunächst in der Vereinfachung der Arbeitsabläufe für die Mitarbeitenden im Handel: Wenn beispielsweise neue Kunden oder neue Produkte über die Spracheingabe angelegt werden können, ohne dass man selbst die einzelnen Felder händisch füllen muss, bedeutet dies eine deutliche Erleichterung. Ebenso der Abgleich beispielsweise von aktualisierten Stammdaten oder die Produktsuche über Fotos. Auch viele weitere Funktionen sind dem Bereich der Künstlichen Intelligenz zuzuordnen, wenn zum Beispiel das System anhand der Lagerbestände Bestellvorschläge erstellt oder sogar Bestellungen automatisch auslöst. Diese Elemente sind heute bereits fest etabliert. ■

# Champions among grinding tools



Lernen Sie jetzt unsere Champions CC-GRIND ROBUST und POLIFAN CURVE kennen.



## Innovative und patentierte Schleifwerkzeuge von PFERD

Sie beherrschen die Bearbeitung von **Oberflächen**, das **Trennen** und **Schleifen** von Werkstoffen: **Innovative** und **patentierte Schleifwerkzeuge** von PFERD. Für noch **bessere Arbeitsergebnisse!**

Zum Beispiel **CC-GRIND ROBUST**, modern, leistungsstark, ergonomisch, mit schnellstem Arbeitsfortschritt und weniger Staub und Lärm. Oder die patentierte **POLIFAN CURVE**, mit maximalem Materialabtrag, für präzises und optimales Ausschleifen von Kehnähten.

Fragen Sie jetzt Ihren **PFERD-Berater** nach den Champions unter den Schleifwerkzeugen!

Das komplette **PFERD-Werkzeugprogramm** sowie wertvolles **Werkzeug- und Anwendungswissen** finden Sie auf unserer Webseite.

VERTRAU BLAU



**PFERD**  
  
 www.pferd.com

LOGIMAT 2023

# Breites Produkt- und Informationsangebot

Mit der umfassendsten Produkt- und Leistungsschau von mehr als 1.500 internationalen Ausstellern sowie einem vielseitigen Informationsprogramm über die wesentlichen Trends und Lösungen der Intralogistik bietet die Logimat 2023 dem internationalen Fachpublikum einen Überblick über die Systementwicklungen für effiziente, zukunftsfähige Warehousing-Prozesse und hohe Flexibilität in herausfordernden Zeiten.

In Kürze öffnet die Logimat 2023, Internationale Fachmesse für Intralogistik-Lösungen und Prozessmanagement, ihre Tore auf dem Stuttgarter Messegelände. Unter dem Motto „Hands-on Innovation: Connecting Smart Networks!“ trifft sich in zehn Hallen und auf dem Freigelände zwischen den Hallen 8 und 10 vom 25. bis 27. April 2023 die internationale Intralogistikwelt. Auf 125.000 Quadratmetern Gesamtfläche des komplett ausgebuchten Messegeländes präsentieren mehr als 1.500 Aussteller aus Europa, Nord- und Südamerika, Asien und Afrika dem internationalen Fachpublikum ihre aktuelle Palette an Produkten, Systemen und Lösungen für effiziente Intralogistikprozesse. „Jede vertrauensvolle Geschäftsbeziehung beginnt mit einem persönlichen Gespräch“, erläutert Messeleiter Michael Ruchty, Euroexpo Messe- und Kongress-GmbH, München, das Messemotto. „Die Logimat bietet im April 2023 wieder die hervorragende Chance,

sich vor Ort mit wichtigen nationalen und internationalen Playern der unterschiedlichsten Branchenbereiche persönlich auszutauschen, zu vernetzen und wichtige strategische Allianzen einzugehen.“

## NOCH INTERNATIONALER

Digitalisierung, Automatisierung und Flexibilität mitsamt dem Feld der Nachhaltigkeit und Ressourceneffizienz sind die bestimmenden Themen, die die Intralogistik gegenwärtig prägen – sowohl auf Seiten der Entwickler und Anlagenbauer, als auch der Sicht von Unternehmen in Industrie, Handel und Dienstleistung. Entsprechend ist die aktuelle Nachfragesituation bei intralogistischen Investitionsprojekten.

Vor dem Hintergrund der weltwirtschaftlichen Situation steigt dabei der Internationalisierungsgrad der Logimat. Der Anteil internationaler Aussteller ist in diesem Jahr auf gut ein Drittel angewachsen. Weiteres

Indiz für die zunehmende Internationalisierung: Bei den rund 200 Neuausstellern, die dieses Jahr erstmals nach Stuttgart kommen, liegt der Anteil internationaler Unternehmen bei fast 70 Prozent.

## SINNVOLLE HALLENPLANUNG

Um auch in diesem Jahr den Anspruch einer „Messe der kurzen Wege“ zu erfüllen, sind die zehn Messehallen erneut, wenn auch neu, nach Ausstellergruppen gegliedert. Danach präsentiert das stärkste Ausstellersegment, die Systemintegratoren, Maschinen- und Anlagenbauer, sein aktuelles Produkt- und Lösungsspektrum für effiziente Warenflüsse in den Hallen 1 – nebst Galerie –, 3, 5 und 7. Die dort gezeigten Produkte, Systeme und Lösungen decken die Anforderungen der aktuellen Nachfragetrends ab.

Die Halle 7 teilen sich die Systemintegratoren, Maschinen- und Anlagenbauer mit den Ausstellern der ergänzenden Produktangebote und Neuentwicklungen aus den Bereichen Handling, Krane, Brandschutz und Sicherheit, Verladetechnik und Tore.

In Halle 9 und der Halle 10 sowie im Freigelände zwischen den Hallen 10 und 8 stellt die internationale Flurförderzeuge-Branche ihre aktuellen Neuentwicklungen und zukunftsorientierten Konzeptstudien vor. Enabler für die Erfüllung von Anforderungen der Prozessautomatisierung und Digitalisierung sind die steuernden und analysierenden Informationstechnologien (IT). Die Anbieter von Softwarelösungen für die Intralogistik, zweitstärkste Ausstellergruppe auf der Logimat 2023, präsentieren in der Halle 8 zahlreiche Weiterentwicklungen innovativer Funktionalitäten bei Warehouse- und Transport Management Systemen.

## FTF UND ROBOTIK

Ein weiteres Novum der Logimat 2023 betrifft den Bereich der fahrerlosen Transportfahrzeuge (FTF) und der Robotik. „Dieses Segment entwickelt sich gegenwärtig derart dynamisch, dass wir dafür die Ausstellungsfläche erweitern haben, um der hohen Nachfrage der Unternehmen nachkommen zu können“, erklärt Messeleiter Ruchty. „Wir haben den Bereich in die Halle 6 verlagert. Dort steht für die mobilen Förderzeuge und Roboter mit insgesamt 10.500 Quadratmetern mehr als die doppelte Ausstellungsfläche gegenüber dem Vorjahr zur Verfügung“.

Last but not least belegen die internationalen Aussteller aus den Bereichen RFID/Auto-ID, Kennzeichnung und Verpackungen/Behälter mit Exponaten ihrer jüngsten Entwicklungen die Hallen 2 und 4 sowie die gesamte Südseite im Eingangsbereich Ost. Darüber hinaus gibt es im Eingang Ost erneut die Ausstellungsfläche für junge innovative Unternehmen, die vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz gefördert wird. Zudem hält die LogiMAT 2023 ein weitreichendes, attraktives Rahmenprogramm mit Vortragsreihen von Experten aus Wirtschaft und Wissenschaft, informativen Ausstellervorträgen, Live-Events zur Ladungssicherung und das Tracking & Tracing Theatre (T&T) des AIM-D bereit. ■

Vom 25. bis 27. April 2023 findet die Logimat wieder auf dem Messegelände Stuttgart statt. (Foto: Euroexpo)





LUKAS BIETET SYSTEMLÖSUNGEN

# Für alle Arbeitsprozesse

Als einer der technologisch führenden Hersteller von Systemlösungen fürs Fräsen, Schleifen, Polieren und Trennen ist die Lukas-Erzett GmbH & Co. KG auf die Herstellung, den Handel und die Beratung von Schleif-, Fräs-, Polier- und Trennwerkzeugen, Antriebsmaschinen und einem umfangreichen Zubehörprogramm spezialisiert. Lukas verfolgt den Anspruch, Qualität und Sicherheit mit zukunftsorientierten Antworten zu vereinen.

Edelstahl ist das wohl beliebteste Material, wenn es darum geht, Langlebigkeit und hohe Hygienestandards zu gewährleisten. Edelstahl ist äußerst robust und so wohl korrosions- als auch hitzeresistent. Kratzer und Rost kommen nur in seltenen Fällen vor, da das Chrom im Edelstahl mit dem Sauerstoff der Luft reagiert. Dadurch entsteht ein natürlicher Schutzfilm, der Edelstahloberflächen grundsätzlich vor Beschädigung schützt. Dennoch spielt die richtige Bearbeitung des Materials eine entscheidende Rolle. Durch die richtige Werkzeugauswahl können Oberflächen ideal für Langlebigkeit und höchste Hygienestandards vorbereitet werden. Lukas bietet ein breites Sortiment für die

Oberflächenbearbeitung von Edelstahl. Aus hochwertigen Rohstoffen hergestellt, ermöglichen Polierstifte, Polierscheiben, Polierstäbe und Polierwalzen professionelles Polieren – exakt abgestimmt auf den jeweiligen Anwendungsfall.

Lukas bietet mit dem Schleifleinenfächer SFC Siliciumcarbid sogar Spezialqualität für die Luftfahrtindustrie. Seit geraumer Zeit begleitet Lukas bereits die Entwicklung in Luft- und Raumfahrt und ist auf diesem Gebiet mittlerweile anerkannter Spezialist für innovative Lösungen und die Herstellung leistungsstarker Werkzeuge.

Schleifvlies ist das wohl flexibelste Schleifmittel und lässt sich für die unterschiedlichsten Arbeiten verwen-

Durch die Schleiffläche aus einem Stück sind die Lukas-Fiberscheiben selbst für den härtesten Einsatz optimiert. (Fotos: Lukas)



Dank der LightFlow-Beschichtung setzen sich Fräser nicht bzw. nicht so schnell mit z.B. abgefrästen Aluminiumspänen zu. Die LightFlow-Beschichtung ist auch für die Zerspannung von Grafit, Kupfer, Carbon und Holz geeignet.

den. Durch die Vielzahl der Wahlmöglichkeiten in der Ausführung bei Lukas ergibt sich ein breites Bearbeitungsspektrum: Mattieren, Satinieren, Polieren, Glätten und Endschliff. Lukas-Schleifvliesfächer bestehen z.B. aus einzelnen Vlieslamellen, die fächerförmig um die Achse des Werkzeugs befestigt sind. Dank des verwendeten Polyamids passt sich das Schleifvlies auch unebenen Oberflächen perfekt an. Dadurch sparen Anwender Kraft und Zeit beim Arbeiten und erreichen trotzdem ein perfektes Oberflächenergebnis. Die Vlieslamellen bzw. Vliesronden der Lukas-Schleifvliesfächer aus Schleifvlies bestehen aus Normkorund, Zirkonkorund oder Siliciumcarbid. Damit deckt Lukas ein breites Spektrum zu bearbeitender Werkstoffe ab – von Stahl über Titan bis Hartmetall.

Aber Lukas hat noch mehr zu bieten: Durch die Kombination des beständigen Klassikers Schleifvlies mit dem innovativen Schleifvlies wird ein höherer Materialabtrag erzielt als beim Einsatz von vergleichbaren



A member of  
**enventa**  
GROUP



## UNSERE ERP-SOFTWARE FÜR IHREN ERFOLG!



**enventa** ERP

Schleifflächen ohne Leinen. Diese optimierten Schleifflächen werden meist auf handgeführten Antriebsmaschinen genutzt und sind dank ihrer Stabilität bestens zum Reinigen, Entrosten, Vorschleifen, Strukturieren und Aufrauen geeignet.

Für Fein- und Feinstschliffarbeiten, insbesondere an schwer zugänglichen Stellen, eignen sich Lukas-Schleifkappen und -hüllen aus hochwertigem Schleifgewebe. Diese werden zum ausschließlichen Einsatz auf dazugehörigen Schleifkappenträgern passgenau hergestellt. Ob mit selbstschärfendem Ceramic-Korn für die Bearbeitung der anspruchsvollsten Werkstoffe wie gehärtete und verschleißfeste Stähle, Titanlegierungen, Schweißnähte sowie Hartschichten, oder dem Spezialkorn zur Bearbeitung von korrosions- und hitzebeständigen Stählen im Werkzeug- und Formenbau sowie für die universelle Bearbeitung von Kunststoffen, Aluminium und Buntmetallen – mit Lukas-Schleifkappen stellt die Bearbeitung kein Problem dar.

Aber auch wenn es mal um größere Arbeiten wie etwa Panzerschweißnähte, gehärtete Oberflächen oder wiederum Titanlegierungen geht, hat Lukas das passende Angebot: Fiberscheiben FIS für Winkelschleifmaschinen. Diese sehr populären Schleifwerkzeuge sind in den Qualitäten Normalkorund, Zirkonkorund, Ceramic und in einer Normalkorund-Qualität (Base) verfügbar. Besonders Letztere ist für den preisbewussten Anwender sehr interessant. Durch ihre Schleiffläche aus einem Stück sind die Lukas-Fiberscheiben selbst für den härtesten Einsatz optimiert.

#### PERFEKT AUCH FÜR ALUMINIUM

Aluminium und andere NE-Metalle lassen sich schwer bearbeiten – gerade weil sie so weich sind. Die neue LightFlow-Beschichtung von Lukas reduziert optimal die Reibung zwischen Werkzeug und Materialoberfläche, minimiert dadurch den Verschleiß und vereinfacht die Standzeit, etwa beim Frässtift Z9 Alu. Dank dieser Beschichtung setzen sich Fräser nicht bzw. nicht so schnell mit z.B. abgefrästen Aluminiumspänen zu. Die LightFlow-Beschichtung ist nicht nur optimal für die Aluminiumbearbeitung, sondern auch für die Zerspaltung von Grafit, Kupfer, Carbon und Holz geeignet.

Der Lukas Frässtift Z9 Alu mit LightFlow-Beschichtung ist mit seinen messerscharfen Schneiden ideal für die Aluminium-, Kunststoff und Holzbearbeitung geeignet. Optimale Synergien zwischen Frässtift und



Georg Klug ist Produktmanager bei Lukas.

LightFlow-Beschichtung machen dieses Werkzeug so besonders. Der Frässtift Z9 Alu mit LightFlow-Beschichtung überzeugt durch hohes Spanvolumen dank grober Einfachverzahnung und Facettenschliff und erzeugt auch bereits ohne Beschichtung ein sehr hohes Spanvolumen. Dadurch wird rasches Arbeiten sowie ein perfektes Oberflächenfinish möglich. Dank maximalem Spanquerschnitt ist zudem kaum Kraftaufwand beim Arbeiten nötig.

Lukas bietet Frässtifte Z9 aus Hartmetall mit und ohne LightFlow-Beschichtung an. Neben der innovativen LightFlow-Beschichtung bietet auch die Beschichtung LowFriction (Hartstoffschicht auf Kohlenstoffbasis) spezielle Vorteile bei der Bearbeitung von langspannenden und schmierenden NE-Metallen, insbesondere Aluminiumlegierungen. Durch ihren Lotus-Effekt reduziert sie Reibung und Adhäsionsverschleiß und verringert die Bildung von Aufbauschneiden.

Der klare Vorteil der Lukas-Produktpalette ist die Variantenvielfalt – jede Variante der Oberflächenbearbeitung ist professionell abgedeckt. Der gesamte Arbeitsprozess inklusive Schweißnaht- und Kantenbearbeitung, Verrundung, von generellem Oberflächenfinish bis hin zum Feinschliff und sogar der finalen Politur kann mit dem Lukas-Produktsortiment professionell begleitet werden.

#### VORTEILE FÜR DEN HANDEL

Die Bearbeitung von Edelstahl- und Aluminiumoberflächen ist in der heutigen industriellen Fertigung von großer Bedeutung. Edelstahl und Aluminium werden

in vielen Bereichen eingesetzt. Auch im Handwerk ist die Bearbeitung von Edelstahl und Aluminium tägliche Praxis. Deshalb ist der Aufbau von Beratungs- und Produktkompetenz im Handel wichtig. Darüber sprechen wir mit Georg Klug, Produktmanager bei Lukas.

**ProfiBörse: Welche Relevanz hat die Bearbeitung von Edelstahl- und Aluminiumoberflächen heute in der industriellen Fertigung, welche in der handwerklichen Arbeit?**

Georg Klug: Edelstahl und Aluminium werden in vielen Bereichen eingesetzt, von der Automobilindustrie über die Luft- und Raumfahrtindustrie bis hin zur Medizintechnik. Beide Materialien sind aufgrund ihrer spezifischen Eigenschaften wie Korrosionsbeständigkeit, Härte, Festigkeit und Leichtigkeit sehr beliebt. Auch im Handwerk werden die Materialien oft eingesetzt. Besonders bei der Herstellung von dekorativen Gegenständen oder Schmuck spielt die Bearbeitung von Edelstahl- und Aluminiumoberflächen eine wichtige Rolle, da hier Optik und das Design im Vordergrund stehen. Insgesamt ist die Bearbeitung von Edelstahl- und Aluminiumoberflächen in Handwerk und Industrie ein wichtiger Bestandteil, um die Qualität und Optik der hergestellten Produkte zu verbessern und den Kundenansprüchen gerecht zu werden.

**Unterscheiden sich die Werkzeuge, die in den beiden Bereichen eingesetzt werden?**

Ja, die Werkzeuge, die in den Bereichen Industrie und Handwerk zur Bearbeitung von Edelstahl- und Aluminiumoberflächen eingesetzt werden, unterscheiden sich in der Regel. In der Industrie werden oft große und spezialisierte Maschinen und Anlagen verwendet, die eine hohe Bearbeitungsgeschwindigkeit und -genauigkeit bieten. Im Handwerk werden dagegen oft handgeführte Werkzeuge eingesetzt, die von einer einzelnen Person bedient werden. Es gibt jedoch auch viele Werkzeuge, die sowohl in der Industrie als auch im Handwerk zur Anwendung kommen, wie zum Beispiel Schleifpapier, Bürsten oder Schleifstifte. Die Auswahl der Werkzeuge hängt von der Art der Bearbeitung ab und davon, welche Anforderungen erfüllt werden müssen.

**Ist es sinnvoll, als Produktionsverbindungshändler die Kompetenz für diesen Bereich (weiter) auszubauen?**

Da sich der Einsatz dieser Materialien keineswegs reduzieren wird, ist und bleibt die Beratung zur richtigen und effektiven Bearbeitung dieser Materialien wichtig. Dabei sollte der Handel auf Lieferanten setzen, die komplette Lösungsanbieter sind, so wie es Lukas für sich in Anspruch nehmen kann.

**Wie kann dieser Kompetenzausbau erfolgen, welche Hilfestellungen gibt Lukas dabei?**

Das ist aus unserer Sicht sehr einfach: Die direkte, persönliche Kommunikation mit den Lukas-Experten in Vertrieb und Technik schafft dafür die Grundlage. Alles weitere wird dann gemeinsam erarbeitet. ■

Für Fein- und Feinstschliffarbeiten, insbesondere an schwer zugänglichen Stellen, eignen sich Lukas-Schleifkappen und -hüllen aus hochwertigem Schleifgewebe.



TYROLIT ERWEITERT DAS SORTIMENT DER KERAMISCHEN PRODUKTE

# Eine Frage der Bindung

Die keramischen Schleifmittel der Cerabond X-Produktfamilie von Tyrolit gehören nach Einschätzung des Unternehmens zu den hochwertigsten dieser Gattung, und das weltweit. Allerdings, das weiß man bei Tyrolit, nützt das beste Korn der Welt nur bedingt, wenn es nicht durch eine ebenso erstklassige Bindung unterstützt wird. Aus diesem Grund hat Tyrolit das Cerabond-System entwickelt, womit es gelungen ist, eine optimale Kombination aus einem Keramik-Korn höchster Güte und einem innovativen Bindungsaufbau zu entwerfen.

Die Anforderungen im Bereich der Stahlbearbeitung steigen kontinuierlich – bessere Standzeiten, höhere Abtragsleistungen und eine daraus resultierende Verkürzung der Bearbeitungsdauer sind Faktoren, die in dieser Industrie erfolgsentscheidend sind – insbesondere auch bei Werkstücken aus sehr harten Stahllarten sowie mit großen Durchmessern. Aus diesem Grund bedarf es neuer Produkte, die diese Qualitäten mit sich bringen und somit wirtschaftliche Arbeitsprozesse und beste Ergebnisse unterstützen. Tyrolit bietet mit der

Cerabond X Serie eine Produktreihe, die für jegliche Anwendungen geeignet ist und den Anwendern echte Vorteile verschafft.

Die Cerabond X Produktlinie ist durch ihre große Vielfalt gekennzeichnet: von höchst effizienten Trenn- und Schruppscheiben, über Fiberscheiben mit Kühlschicht bis hin zu trimmbaren Fächer- und Naturfaser-scheiben wird eine große Auswahl an verschiedensten Spezifikationen geboten. Zusätzlich beinhaltet das Sortiment Schleifbänder, welche die Arbeitsbelastung

Tyrolit hat für die Produktfamilie eine eigens konzipierte Website erstellt. Dort sind die Informationen rund um die Tyrolit-Produkte aus der Cerabond X Produktfamilie kompakt und übersichtlich zu finden.



Die Cerabond X Fächerscheiben überzeugen mit Leistungsstärke und Langlebigkeit. Im Vergleich zu den Vorgängertypen bieten sie um rund 30 Prozent mehr Abtrag. Ermöglicht wird dies durch die Verwendung eines keramischen Kornes in Verbindung mit einem innovativen Bindungssystem. (Fotos: Tyrolit)



Das Cerabond X Trennscheibensortiment eignet sich besonders zur optimalen Bearbeitung von sehr harten, anspruchsvollen Werkstücken (z.B. gehärteter Stahl) und großen Querschnitten.

## PROXESS®

# Digitale Dokumentenprozesse von morgen gestalten

## Dokumentenmanagement für den technischen Handel

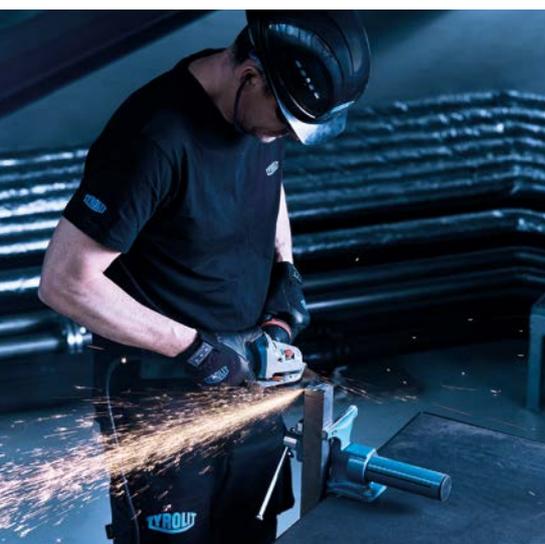
Als DMS-Experten für den technischen Handel zeigen wir Ihnen, wie Sie mit PROXESS Ihre Dokumente rechtskonform archivieren und Ihre Prozesse produktiver gestalten können.

WWW.PROXESS.DE

des Anwenders deutlich reduzieren und somit mehr Sicherheit garantieren. Durch dieses umfangreiche Angebot können unterschiedlichste Arbeitsprozesse unterstützt werden. Die Anwender profitieren von höchster Qualität aus einer Hand in der gesamten Bearbeitungskette von Stahl und Edelstahl.

### SCHNELLES TRENNEN

Während die Schleifscheiben für grobe Arbeiten, wie dem Entrosten und Entgraten von Oberflächen, prädestiniert sind, sind die neu entwickelten Cerabond X Trennscheiben für das Trennen von sehr harten, anspruchsvollen Werkstücken und Vollmaterialien konzipiert. Dabei spielen unterschiedliche Dicken eine große Rolle – je nach Arbeitsweise kann entschieden werden, ob eine höhere Lebensdauer oder schnellste Prozesse mit geringer Gratbildung ausschlaggebend sind. Die Kombination aus dem neuen Bindungssystem mit einem hochwertigen keramischen Korn bringt durchgängige Aggressivität und effiziente Arbeitsabläufe mit sich. Die neu aufgelegten Fächerscheiben zeichnen sich durch 30 Prozent mehr Abtragsleistung im Vergleich zum Vorgängermodell und einen trimmbaren Trägerkörper aus, der eine vollständige Nutzung der Scheibe ermöglicht.



Beim Cerabond-System ist es gelungen, eine optimale Kombination aus einem Keramik-Korn höchster Güte und einem innovativen Bindungsaufbau zu entwerfen.

Besonderes Augenmerk verdienen die neuen Cerabond X Naturfaserscheiben, da diese Produkte vor allem das Thema Nachhaltigkeit aufgreifen. Der Trägerkörper aus Jutefasern kann ebenso auf einfachste Weise getrimmt werden, um den Schleifprozess möglichst umweltschonend zu gestalten. Dies tut jedoch der erwarteten Schleifleistung keinen Abbruch – wie alle Produkte dieser Linie stehen auch die Naturfaserscheiben für höchsten Abtrag, Aggressivität und verlängerte Standzeiten.

Tyrolit deckt mit Cerabond X eine Vielzahl an Bereichen der Bearbeitung von Stahl und Edelstahl ab. Durch die Kombination eines neuartigen Bindungssystems mit selbstschärfenden keramischen Körnungen und nachhaltigen Materialien entsteht eine innovative Produktlinie, die sich am Puls der Technik positioniert und entscheidende Vorteile gegenüber Konkurrenzprodukten in der täglichen Anwendung bietet.



Verbesserter Bestseller – die XT70 Extended.

### RHODIUS UND DAS EXTENDED-KONZEPT

# Bestseller verbessert

Mit den Extended-Trenn- und Schleifscheiben bietet Rhodius bekannte und bestens im Markt eingeführte Werkzeuge mit neuen Leistungsdaten an. Diese „Erweiterungen“ beziehen sich dabei neben der gesteigerten Leistungsfähigkeit auch auf damit erweiterte Einsatzmöglichkeiten sowie, das ist dem Burgbrohler Hersteller ebenso wichtig, auf die erweiterten Verkaufsoptionen für den Handel. Über das Konzept sprachen wir mit Alexander Menges, bei Rhodius verantwortlich für das Produktmanagement und das Marketing.

**ProfiBörse:** Was steckt hinter dem Extended-Konzept und wie wirkt sich das ganz konkret auf eine Trennscheibe aus?

**Alexander Menges:** Hinter dem Konzept steckt der Anspruch, immer Werkzeuge auf dem Markt zu bieten, die dem neuesten Stand der technologischen Entwicklung entsprechen, sei es bei der Fertigungstechnik, der Zusammensetzung der Rohstoffe und damit der Leistungsdaten. Wir unterziehen das bestehende Sortiment kontinuierlichen Tests und entwickeln die Produkte ständig weiter. Die verbesserten Werkzeuge bringen wir aber nicht unter neuen Namen und Typenbezeichnungen auf den Markt, sondern versehen die eingeführten und bekannten Produktnamen mit einem Extended. Nehmen wir beispielsweise die XT70 Extended. Diese Scheibe basiert auf einem unserer Bestsel-

ler, der 1,0 mm Trennscheibe, die in vielen Bereichen Standards gesetzt hat und als Standard verwendet wird. Die neue Version ist bei den internen Tests 20 Prozent leistungsfähiger als die bisherige XT70. Für die Anwender bedeutet das echte Zeitersparnis und mehr Schnitte, für den Handel die Sicherheit, weiterhin zufriedene Kunden zu haben.

Wie weitreichend ist der Erneuerungsprozess bei den Werkzeugen, betrifft dies nur einzelne Elemente oder wird das gesamte Werkzeug überprüft?

Wir gehen an alle Stellschrauben heran und halten es nicht für erfolgversprechend, wenn man beispielsweise ein wenig an der Rohstoffmischung labort. Basis für die Weiterentwicklung der Werkzeuge sind neben der Arbeit im Labor die umfangreichen Tests, die



wir durchführen. Dabei legen wir Wert darauf, dass diese nicht nur auf Testautomaten durchgeführt werden, sondern auch in der praxisorientierten handwerklichen Anwendung. Nehmen wir noch einmal die Trennscheibe XT70 als Beispiel. Auch wenn viele Prozesse automatisiert werden, ist eine 1,0 mm dünne Trennscheibe ein Werkzeug, das nach wie vor im Handeinsatz verwendet wird. Deshalb muss die Mischung der Rohstoffe darauf ausgerichtet sein, diese Anforderungen zu erfüllen und nicht nur auf den automatisierten Testmaschinen zu performen. Dass diese Gegebenheiten und Markterfordernisse in die Weiterentwicklungen mit einfließen, ist unser Markenanspruch und aus unserer Sicht verpflichtend für ein Produkt made in Germany.

Wird das Konzept über das gesamte Sortiment hinweg angewendet oder betrifft dies nur die Trennscheiben oder die Topseller?

Selbstverständlich beschränken wir dieses Konzept nicht auf eine einzelne Produktkategorie oder nur auf die Topseller, denn wir wollen die gesteigerte Leistungsfähigkeit in allen Bereichen bieten und damit als innovativer Hersteller die Benchmarks im Wettbewerb setzen. Da es sich beim Extended-Konzept um einen kontinuierlichen Prozess handelt, lässt sich aber kein komplettes Sortiment mit einem Schlag vorstellen. Das ist letztendlich auch nicht die Intention. Vielmehr wollen wir unsere Trenn- und Schruppscheiben immer auf dem neuesten Stand der Technik halten. Und wir haben dabei auch die gut eingeführten Schnelldreher im Blick, denn diese liefern unseren Handelspartnern die Grundlage für ihr Tagesgeschäft.

Warum besetzt die XT70 Extended den gleichen Preispunkt wie die Vorgängerscheibe?

Auch wenn man dies als Qualitätshersteller ungerne sagt, so produzieren wir doch C-Teile, die in einem stark preisorientierten Markt verkauft werden. Deshalb steigern wir die Leistungsfähigkeit und nicht den Preis. So können wir unsere Preispolitik weiter durchhalten und Handel und Anwendern trotzdem weiterhin das bieten, wofür sie uns kennen: Werkzeuge bester Qualität und Leistung mit einer Marge, die fachhandelsorientiert ist.

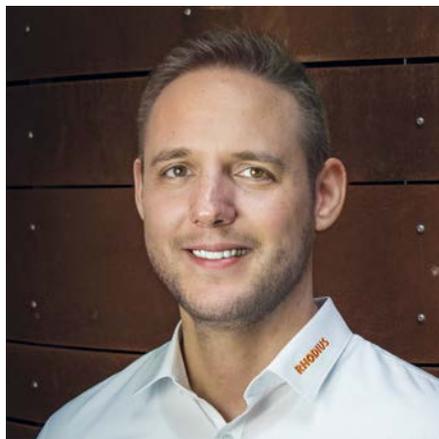
Hat die Möglichkeit, bei höherer Leistungsfähigkeit den gleichen Preis bieten zu können, auch etwas mit der neuen Konzernzugehörigkeit zu tun?

Wenn Sie mit der Frage auf eine möglicherweise verlagerte Produktion abzielen, ist sie schnell beantwortet: Die Produktion erfolgt nach wie vor in Burgbrohl. Und daran wird sich auch durch die neue Konzernzugehörigkeit nichts ändern. Sicherlich wird es im Konzern Synergien beispielsweise beim Sourcing der Rohstoffe oder in anderen Bereichen geben. Rhodius-Werkzeuge werden weiterhin als Premium-Produkte platziert und weisen eine entsprechende Qualität auf.

Handel und Anwender können sich darauf verlassen, dass sie made in Germany sind, von der Entwicklung bis zur Verpackung.

Sie wollen es mit Ihren Extended-Produkten nicht nur den Anwenderinnen und Anwendern leichter machen, sondern auch den Handelspartnern. Wie machen Sie das?

Unser Grundsatz ist: simplify your work, und das wollen wir über alle Bereiche hinweg ermöglichen. Deshalb haben wir uns für das Extended-Konzept entschieden, um dem Handel keine zusätzlichen Aufgaben aufzubürden, die mit der Einführung neuer Produkte und deren Aufnahme ins Sortiment verbunden wären. So können die Handelspartner ihre gewohnten Bestellungen tätigen und erhalten bestens bekannte und leistungsfähigere Produkte, erkennbar über die Bezeichnung Extended. Ein solches Vorgehen ist aus unserer Sicht wesentlich nachhaltiger als immer wieder neue Typenbezeichnungen und Produktserien einzuführen.



Alexander Menges, bei Rhodius verantwortlich für das Produktmanagement und das Marketing.

Wie kommunizieren Sie die Vorteile des Extended-Konzeptes in Richtung der Anwender und wie partizipiert daran der Handel?

Selbstverständlich nutzen wir dafür unsere Social Media-Kanäle, produzieren Videos und Schulungseinheiten für den Youtube-Kanal, haben einen Innovationsflyer aufgelegt und informieren am PoS darüber. Ein wichtiger Faktor im kommunikativen Zusammenspiel bleibt aber nach wie vor das Produktmuster, mit dem sich Interessierte von der Qualität selber überzeugen und feststellen können, dass das Arbeiten mit Rhodius-Produkten auch einen Spaßfaktor hat. Über Anzeigen in Anwender-Fachmedien mit integriertem QR-Code für die Bestellung eines Musters erreichen wir teilweise auch durchaus exotische Einsatzbereiche. Mit dieser Leadgenerierung sind wir ausgesprochen erfolgreich und es bieten sich immer wieder konkrete Ansatzpunkte für unsere Handelspartner neue Kunden zu gewinnen. ■



Kontinuierliche Weiterentwicklung und damit eine ständige Erweiterung der Anwendungsmöglichkeiten und Leistungsfähigkeit – die Extended-Serie von Rhodius. (Fotos: Rhodius)

# MEIN KOFFER

immer parat.



Fabian, 35, Mechaniker und sein PARAT Protect-Line 34S Roll

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



**PARAT**®  
DER WERKZEUGKOFFER

SAINT-GOBAIN ABRASIVES IST LEISTUNGSSTARKER UND FLEXIBLER PARTNER DES FACHHANDELS

# Immer für Aufmerksamkeit sorgen

Gerade wurde Saint-Gobain Abrasives als Partner des PVH als bestplatziertes Lieferant ausgezeichnet. Über die Gründe für den Erfolg und die Marken- und Vertriebsstrategie haben wir mit Marko Waldschmidt, Vertriebsleiter Deutschland, Österreich, Schweiz der Saint-Gobain Abrasives GmbH, und Martin Büsch, Leiter Marketing Zentraleuropa der Saint-Gobain Abrasives GmbH, gesprochen.

**Profibörse:** Sie sind bei der Wahl zum Partner des PVH im Produktbereich der Schleif- und Trennmittel vom Handel auf den ersten Platz gewählt worden. Was hat aus Ihrer Sicht zu dieser Platzierung geführt?

**Martin Büsch:** Zuerst möchten wir an dieser Stelle noch einmal allen Fachhändlern für ihr Votum und die Auszeichnung danken! Das ist für uns eine besondere Ehre und wir freuen uns, dass unsere Arbeit im vergangenen Jahr auf diese Weise wertgeschätzt wird.

**Marko Waldschmidt:** Gerade das vergangene Jahr war in vielerlei Hinsicht ein herausforderndes. Allem voran hat der sprunghafte Inflationsanstieg – nicht zuletzt aufgrund der enorm gestiegenen Energie- und Rohstoffpreise – für große Anspannung gesorgt. Daneben waren noch die Ausläufer der Corona-Krise und der damit einhergehenden Lieferengpässe zu spüren. Ich denke, dass es uns sehr gut gelungen ist, die schwierigen Rahmenbedingungen zu managen und für unsere Fachhandelspartner ein zuverlässiger Lieferant und Partner zu sein.

Die Bestnote erhielten Sie bei der Abverkaufsunterstützung. Was bieten Sie hier den Handelspartnern an, was wird vom Handel am meisten nachgefragt?

**Martin Büsch:** Wir arbeiten kontinuierlich daran, den Fachhandel mit einem breiten Programm zu unterstützen: Zum einen natürlich durch attraktive Präsentationsmöglichkeiten der Sortimente in den Verkaufsräu-

men, aber natürlich auch in den zunehmend wichtiger werdenden digitalen Kanälen. Hier bieten wir den Fachhändlern vielfältige Möglichkeiten, sich mit uns zu vernetzen und von den starken Nutzerzahlen unserer digitalen Kanäle zu profitieren. Natürlich entwickeln wir unterjährig immer wieder neue, verkaufsunterstützende Aktionen, die wir unseren Fachhändlern regelmäßig anbieten.

**Marko Waldschmidt:** Besonders starke Resonanz erzielen wir hier auch mit unseren speziell abgestimmten Frühjahrs- und Herbstaktionen. Hier profitieren unsere Handelspartner von äußerst attraktiven Aktionsangeboten sowie hochwertigen und ansprechenden Sonderzugaben, die für zusätzliche Aufmerksamkeit bei den Endanwendern sorgen. Im engen, persönlichen Austausch unterstützen unsere Gebietsleiter zudem bei der Auswahl und Zusammenstellung von besonders erfolgversprechenden Aktionsbausteinen. Ich denke, dass gerade dieser persönliche Austausch und die Betreuung vor Ort hier einen Unterschied machen.

Welchen Stellenwert nimmt bei Ihnen die Schulung der Mitarbeitenden im Handel ein, welche Bedeu-



Martin Büsch, Leiter Marketing Zentraleuropa der Saint-Gobain Abrasives GmbH.

tung hat die Beratungskompetenz des Handels für Ihre Marken- und Vertriebsstrategie?

**Marko Waldschmidt:** Hier gibt es aus unserer Sicht keine zwei Meinungen: Qualitative Marktbearbeitung ist nur mit der qualifizierten Beratung durch den Fachhandel zu gewährleisten. Für uns als Markenhersteller mit dem Anspruch, kontinuierlich neue Produkte und Lösungen mit verbesserter Leistungsfähigkeit zu entwickeln und im Markt zu etablieren, ist das essenziell. Deshalb bieten wir auch regelmäßig Schulungen an – egal, ob vor Ort bei den Händlern oder in unseren

Trainingszentren, z. B. in Norderstedt bei Hamburg, im niederländischen Eibergen, in Luxemburg oder auch in Wesseling. Darüber hinaus entwickeln wir gemeinsam mit unseren Kunden Schulungskonzepte und organisieren gemeinsame Veranstaltungen für Endanwender.

Ist die Mehrmarkenstrategie für die Marktbearbeitung erschwerend oder vereinfachend, wäre ggf. eine konzentrierte Kommunikation mit einer Marke ein Vorteil?

**Martin Büsch:** Die Antwort auf diese Frage fällt etwas differenzierter aus. Um mit Ihrem letzten Punkt

zu beginnen: Ja, natürlich ist es – gerade aus Herstellersicht – deutlich einfacher, wenn Kommunikation und Marktbearbeitung auf nur eine Marke ausgerichtet sind bzw. sein können. Für uns mit unserem Portfolio und der einzigartigen Breite und Tiefe unseres Angebots wäre eine Mono-Markenstrategie nicht zielführend. Alles unter dem Dach einer Marke zu versammeln, würde zu einer extremen Markendehnung und damit letztlich zu einer Verwässerung führen. Das Profil wäre unscharf und das Angebot zu komplex.

Wichtiges Kommunikationselement: attraktive Präsentationsmöglichkeiten der Sortimente in den Verkaufsräumen. (Fotos: Saint-Gobain Abrasives)



Schleifscheiben, die speziell für den Einsatz auf akkubetriebenen Winkelschleifern entwickelt wurden, im praktischen Thekendisplay.



Unsere Wahrnehmung ist, dass wir mit unserem Markenangebot den Bedürfnissen und Anforderungen des Fachhandels Rechnung tragen, die vielfältigen Bedürfnisse der Endwender mit einem differenzierten Angebot und darauf abgestimmten Produkten und Lösungen bedienen zu können.

**Marko Waldschmidt:** Deshalb bieten wir unseren Kunden mit der Marke Norton Clipper ein klar definiertes und umfassendes Spektrum an Maschinen, Diamantwerkzeugen und Schleifmittel für sämtliche Anwendungsbereiche. Unter unserer Premium-Marke Norton finden Kunden die passenden Schleiflösungen für jede Anwendung und für jeden Werkstoff, abgestuft in verschiedenen Qualitätsstufen – von der günstigen Lösung bis hin zu innovativen und hochleistungsfähigen Werkzeugen.

Neben den Trenn- und Schleifscheiben bieten Sie auch Diamantwerkzeuge und Schneidemaschinen in Ihrem umfangreichen Portfolio, wie entwickelt sich dieser Bereich auch beim Handel?

**Marko Waldschmidt:** Genau, das sind die gerade angesprochenen Sortimente der Marke Norton Clipper. Diese haben sich in den vergangenen Jahren sehr erfreulich weiterentwickelt und wurden ebenfalls beim Fachhandel integriert. Derzeit sehen wir natürlich auch die Auswirkungen der aktuellen Rückgänge bei den Bauprojekten. Wir blicken dennoch optimistisch in die Zukunft, auch weil wir in diesem Jahr noch einige sehr interessante und vielversprechende Neueinführungen präsentieren werden, unter anderem im Bereich der akkubetriebenen Geräte oder auch in der Bodenbearbeitung.



Marko Waldschmidt, Vertriebsleiter Deutschland, Österreich, Schweiz der Saint-Gobain Abrasives GmbH.

**Martin Büsch:** Und was unsere weiteren Entwicklungen ganz grundsätzlich bestimmen wird, ist der Aspekt der Nachhaltigkeit. Dabei wollen wir nicht nur unseren eigenen CO<sub>2</sub>-Fußabdruck weiter minimieren, sondern auch dazu beitragen, dass die Verwendung unserer Produkte die Prozesse beim Kunden bzw. Anwender effizienter, ressourcenschonender und sicherer macht. Beispiele hierfür sind ein Sortiment an Schleifscheiben, die speziell für den Einsatz auf akkubetriebenen Winkelschleifern entwickelt wurden und für eine geringere Beanspruchung des Akkus sorgen, unsere

besonders leistungsstarken Norton Quantum3-Scheiben oder auch die von Marko Waldschmidt bereits erwähnte Einführung der akkubetriebenen Norton Clipper-Baugeräte.

Wie wird sich der Markt aus Ihrer Sicht weiterentwickeln – mehr preisorientierte Importe, mehr Eigenmarken, preiswerte Linien von Marken ... und wie werden Sie sich darin positionieren?

**Marko Waldschmidt:** Dass Importe, insbesondere aus Fernost, nicht unbedingt eine nachhaltige Lösung sind, hat ja die

Corona-Krise bereits deutlich gemacht.

Aus unserer Sicht gibt es generell zwei Pole, die die Nachfrage im Wesentlichen bestimmen: Auf der einen Seite diejenigen, die in erster Linie nach einer preiswerten Qualität suchen, und auf der anderen diejenigen, für die Leistungsfähigkeit und die Sicherheit, das gewünschte Arbeitsergebnis zuverlässig erzielen zu können, Priorität hat. Dazwischen gibt es dann eine Vielzahl von Abstufungen. Die Nachfrage ist sehr differenziert und als weltweit führender Lieferant stellen wir uns entsprechend darauf ein. Wir haben ja zuvor darüber gesprochen, dass wir mit unserem Gesamtportfolio eine einmalige Breite und Tiefe abbilden und dass uns das auch im Markt auszeichnet. Aufgrund unseres umfassenden Angebots, unserer starken Präsenz vor Ort und unserer zahlreichen Produktionsstandorte innerhalb Deutschlands und Europas sehen wir uns auch zukünftig als leistungsstarken und flexiblen Partner des Fachhandels. Selbstverständlich werden wir auch weiterhin daran arbeiten, unser Angebot durch Innovation, Service und Beratung kontinuierlich bedarfsgerecht weiterzuentwickeln. ■

Werden Sie Ihr Produktsortiment weiter ausbauen, welche Bereiche werden Sie dabei ansteuern?

**Martin Büsch:** Natürlich wollen auch wir uns stetig weiterentwickeln – immer unter dem Leitgedanken, unseren Kunden eine umfassende und sinnvolle Lösung anbieten zu können. So haben wir unser Sortiment um einen ganz neuen Bereich erweitert und bieten seit dem letzten Jahr auch Dichtmittel und Klebstoffe unter unserer neuen Marke OneBond an. Dieser Schritt entsprang dem Grundgedanken, dass Kleben und Dichten sehr grundlegende Teilaufgaben sind, die unsere bestehenden Sortimente sowohl im Bereich der Wartungs- und Reparaturarbeiten als auch bei den Baugewerken sinnvoll ergänzen.

**Marko Waldschmidt:** Ein weiterer Schwerpunkt wird in diesem Jahr der Ausbau unseres Vlies-Schleifmittelsortiments sein. Hier werden wir unser Angebot dank unseres neuen, jetzt eröffneten Werks noch weiter verbessern.



**Sicherheit. Made in Germany.**

Selbst bei Hochspannung entspannt und TRBS-konform arbeiten: Mit den ersten in Deutschland gefertigten Stufenleitern aus GFK. Geprüft für Spannungen bis 60.000 Volt.

Top: Unsere Innovationen punkten auch bei Kälte und chemischen Substanzen. [www.steigtechnik.de](http://www.steigtechnik.de)



Perfekt geschützt: Der voll geschlossene bürstenlose FEIN PowerDrive Motor und eine staubgeschützte, separat verbaute Motor-Elektronik machen die CG-15-Baureihe im Vergleich zu Produkten mit Universalmotoren zu echten Dauerläufern. (Fotos: FEIN)

## DAS NEUE FEIN SCHLEIFER-SORTIMENT

# Schleifen und Trennen ohne Kompromisse

Das neue FEIN Schleifer-Sortiment legt die Standards in puncto Sicherheit und Laufzeit höher. Der neue Winkelschleifer CG 15 ist der einzige Compact-Winkelschleifer mit einem komplett gekapselten Motor. Der Elektrowerkzeughersteller präsentiert das Sortiment auf der BAU in München.

Der neue Compact-Winkelschleifer CG 15 BL ist der Erste seiner Klasse mit bürstenlosem FEIN PowerDrive Motor und komplett geschlossenem Motor. Zusätzlich wird die Lebensdauer des Winkelschleifers durch eine staubgeschützte, separat verbaute Motorelektronik erhöht. Damit ist diese Neuheit ein echter Dauerläufer für Anwender, was sich vor allem für den Geldbeutel bezahlt macht. Es werden weniger Verschleißteile, weniger Service-Intervalle und weniger Wartungskosten benötigt.

Der extrem effiziente 1.500-Watt-Motor hat eine um 200 Watt geringere Nennaufnahme und trotzdem einen höheren Wirkungsgrad als ein 1.700-Watt-Universalmotor. Das spart vor allem zusätzliche Energiekosten. Durch das innovative FEIN Motorkonzept schafft der Elektrowerkzeughersteller einen echten Mehrwert für den Endkunden und erreicht, gemessen in internen Tests, eine Erhöhung der Lebensdauer um mehr als 60 Prozent. Zusätzlich warnt der integrierte Überlastschutz beim Arbeiten im Überlastbereich mittels blinkender LED, das schon die Maschine und führt zu weniger Ausfällen. FEIN rundet das Konzept durch die optimierte Kühlluftführung und eine Temperaturüberwachung ab.

Dank wirksamer Bremse (unter 2 Sekunden), Sanftanlauf, Wiederanlaufschutz, Rückschlagkontrolle und Blockierüberwachung wird die Arbeitssicherheit deutlich erhöht. Alle Varianten bietet FEIN auch mit Schnellstoppfunktion (Totmannschalter) und Absturzicherung an. Zudem verfügt die Maschine über das beste Gewichts-Leistungs-Verhältnis mit 2,2 Kilogramm und 1.050 Watt Abgabeleistung.

Ebenfalls im Sortiment: Die neuen FEIN Akku-Winkelschleifer mit der AMPShare Akku-Technologie bieten kabellos die gleiche Leistung wie die vergleichbaren kabelgebundenen Winkelschleifer. Dank des AMPShare Akkus entfaltet der CCG 18 sein volles Leistungspotenzial. Für präzise Ergebnisse und lange Laufzeiten können Anwender flexibel die Drehzahl für viele Schleifmittel und zu bearbeitende Materialien einstellen.

## SICHERHEIT HAT EINEN NEUEN STANDARD

FEIN setzt mit seinem PROTAGO neue Standards in puncto Arbeitssicherheit. Durch das einzigartige Bedienkonzept werden Risiken durch falsche Bedienung nahezu ausgeschlossen. 27 Prozent aller meldepflichtigen Arbeitsunfälle in der Kategorie handgeführte Elektrowerkzeuge werden laut Statistik der DGUV (2020) durch Winkelschleifer verursacht. Mit dem

PROTAGO von FEIN haben Anwender eine Sorge weniger.

Die Maschine kann nur gestartet werden, wenn sich die eine Hand des Anwenders an der Maschine und die andere am Zusatzhandgriff befindet. Der Zusatzhandgriff des PROTAGO ist fest an der Maschine verbaut und kann nicht entfernt werden. Damit wird eine Einhandbedienung unmöglich. Der Zusatzhandgriff kann in sechs Positionen arretiert werden, wodurch eine hohe Benutzerfreundlichkeit und Flexibilität sichergestellt wird.

Zudem ist die Schutzhaube fest montiert und nicht abnehmbar. Sie kann in ihrer Position werkzeuglos so eingestellt werden, wie es der jeweilige Einsatz erfordert. Der PROTAGO ist außerdem mit einem Sanftanlauf ausgestattet, der für ein gleichmäßiges und sicheres Hochfahren der Maschine sorgt. Zudem verfügt er über einen Wiederanlaufschutz, der ein unbeabsichtigtes Wiedereinschalten verhindert. Beim Abschalten der Maschine wird die rotierende Scheibe durch die Schnellstoppfunktion in Sekundenschnelle abgebremst. Die benötigte Höchstleistung liefert dem PROTAGO der bürstenlose und vollständig gekapselte FEIN PowerDrive Motor. Deshalb kann er selbst bei dauerhaftem Einsatz in staubintensiverer Umgebung wartungsfrei betrieben werden.

## LANGE GARANTIEZEIT

Mit einer 30-Tage Geld-zurück-Garantie für den neuen CG 15 BL bis 30. Juni 2023 liefert der Hersteller bei der Markteinführung einen zusätzlichen Kaufanreiz. Über das Online-Portal [my.fein.com](http://my.fein.com) bietet der Elektrowerkzeughersteller zudem auch für sein neues Winkelschleifer-Sortiment die dreijährige FEIN PLUS Garantie an. Neben der Online-Beauftragung von Reparaturen oder Garantiefällen inklusive der aktuellen Statusinformationen bietet [my.fein.com](http://my.fein.com) ein gemeinsames Konto für alle Benutzer in einem Unternehmen, alle registrierten FEIN Maschinen auf einen Blick, die Werkzeugidentifikation durch individuelle Inventarnummern oder auch die digitale Ablage von Kaufbelegen und Garantiezertifikaten. Damit ist ein sicheres Tool für die Werkzeugverwaltung direkt bei der langen Garantielaufzeit mit dabei. ■

Starke Schleifer ohne Kompromisse: Das FEIN Schleifer-Sortiment setzt neue Standards in Sicherheit und Laufzeit.





Für das Beschleifen von rückwärtigen Reparaturschweißungen ideal geeignet: Combidisc-Schleifblätter der Ausführung RS. (Fotos: Pferd)

Kunden eingesetzt wird.“ Zusätzlich schätzten die Kunden, dass schleifaktive Zusätze im Belag das Zusetzen der Werkzeuge verhindern und einen kühleren Schliff bewirke. „Ein besonderer Vorteil bei diesen schlecht wärmeleitenden Werkstoffen, weil damit eine thermische Überlast und damit einhergehend ungewollte Gefügeänderungen im Werkstück vermieden werden können“, betont der Pferd-Produktmanager.

Aber auch in der Bearbeitung von Edelstahl (Inox) habe sich Keramik Korn zunehmend verbreitet, so Heimmann, „weil wir hier ähnliche Anforderungen an Schleifwerkzeuge sehen. Auch hier gilt es, die Wärmelast zu minimieren.“

#### SYSTEM-GEDANKE

Pferd habe in den vergangenen Jahren eine ganze Reihe innovativer Werkzeuge entwickelt, die – nicht nur in Verbindung mit Keramik Korn – zu echten Problemlösern wurden. Zum Beispiel das Combiclick-System. Combiclick sei in erster Linie ein Fiberschleifer basiertes System, das sich optimal für die stufenweise Bearbeitung von grob bis zur Spiegelpolitur eigne. Das innovative Schnellspannsystem erlaube die Montage des Fiberschleifers mit nur einem „Klick“ und ermög-

#### INNOVATIVE KOMBINATIONEN

## Problemlöser Keramik Korn

Keramik Korn gilt als hochmodernes Schleifmittel, das aggressives Schleifen mit höchster Abtragsleistung ermöglicht. Pferd bietet hier innovative Werkzeug-Ausführungen für effiziente Problemlösungen.

Gerade die Bearbeitung harter, schlecht wärmeleitender Werkstoffe, z.B. korrosionsbeständiger Nickel- und Kobaltbasislegierungen, Titan und extrem harter Werkstückoberflächen, wie sie in der Luft- und Raumfahrt, aber auch im Turbinen- und Kraftwerksbau vorkommen, stellt hohe Anforderungen an das Schleifwerkzeug. „Hier haben sich zuletzt Werkzeuge mit Keramik Korn als besonders geeignet erwiesen“, berichtet Ralf Heimmann, Produktmanager beim Marienheider Hersteller von Werkzeugen für die Oberflächenbearbeitung und zum Trennen, Pferd.

„Keramik Korn ist ein hochmodernes Schleifmittel, das aufgrund seiner hohen Zähigkeit, seiner speziellen Kornstruktur und des daraus resultierenden Selbstschärfeffektes gerade für die Bearbeitung dieser anspruchsvollen Werkstoffe bevorzugt von unseren



Durch seine Schlitzung kühlt der Combiclick-Tragteller den Schliff.

Noch flexibler und anpassungsfähiger: Combiclick in der Ausführung Contour.



## Partner der Industrie




Das Werkzeug



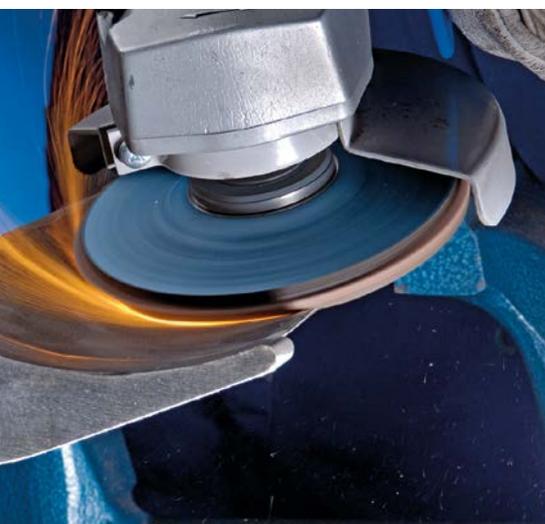


HAZET-WERK – Hermann Zerver GmbH & Co. KG  
 Güldenwerther Bahnhofstraße 25 - 29 • 42857 Remscheid • GERMANY • [www.hazet.de](http://www.hazet.de)

liche durch seinen speziellen Tragteller einen kühlen Schliff. Die neue Ausführung Keramik Korn CO-Cool-Contour sei zudem aufgrund ihrer Außenkontur sehr flexibel und anpassungsfähig. „Damit verhindern wir Riefenbildung und ungewolltes Einschneiden in das Werkstück“, hebt Heimann hervor.

Combidick-Werkzeuge mit Keramik Korn würden vornehmlich zum Egalisieren, zur Flächen- aber auch zur punktuellen Kanten- und Schweißnahtbearbeitung und zum Entgraten eingesetzt.

Ebenso beliebt sei die kürzlich vorgestellte Ausführung RS der Combidisc-Schleifblätter. „Diese Ausführung eignet sich hervorragend zum Beschleifen von rückwärtigen Reparaturschweißungen, z. B. in Cases, Slots und Nuten von Triebwerken sowie zur Bearbeitung von aufgeschweißten Combustor-Blechen“, so der Produktmanager. Anders als bei herkömmlichen Schleifblättern befinde sich der Schleifbelag an der Unterseite des Werkzeuges, wodurch ein rückseitiges Arbeiten ermöglicht werde.



Keramik Korn gilt als Problemlöser, nicht nur auf schlecht wärmeleitenden Materialien, sondern auch auf Edelstahl (Inox).

#### EINE FRAGE DER FORM, ABMESSUNG UND KORNGRÖSSE

Das Pferd-Programm umfasse insgesamt mehr als 1.000 unterschiedliche Keramik Korn-Werkzeuge, darunter neben den bereits erwähnten Fiberschleifern die bewährten Combidisc-Schleifblätter, eine Vielzahl von Kurz- und Langbändern, Bänder für pneumatische Schleifwalzen, Schleifhülsen, -rollen und -kappen, Fächerschleifer, Fächerräder sowie Polivlies- und Polifan-Fächerscheiben. Eingesetzt werden diese Werkzeuge auf handelsüblichen Maschinen und Antrieben, z. B. auf Winkelschleifern, auch akkubetrieben, auf Gerad- und Bandschleifern, auf Walzen- oder BiegeWellenantrieben.

Ralf Heimann fasst zusammen: „Es ist natürlich in erster Linie das Schleifmittel Keramik Korn, das hohe Effizienz in der Bearbeitung mit sich bringt. Aber es braucht natürlich auch immer die richtige Form des Werkzeuges, die richtige Abmessung und dann eben auch die richtige Korngröße, um optimale Arbeitsergebnisse zu ermöglichen. Und da bietet das Pferd-Programm eine Vielzahl von Problemlösungen an.“



#### KLINGSPOR PRÄSENTIERT DIE CEVOLUTION-TECHNOLOGIE

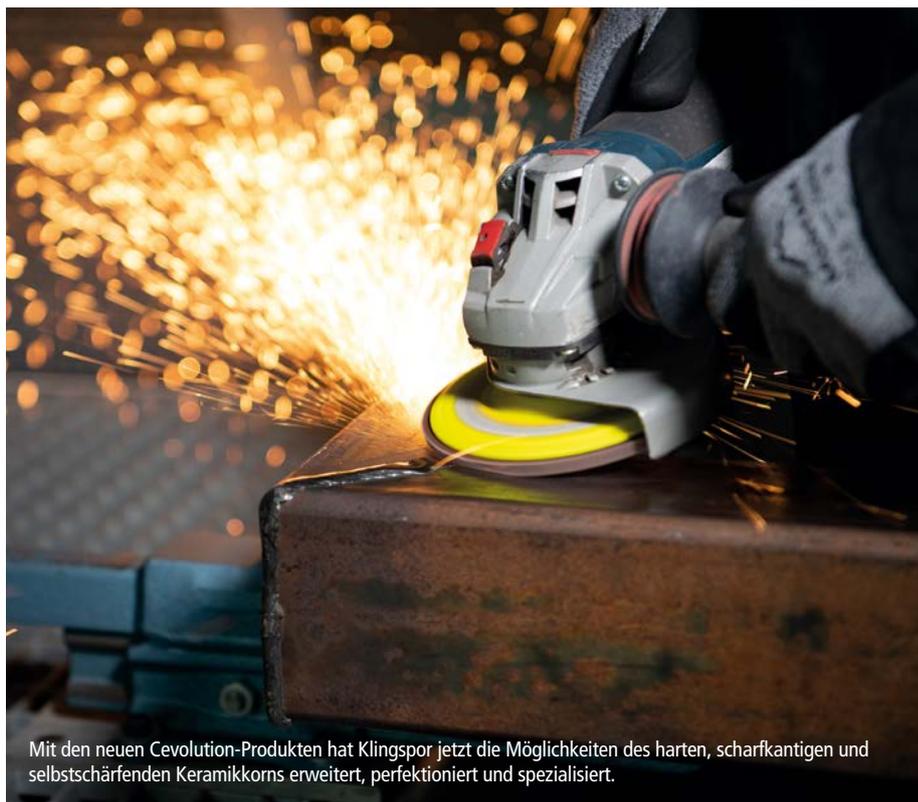
## Next Step

Schleifmittel mit keramischem Schleifkorn sind schon lange für ihre Aggressivität und Standzeit bekannt. Klingspor hat nun weitergedacht und keramische Hochleistungsschleifmittel mit der neuen „Cevolution“-Technologie entwickelt. In ihnen steckt neben keramischem Korn auch das Know-how von fast 130 Jahren Schleiferfahrung.

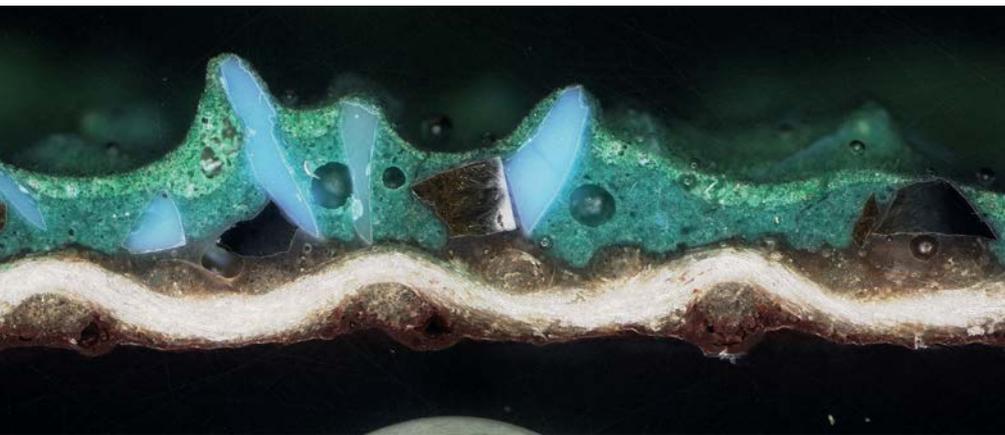
Keramisches Schleifkorn hat gegenüber anderen Korund-Kornarten viele Vorteile: Der mikrokristalline Aufbau sorgt für einen Selbstschärfeeffekt und ein gleichmäßiges Abbruchverhalten. Weiterhin hat keramisches Schleifkorn in der Regel einen höheren Abtrag. Doch das Korn allein reicht bei vielen Anwendungen nicht für eine perfekte Performance.

Es gibt in der Praxis Anwendungen, bei denen der notwendige Anpressdruck oder die eigentlich benötig-

te Schleifgeschwindigkeit nicht gewährleistet werden können. Dies kann dazu führen, dass die Vorteile des keramischen Korns nicht zum Tragen kommen, da der Druck nicht hoch genug ist, um die Struktur des Korns zu brechen; ein Zusetzen des Schleifmittels und ein unbefriedigendes Schleifergebnis wären die Folge. Klingspor Produkte mit der neuen Cevolution-Technologie sind deswegen ganzheitlich optimiert: Je nach Anwendungsgebiet werden die einzelnen Kompen-



Mit den neuen Cevolution-Produkten hat Klingspor jetzt die Möglichkeiten des harten, scharfkantigen und selbstschärfenden Keramik Korns erweitert, perfektioniert und spezialisiert.



ten, aus denen das Schleifmittel aufgebaut ist, verändert und abgestimmt, bis schließlich nach zahlreichen Tests und Versuchen die beste Performance aus dem keramischen Korn herausgeholt ist. „Unsere Entwicklungsabteilung verfolgt bei der neuen Cevolution-Technologie einen ganzheitlichen Ansatz: Sie optimiert Kornmischung, Korngrößen, Kornmengen, Rezeptur von Vor- und Nachlack, setzt auf Multibindung oder auf besondere Fertigungsverfahren. Alles mit dem Ziel, dem Anwender in jedem Einsatzgebiet die beste Performance zu bieten. Cevolution ist somit eine echte Revolution im Bereich keramischer Schleifmittel“, erklärt Ibrahim Lapa, Leiter Business Development.

#### KERAMIK AUCH FÜR HOLZ

„Cevolution steht für Höchstleistung in der Anwendung“, unterstreicht Lapa, „was Höchstleistung aber bedeutet, hängt von der jeweiligen Anwendung ab.“ Ein Beispiel: Keramisches Korn steht eigentlich für hohe Abtragsraten und das Arbeiten mit hohem Anpressdruck. Bei der Bearbeitung von Edelstahl-Skalpellen und künstlichen Titan-Gelenken kommt es aber auf eine perfekte, gleichmäßige Oberflächengüte an. Also wurde das Cevolution Schleifband CS 931 JF so wei-

Das Cevolution-Sortiment umfasst neben Schleifmittel auf Unterlage auch Schleifmopteller. (Fotos: Klingspor)

terentwickelt, dass es die Vorteile der Keramik nutzt und gleichzeitig eine perfekte Oberfläche erzielt.

Ein weiteres Beispiel: Bei der Serienproduktion in Schleifstraßen besteht die Höchstleistung in der extrem langen Standzeit: „Je länger ein Schleifband läuft, desto besser“, weiß Lapa. Deshalb wurde das Cevolution Schleifband CS 920 Y auf eine konstant hohe Aggressivität bei automatisierten Schleifanwendungen ausgelegt. Beim manuellen Schleifen mit Ständer-schleifmaschinen ist ein hoher Anpressdruck erforderlich, der die Anwender ermüdet. Also wurde das Cevo-

Tiefer Blick in die Cevolution-Technologie: Jedes einzelne Element des Schleifmittels wird optimiert.

lution Schleifband GX 931 JF so optimiert, dass es eine hohe Aggressivität bietet und Anwender dadurch entlastet.

Keramische Schleifmittel werden bisher vor allem zum Schleifen von Edelstahl und hochlegierten Werkstoffen eingesetzt. Mit der Cevolution-Technologie stellt Klingspor diese sukzessive auch für andere Werkstoffe wie Holz zur Verfügung. Damit wird das Cevolution-Portfolio in den kommenden Jahren deutlich erweitert und die Welt des Schleifens nachhaltig verändert.

#### SORTIMENT WIRD KONTINUIERLICH ERWEITERT

Im Klingspor-Sortiment finden Kunden zahlreiche Produkte mit der neuen Cevolution-Technologie wie beispielsweise das Schleifband CS 920 Y/ CS 922 Y oder die Schleifmopteller SMT 974, SMT 975, SMT 976 und SMT 674. Weitere Produktgruppen sind in Planung. Erst, wenn die Schleifmittel eine echte Leistungssteigerung bieten, erhalten sie das Cevolution-Siegel. ■



**THURMETALL**

**ELECTRONIC CONTROL**

**E-Cabinets**

[thurmetall.com](http://thurmetall.com)

## NEUE PREMIUM-ARBEITSLEUCHTEN VON LEDLENSER

# Licht der neuen Generation

Mit der W-Serie stellt Ledlenser sieben neue Premium-Arbeitsleuchten vor, die in der Werkstatt oder auf der Baustelle für sicheres und verlässliches Licht sorgen. Konzipiert sind die neuen Leuchten für höchste Ansprüche im professionellen Einsatz. Gegenüber der bisherigen iW-Serie weisen die Neuen entscheidende Vorteile auf, die in diesem Segment Standards setzen.

In die Entwicklung der neuen W-Serie hat Ledlenser seine ganze Expertise für mobiles Licht eingebracht. So vereinen die neuen Leuchten Komponenten wie hohe Leuchtkraft und lange Laufzeit, ein gerichtetes, gleichmäßiges und flimmerfreies Lichtbild und maximale Robustheit. Das sorgt für sicheres Licht auch bei extremer Beanspruchung. Diese Merkmale sind in sieben unterschiedliche Modelle umgesetzt worden, die jeweils für spezifische Aufgabenstellungen prädestiniert, aber dabei alle extrem kompakt und damit immer zur Hand sind. Auf alle Lampen der neuen W-Serie gewährt Ledlenser sieben Jahre Garantie bei Registrierung. Der Hersteller ist sich der Premium-Qualität dieser neuen Serie bewusst.

Das Spektrum reicht von der ultrakompakten Clip-Leuchte über stets griffbereite Prüf- und Arbeitsleuchten bis hin zum High-End-Licht. Ob für schwer zugängliche Arbeitsbereiche oder große Flächen – die Modelle bringen präzises Licht genau dahin, wo es gebraucht wird. Durch die Wahlmöglichkeit zwischen Spot- oder Flood-Licht lassen sich einige Modelle perfekt an die jeweilige Einsatzsituation anpassen. Neben der bewährten Ledlenser-Lichtqualität punkten die sieben Arbeitshelfer mit



Die neue W-Serie von Ledlenser: Premium-Lampen für den professionellen Einsatz. (Fotos: Ledlenser)



W1R WORK



W2 WORK



W2R WORK



W4R WORK



W5R WORK



W6R WORK



W7R WORK

ihrer Effizienz und kombinieren hohe Leuchtkraft mit langen Akku-Laufzeiten. Zudem sind sie mit durchdachten Features ausgestattet sowie mit robusten Kunststoffgehäusen, die auch extremer Beanspruchung

trotzen. Dadurch gibt es keine scharfen Metallkanten mehr an den Leuchten und auch ein in die Jahre gekommenes TPE-Gummi auf dem Gehäuse gehört der Vergangenheit an. Dank genoppter Oberfläche liegen



Die Lampen der neuen W-Serie von Ledlenser verfügen über Features, die den Profis bei jedem Einsatz die Sicherheit gibt, perfektes Licht zu haben.

## Die Modelle der neuen W-Serie im Überblick



### W1R Work:

Die ultrakompakte Clip-Leuchte sorgt mit 360° Drehgelenk und 180° schwenkbarem Lampenkopf für eine flexible Ausleuchtung. Dank integriertem Magneten lässt sie sich flexibel positionieren.

### W2R Work:

Die Stift- und Prüfleuchte im Westentaschenformat beleuchtet Details mit Spot-Licht und große Flächen mit Flood-Licht. Ihr Akku lässt sich über die USB-C-Schnittstelle aufladen. Alternativ ist die Stiftlampe auch batteriebetriebenen als W2 Work erhältlich.



Die Lampen der W-Serie lassen sich über USB-C-Schnittstelle aufladen.

die Lampen besonders sicher in der Hand. Alternativ können sie – je nach Modell – per Clip, Haken, Standfuß oder Magnet befestigt werden. Der Magnet ist dabei fest im Gehäuse integriert, so dass kratzempfindliche Oberflächen besser geschützt werden.

Die W-Serie ersetzt die bisherige iW-Serie mit deutlich verbesserten Arbeitsleuchten. So sind fast alle Lampen heller als die Vorgängermodelle. Zudem sind sie mit einer USB-C-Schnittstelle sowie mit aufladbaren Li-Ion-Akkus ausgestattet, abgesehen von der batteriebetriebenen Variante W2 Work. Damit ist eine maximale Freiheit für die Anwenderinnen und Anwender gegeben, da keine herstellerspezifischen Ladekabel eingesetzt werden müssen. Dank Akku- und Ladezustandsanzeige haben die Nutzer im Blick, wann die Arbeitsleuchte ans Netz muss, sie werden durch die Warnfunktion auch aktiv darauf hingewiesen. Sämtliche Modelle verfügen über eine Transportsperre, die sie vor versehentlichem Einschalten schützt.

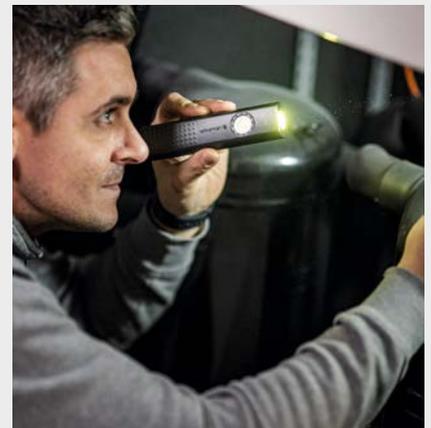
### AUF ALLE ANSPRÜCHE EINGESTELLT

Je nach Einsatzgebiet unterscheiden sich die Ansprüche professioneller Anwenderinnen und Anwender an ihre Beleuchtung. So profitieren Elektriker bei der Prüfung von Kabeln durch die Einstellbarkeit der Farbtemperatur von einer höheren Farbdifferenzierung bei Warmlicht. Sanitär- und Heizungsbauer können Leckagen mit UV-Licht orten, für Kfz-Mechatroniker ist ein flacher Lampenkopf zur Ausleuchtung enger Bereiche wichtig. Maler und Lackierer wiederum benötigen gleichmäßiges Licht mit flexibler Befestigungsmöglichkeit. Dementsprechend hat Ledlenser die sieben Modelle der neuen W-Serie mit verschiedenen Features ausgestattet. Und mit der kompakten Clipleuchte W1R und der W7R Work sind zwei echte, einzigartige Highlights im Sortiment. ■



### W4R Work:

Die kompakte und kraftvolle Arbeitsleuchte bietet ebenfalls Spot- und Flood-Licht. Sie ist 180° schwenkbar und lässt sich einfach per Magnet oder Standfuß befestigen.



### W5R Work:

Das besonders leucht- und leistungsstarke Modell ist zur Ausleuchtung größerer Arbeitsbereiche geeignet und bringt neben einem magnetischen Standfuß zudem einen Befestigungshaken mit.

### W6R Work:

Das Modell hat einen ausklappbaren, 270° drehbaren Lampenkopf und bringt damit Licht auch in enge, verwinkelte Bereiche.



### W7R Work:

Das leistungsstarke Lichtwerkzeug bietet eine stufenlos einstellbare Farbtemperatur von neutral- bis kaltweiß. Dies ist z. B. zur besseren Identifikation von Farbunterschieden beispielsweise bei der Unterscheidung von Kabeln hilfreich. Außerdem ist das Modell mit UV-Licht (365 nm) ausgestattet, was bei der Leckageortung oder der Prüfung von Dokumenten hilfreich ist. Die Flood-LED mit homogenem Premium-Lichtbild leuchtet auch größere Arbeitsbereiche aus. Die Lampe kann flexibel per Standfuß, Magnet oder Metallhaken befestigt werden.



Weitere Informationen zur neuen W-Serie von Ledlenser gibt es unter [www.ledlenser.com](http://www.ledlenser.com) oder im Video.



Der neue DEWALT 18V Akku-Bandschleifer DCW220NT ist kompatibel mit allen 18V XR Flexvolt und Powerstack Akkus. Die in fünf verschiedenen Stufen regulierbare Geschwindigkeit via Gasbeschalter und Drehzahlvorwahl erlaubt dem Anwender eine materialspezifische Geschwindigkeitseinstellung. Die effiziente Staubabsaugung ermöglicht sicheres und staubarmes Arbeiten. Der neue Akku-Bandschleifer ist auch im Rahmen des DEWALT Flottenmanagements verfügbar.

## DEWALT SETZT WEITER AUF AKKU

# „Viel positives Feedback“

Mit dem XR Flexvolt System mit bis zu 54 Volt und dem Powerstack System mit 18 Volt agiert DEWALT mit zwei innovativen Akkusystemen am Markt. Und beide Sortimente werden in diesem Jahr weiter kräftig ausgebaut. Neuheiten sind aktuell auf der BAU in München zu sehen und zu erleben. Über die Marktsituation und die Jahresplanung sprachen wir mit Ronny ter Meulen, Marketing Director GALP bei der DEWALT-Konzernmutter Stanley Black & Decker.

**ProfiBörse:** Im letzten Jahr wurde die neue Akkutechnologie mit Pouch-Zellen eingeführt. Wie ist die Resonanz im Markt bei Handel und Anwendern?

Ronny ter Meulen: Seit dem Launch der Powerstack Technologie im vergangenen Jahr, zunächst 1,7Ah im Frühjahr und 5Ah im Herbst, freuen wir uns über sehr viel positives Feedback. Besonders die Anwender selbst, die auf Baustellen und in den Werkstätten mit den neuen Akkus arbeiten, sind von der zusätzlichen Leistung begeistert.

Mit welchen Maßnahmen pushen Sie die Bekanntheit Ihrer Akkutechnologie im Markt weiter, wie kommunizieren Sie in Richtung Handel, wie in Richtung Anwender?

Den Anwender erreichen wir zum einen über spezielle Sales-Aktionen am PoS, zum Beispiel Bundle-Angebote und Zugabe-Aktionen, unsere Vertriebsmitarbeiter stellen die neue Akkutechnologie aber auch aktiv in Gesprächen mit dem Handel und Endanwendern vor. Dazu kommt ergänzend natürlich auch die klassische Berichterstattung in den Fachmedien. Auf Messen wie der BAU in München können sich Handelsvertreter und Anwender selbst an den Geräten versuchen und sich von der starken Leistung unserer Powerstack Technologie überzeugen.



Ronny ter Meulen, Marketing Director GALP bei Stanley Black & Decker. (Fotos: SBD)

Welche Neuheiten werden Sie insbesondere im Bereich Akku in diesem Jahr vorstellen?

In diesem Jahr werden wir unser Angebot an neuen 18 Volt und 54 Volt Akku-Elektrowerkzeugen weiter ausbauen. Unter anderem stellen wir bereits auf unserem Messe-Testgelände auf der BAU einen 18 Volt Akku-Bandschleifer (DCW220NT) und eine 18 Volt Akku-Winkelbohrmaschine (DCD444N) vor.

Darüber hinaus setzen wir eine bestehende Kooperation mit dem Formel 1 Rennstall McLaren fort, im Rahmen derer wir im Frühjahr limitierte Stückzahlen unserer Akku-Elektrowerkzeuge im McLaren Design auf den Markt bringen werden.

Den Fokus setzt DEWALT auch weiterhin auf kabellose Lösungen für die Baustelle. Im vergangenen Jahr wurden die bewährten 18V und 54V XR Flexvolt Akkus um die 18V Powerstack Akkus erweitert. Die in Powerstack verbaute Pouchzellen-Technologie macht den Akku zum leistungsstärksten und effizientesten seiner Klasse. Die um 100 Prozent höhere Lebensdauer in Bezug auf die Ladezyklen zahlt sich für die Anwender in einem sehr guten Preis-Leistungsverhältnis aus.





DEWALT bringt mit der ELITE Series ein neues Zubehörsortiment auf den Markt, welches das ohnehin schon hochwertige Sortiment qualitativ noch besser macht, um dem Anwender das stärkste und beste Zubehör für jede Aufgabe und Herausforderung an die Hand zu geben. Das Sortiment an neuen Kreissägeblättern, SDS-Bohrern und Diamant-Trennscheiben wird in den kommenden Jahren um weitere Produktkategorien erweitert.



Die neue DEWALT 18V Winkelbohrmaschine DCD444N ist ebenfalls kompatibel mit allen 18V XR Flexvolt und Powerstack Akkus. Das Metall-Getriebegehäuse ist äußerst robust und gemacht für den harten Baustellenalltag. Die UTC Anti-Rotations-Funktion verhindert unkontrollierbare Rotation des Werkzeugs (z.B. beim Verkanten).

Unsere bewährten und neuen 18V Akku-Elektrowerkzeuge bieten wir am PoS in Bundles an, die bereits mit 5Ah Powerstack Akkus ausgestattet sind.

Mit dem DCB1104 launchen wir zudem ein neues Standard-Ladegerät für 12 und 18 Volt Akkus, welches das Vorgängermodell DCB115 nach und nach ersetzen wird. Das neue Standard-Ladegerät ist bei gleicher Leistung wesentlich kompakter. Sowohl der Handel als auch der Anwender kann sich im Laufe des Jahres und in den folgenden also auf einen weiteren Ausbau unserer Akku-Lösungen freuen.

Verschiedene Hersteller sind auf dem Weg zu 100 Prozent Akku, ist dies auch Ihre Strategie?

Auch für DEWALT liegt der Fokus klar auf der kabellosen Baustelle und der kabellosen Werkstatt. Unsere innovativen Akkulösungen, insbesondere unser XR Flexvolt und das neue Powerstack System stehen in puncto Leistung klassischen Elektrowerkzeugen mit Kabel in nichts nach. Die Vorteile akkubetriebener Werkzeuge liegen auf der Hand: sie bieten maximale Flexibilität bei voller Leistung.

Gibt es weitere Sortimentsbereiche, die Sie fokussieren und in diesem Jahr durch Neuheiten ausbauen?

Neben dem Fokusthema „kabellose Baustelle“ präsentieren wir in diesem Jahr auf der BAU in München eine neue DEWALT Zubehör-Range. Die Zubehö-

re der ELITE Series, wie Kreissägeblätter, SDS-Bohrer und Diamant-Trennscheiben werden unser ohnehin schon hochwertiges Zubehör-Sortiment qualitativ noch besser machen, um dem Anwender das stärkste und beste Zubehör an die Hand zu geben, um jede Herausforderung zu meistern. Dabei sind diese drei Produktkategorien erst der Anfang. In den kommenden Jahren werden wir die DEWALT Elite Range sukzessive erweitern. ■



Das neue DEWALT Standard-Ladegerät DCB1104 für 12 und 18 Volt Akkus ist bei gleicher Leistung wesentlich kompakter.

Als Anziehungspunkt im Handel findet bis 30. September eine besondere Promotion statt: Anwender, die bis dahin ein DEWALT Werkzeug im McLaren Design kaufen, haben die Chance, sich eine McLaren VIP Experience in Las Vegas und ein exklusives DEWALT x McLaren Merchandise Paket zu sichern. Infos und Registrierung unter <https://www.dewalt.eu/de/mclarenpromo23/>



Stanley launcht das Pro-Stack Aufbewahrungssystem und erweitert das Sortiment für individuell anpassbare Aufbewahrungslösungen. (Foto: Stanley/SBD)



## INDIVIDUELLE VIELFALT BEI TASCHEN, KOFFERN, WERKSTATTWAGEN UND -SCHRÄNKEN

# So wie es passt

Die bestmögliche Anpassung an die Wünsche der Anwenderinnen und Anwender sowie an die Aufgabenstellungen in der Praxis rücken bei den Lösungen für den Werkzeugtransport und die Werkzeuglagerung immer weiter in den Vordergrund. Ob es wählbare Set-Zusammenstellungen, spezifische Innenraumgestaltungen, exklusive Außenhüllen, unterschiedliche Volumina oder programmierbare Zugangsberechtigungen für Werkzeug- und Lagerschränke sind, die Optionen für die Individualisierung sind breit gesteckt.

Anwender, die auf der Suche nach einem flexiblen modularen Aufbewahrungssystem sind, das sich beliebig an alle Anforderungen anpassen und erweitern lässt, sind mit dem Stanley Fatmax Pro-Stack System bestens beraten. Vormalig als Stanley Fatmax TSTAK bekannt, hat Stanley das System umbenannt und die Produktpalette erweitert, um die beste Aufbewahrungslösung von Werkzeugen, Geräten und Zubehör an die Hand zu geben.

Das vielfältige Pro-Stack Sortiment umfasst hochbelastbare Werkzeugkästen, Schubladeneinheiten, offene Behälter, Organizer, Soft-Storage Module und mobile Transportmöglichkeiten, wie Trolleys und Wagen. Da Pro-Stack so konstruiert ist, dass es sich nahtlos in verschiedenen Konfigurationen zusammenfügen

lässt, haben die Entwickler bei Stanley robuste seitliche Stapelverschlüsse eingebaut, mit denen die Einheiten sicher miteinander verbunden werden können, um den Transport in einem Lieferwagen, das Rollen zwischen verschiedenen Standorten oder das Tragen von Hand zu erleichtern. Für einen noch einfacheren Transport sind verschiedene mobile Optionen erhältlich.

Für noch mehr Schutz während des Transports sind Schaumstoffeinlagen für Pro-Stack Boxen separat erhältlich. Diese Schaumstoffblöcke lassen sich leicht an jedes einzelne Werkzeug anpassen, indem sie exakt um die Form des Produkts herum geschnitten werden, um einen passgenauen Sitz zu gewährleisten.

Neu im Pro-Stack Sortiment sind zwei Aufbewahrungslösungen aus strapazierfähigem 600-Denier-

Gewebe: die Pro-Stack Werkzeugtrage und die Pro-Stack Werkzeugtasche. Beide sind mit einem wasserdichten Kunststoffboden ausgestattet, der einen hervorragenden Schutz auf nassen Böden bietet und eine vollständige Konnektivität mit anderen Pro-Stack-Boxen gewährleistet. Diese flexiblen Einheiten sind leicht und dennoch äußerst robust, mit sicheren Reißverschlussfächern und einem gepolsterten Schultergurt für zusätzlichen Komfort beim Tragen. Die mit Nieten verstärkte Werkzeugtrage verfügt über einen Aluminium-Tragegriff und bietet zudem schnellen Zugriff auf wichtige, häufig verwendete Werkzeuge. In den zahlreichen Vordaschen lassen sich eine Wasserwaage, ein Maßband und weiteres Equipment praktisch verstauen. Die stabile Werkzeugtasche ist ebenso vielseitig und verfügt über einen gepolsterten Schultergurt und Tragegriff, ein sicheres Reißverschlussfach, einen Visitenkartenhalter, einen Bandhalter sowie Schnallenriemen zur sicheren Befestigung einer Wasserwaage.

Die neuen Pro-Stack Aufbewahrungsprodukte sind voll kompatibel mit dem bestehenden Stanley Fatmax TSTAK Sortiment.

### INTELLIGENTE STRUKTUR

Der Koffer Paraduo von Parat verbindet Ergonomie und Individualisierungsmöglichkeit bis ins Detail. Damit bietet er dem Handel die Möglichkeit, Individuallösungen gezielt zu verkaufen. Ob Ober- oder Unterschale des Koffers, die Anpassungsmöglichkeiten, die Parat bietet, sind nahezu unbegrenzt. So stehen neben den



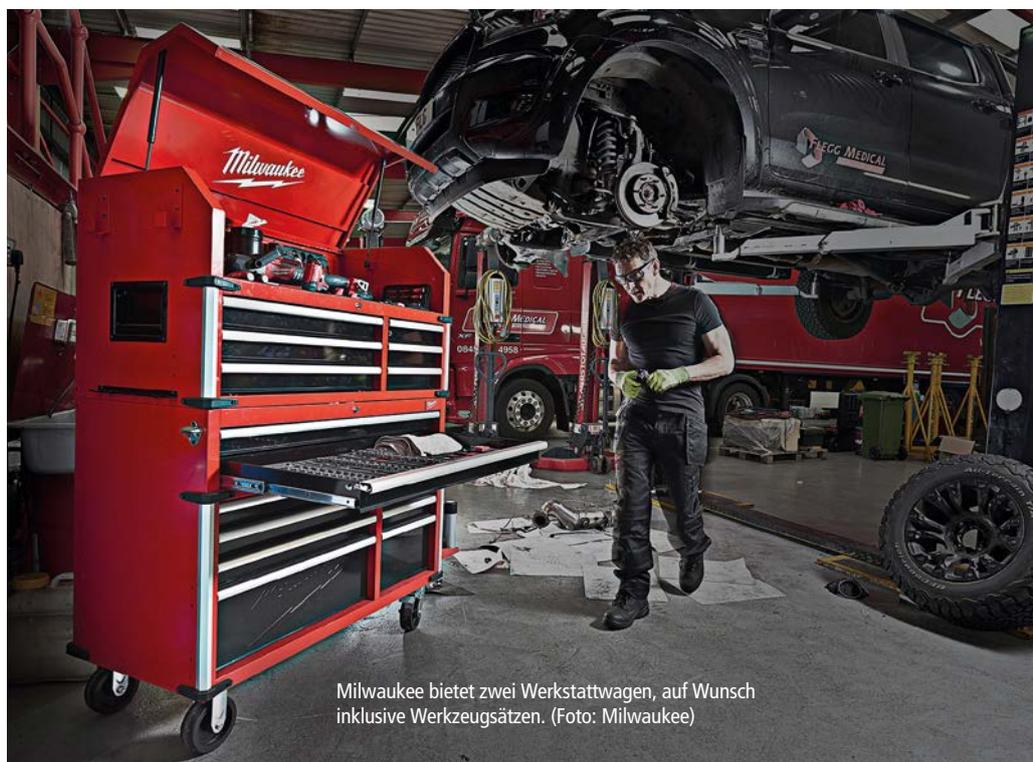
Die besondere Oberflächenstruktur des Paradoo verhindert das Verrutschen von gestapelten Koffern.



Der Paradoo von Parat lässt sich innen wie außen individualisieren. (Fotos: Parat)

bewährten Dokumenten- oder Werkzeugtafeln für den Kofferdeckel auch die exklusiven CP-7 Werkzeugtafeln, dem Haltesystem für Werkzeuge, das auch über Kopf alles sicher hält, oder eigens genähte Tafeln mit individuellen Separationen bereit. Auf Maß geschneidert wird auch der LD-29- oder LD-45-Hartschaumstoff in der Unterschale des Koffers. Der Schaum wird nach den jeweiligen Vorgaben individuell gefräst. So sind auch beispielsweise hochsensible Messwerkzeuge oder Laborgeräte, Computer oder Tablets für Geräteanalysen oder die Auftragsabwicklung immer stoßfest und unverrutschbar untergebracht. Damit die Geräte immer geladen sind, kann der Koffer auch mit Elektroelementen ausgestattet werden. Diese maßgeschneiderte Ausstattung kann der Handel seinen Kundinnen und Kunden bereits ab einer Stückzahl in der Ausstattung eines mittleren Handwerksunternehmens anbieten.

Aber Parat treibt beim Paradoo die Möglichkeiten der Individualisierung noch weiter. Denn über die Gestaltung des Inneren beispielsweise mit einem eingravierten Logo in der Schaumstoffpolsterung hinaus kann auch die Farbe der Außenschale sowie auch deren Struktur modifiziert und frei gewählt werden. Dabei spielt die Struktur eine besondere Rolle: Sie dient zur Rutschsicherung bei gestapelten Koffern und kann im gewissen Rahmen modifiziert und gegebenenfalls an ein Logo oder Signet angepasst werden. Auch diese Modifikation ist bereits bei, im Hinblick auf den Effekt gesehen, geringen Stückzahlen umsetzbar. So lassen sich beispielsweise Kommunen homogen aus-



Milwaukee bietet zwei Werkstattwagen, auf Wunsch inklusive Werkzeugsätzen. (Foto: Milwaukee)

statten, ebenso KMUs oder Montageunternehmen mit jeweils identischen Kofferlösungen. Und auch Handwerksbetriebe können die Koffer in ihrer eigenen Unternehmensfarbe nicht nur auf Baustellen direkt erkennen, sondern auch den Gesamtauftritt verbessern.

Ausgestattet ist der Paradoo mit allem, was die Koffer von Parat auszeichnet: Der extra starke Aluminiumrahmen sorgt für Stabilität auch bei einer Beladung bis zu 30 kg. Ein bequemes Tragen auch des vollen Koffers garantiert der markante Parat Tragegriff

# KEIN GEREDE. EINFACH MACHEN.

Ihre Arbeit steht für absolute Qualität – dann verlassen Sie sich auf die XTK69 MULTI CROSS. Mit 3 vollflächigen Gewebelagen schleift sie sicher und trennt leistungsstark und zuverlässig eine Vielzahl von Werkstoffen. Für maximale Flexibilität – ganz ohne Scheibenwechsel.



**RHODIUS**  
Simplify your work.

mit seinem roten Streifen, einer Soft-Touch-Oberfläche und Fingerdimpeln für die exakte Positionierung der Hand. Die richtige Neigung des Griffs bei gleichzeitig festem Halt sichert die Stufen-Rastfunktion des Griffs. Komplettiert wird das Äußere des Koffers durch die integrierten Bodengleiter zum Schutz von Koffer und Untergrund sowie zwei hochqualitative Schlösser für den kompromisslosen Verschluss. Über den Parateiligen Reparaturservice können nahezu alle Bauteile der Koffer, bedingt auch durch das Baukastenprinzip der Produkte, ausgetauscht und ersetzt werden. Neben der Individualisierung ist dies ein zusätzlicher Mehrwert.

#### MIT SYSTEM

Milwaukee hat zwei neue Werkstattwagen im Programm. Die Marke spricht damit Anwender an, die in der Werkstatt ebenso wie in Industrieumgebungen eine komfortable und umfassende Lösung für die systematische Ablage von Werkzeug und Zubehör benö-

tigen. Die Werkstattwagen ermöglichen eine sichere Aufbewahrung, schnellen Zugriff und bieten viele bis ins Detail durchdachte Lösungen für effizientes und komfortables Arbeiten. Passend zu den neuen Werkstattwagen hat Milwaukee auch verschiedene Werkzeugsätze in Schaumstoffeinlagen neu im Programm.

#### NEUES PROCLICK SONDERPLATZIERUNGSDISPLAY

Marktforschungsstudien zum mobilen Arbeiten zeigen, dass 71 Prozent der Handwerker Werkzeug und Verbrauchsmaterialien gerne am Gürtel tragen. Als Antwort auf diesen Handwerks-Trend hat die BS Systems GmbH & Co. KG mit ProClick ein Werkzeuggürtel-System entwickelt, das durch intuitive Bedienung, Sicherheit und Ergonomie am Arbeitsplatz überzeugt. Durch die Kompatibilität zum L-Boxx System sowie die Anbindung an Sortimo Fahrzeuginrichtungssysteme bietet es einen echten Mehrwert für den Endanwender.

Der erste Eindruck bekommt keine zweite Chance. Deshalb ist eine übersichtliche und ansprechende Präsentation vor Ort die Grundvoraussetzung für gute Umsätze. Bis zu 80 Prozent aller Kaufentscheidungen fallen spontan am Point-of-Sale. Um den Handel in diesem Punkt zu unterstützen, wurde das gesamte ProClick-Sortiment mit neuen Verkaufsverpackungen ausgestattet.



In den Präsenter ist eine kleine Teststation integriert, an der die Interessenten die Funktionalität des ProClick Systems erfahren können.

Für den leichten Einstieg interessierter Händler wurde ein vorbestücktes ready-to-use Sonderplatzierungsdisplay mit den Highrunnern der Produktpalette entwickelt. Ansprechende und professionelle Warenpräsentation bei gleichzeitig niedriger Einstiegshürde gehen somit Hand in Hand. Kleines Zusatzhighlight: Die integrierte Testbox, mit der Anwender die Verbindung der Gürteltaschen auf die Probe stellen können. Sie weckt Interesse und lädt zum aktiven Testen ein.

#### TOP BOX ERGÄNZT WERKSTATTWAGEN

Zu den Stahlwille-Neuheiten für 2023 gehört die praktische TTS93 Top Box als Ergänzung zum Werkstattwagen TTS93. Die Box lässt sich einfach auf dem Wagen befestigen und erweitert so die Aufbewahrungsmöglichkeiten für Werkzeug, das schnell an verschiedenen Einsatzorten verfügbar sein soll. Als Alternative kann die Top Box auch in der Werkstatt aufgestellt oder auf einem ebenfalls neuen Caddy mit vier schwenkbaren Rollen bewegt werden. Wer noch mehr Stauraum im TTS93-Format benötigt, kann auch mehrere Top Boxen übereinander stapeln.

Die Box verfügt über vier voll ausziehbare Schubladen auf kugelgelagerten, leicht laufenden Auszügen. Die Ablageplatte der Box besteht aus strapazierfähigem ABS-Material. Sie hat einen erhöhten Rand, damit Kleinteile nicht herunterrollen können. Jeweils drei Ablagemulden links und rechts der Platte bieten Sortiermöglichkeiten und schnellen Zugriff auf Material, das während der Arbeit benötigt wird.

Mit den beiden Werkstattwagen TTS95 PRO und TTS98 PRO erweitert Stahlwille darüber hinaus in diesem Jahr die TTS-Baureihe. Beide Wagen verfügen je nach Konfiguration über bis zu acht Schubladen mit Vollauszug, ein dreistufiges Sicherheitskonzept und



Das neue ProClick Verkaufsdisplay lädt als ansprechende Warenpräsentation am PoS zum Entdecken ein. (Fotos: BS Systems)

umlaufenden Rammenschutz mit Aufpralldämpfung. Praktisch sind Papierrollen- und Spraydosenhalter, die im Standard-Lieferumfang enthalten sind. Beide Modelle sind in drei Farben – rot, blau und anthrazit – erhältlich. Das Modell TTS95 PRO kann mit bis zu 750 kg belastet werden. Für alle, die mehr wollen – und brauchen, bietet der TTS98 PRO eine Belastbarkeit von 1.400 kg und ein 100 Prozent größeres Schubladenvolumen im Vergleich zu den Modellen 93 und 95 PRO.

#### FINDEN STATT SUCHEN

Die Thur Metall E-Cabinets bieten eine schnelle, einfache und dezentrale Lösung, um Lagergut sicher aufzubewahren. Die vielseitigen Thur Metall Elektro-schränke gibt es in verschiedenen Ausführungen als Schubladen-, Fächer- oder Flügeltürschrank mit Standard-Schnittstelle zur Anbindung an Thur Metall E-Control oder ein eigenes Lagerverwaltungssystem. Wie immer bei Thur Metall lassen sich auch die E-Cabinets flexibel konfigurieren und an den jeweiligen individuellen Bedarf anpassen.

Die speziell für Thur Metall LEC und E-Cabinets entwickelte Software Thur Metall E-Control ermöglicht die zentrale Verteilung und Organisation sämtlicher Zugriffsrechte und bildet alle Umschlag-, Ein- und Auslagerungsvorgänge lückenlos ab. Auf diese Weise sorgt E-Control für eine optimal geführte Ordnung und die volle Nachverfolgbarkeit der entnommenen Artikel und Materialien. Das System bietet zusätzlich umfangreiche Import- und Exportfunk-



Das modulare System der E-Cabinets von Thur Metall erlaubt eine maximale Anpassung an die individuellen Anforderung bei der Lagerung und beim Zugang zum Lagergut. (Fotos: Thur Metall)



Die E-Cabinets sind im charakteristischen Look-and-Feel von Thur Metall gehalten, zusammen mit der Software E-Control ist die zentrale Verteilung und Organisation sämtlicher Zugriffsrechte und Dokumentation aller Umschlag-, Ein- und Auslagerungsvorgänge möglich.



Zu den Stahlwille-Neuheiten für 2023 gehört die praktische TTS93 Top Box als Ergänzung zum Werkstattwagen TTS93. (Foto: Stahlwille)

**LED's work**

**Robuste Baustellenleuchte für 18 Volt Akkus**

**Kompatibel mit Marken-Elektrowerkzeug Akkus von Bosch, Dewalt, Makita, Milwaukee und Metabo**

**SHADA** Der Fachhandelslieferant für innovative Beleuchtung auf der Baustelle an der Wand, Fassade und Decke  
Art. Nr.: 0300819

## 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-profiborse.de  
Internet: www.fz-profiborse.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: profiborse@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-profiborse.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

tionen zur Bearbeitung und Auswertung der gesamten Daten – und ist trotz seiner umfassenden Funktionalität so einfach und intuitiv zu bedienen, wie alles von Thur Metall.

### EXTRATIEFE AUSFÜHRUNG FÜR NOCH MEHR VOLUMEN

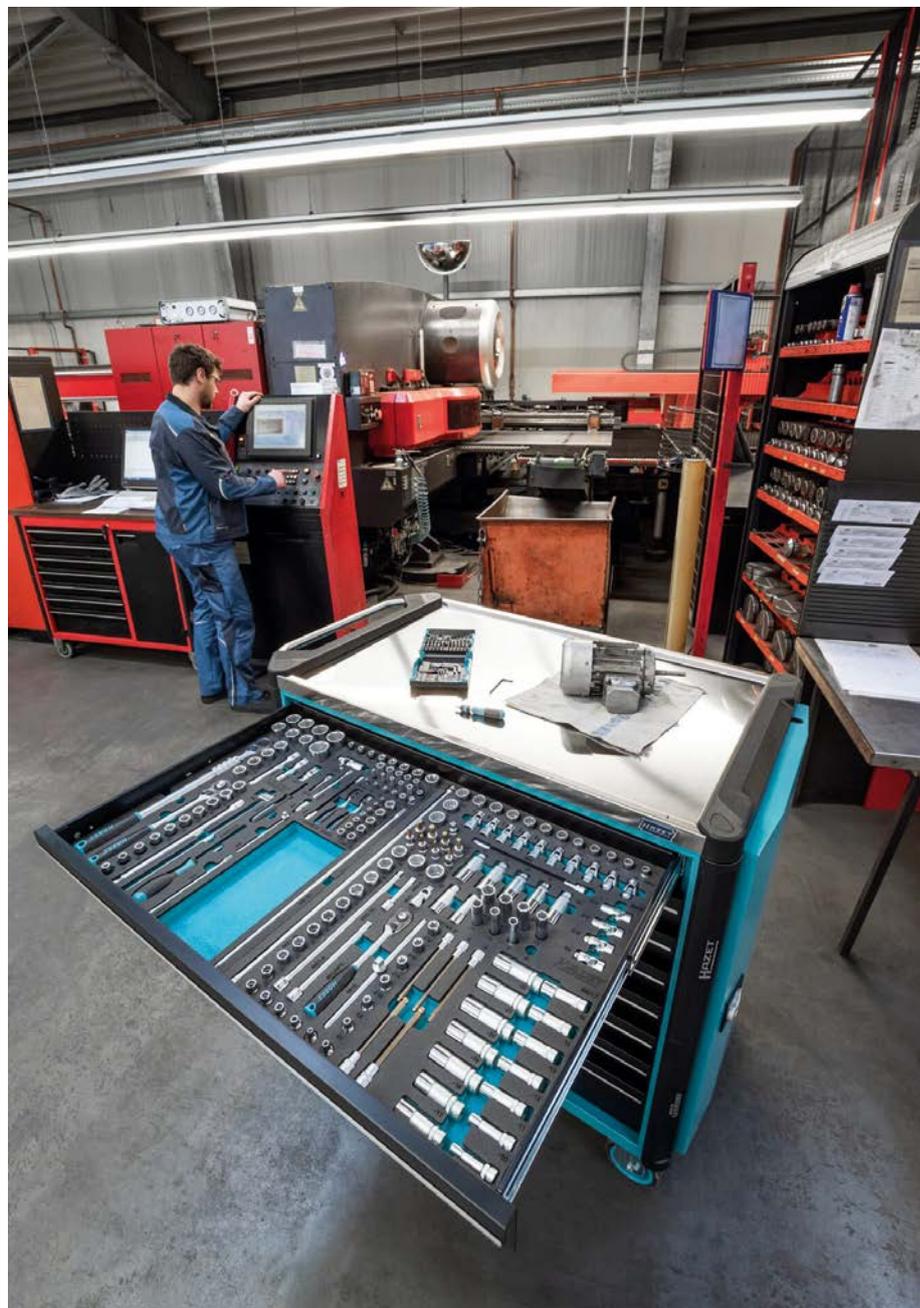
Hazet hat seine Werkstattwagenreihe Assistent um ein in Größe und Volumen herausstechendes Modell erweitert: Das neue, geräumige Modell 179NXXL-8D bietet über 30 Prozent mehr Schubladentiefe als die aktuellen Standardversionen. Das erweitert deutlich den Platz im Inneren. Auch die obere Edelstahl-Arbeitsfläche wurde in diesem Zuge entsprechend vergrößert, was mehr Platz zum Arbeiten bedeutet.

Die sieben flachen Schubladen und die hohe Schublade lassen sich auf den kugelgelagerten Teleskop-Schienen zu 100 Prozent ausziehen. Mit einer Traglast von 40 kg je Schublade punktet das Raumwunder

durch seine Robustheit und Funktionalität. Für die neue Schubladengröße ist das Ordnungssystem mit besonders tiefen Weichschaum-Einlagen mit einer Tiefe von 522 und einer Breite von 435 mm konzipiert worden. Pro Schubfach finden zwei dieser Einlagen nebeneinander Platz.

Die integrierte 3-fach Schuko Steckdosenleiste lässt sich perfekt in die rechte Seitenwand einbauen. Richtig praktisch: Vier USB-Ports und ein Kippschalter zur Deaktivierung der Stromversorgung sind bereits enthalten. An der rechten oder linken Seitenwand des Werkstattwagens 179 NXXL-8D kann eine abschließbare Seitentür montiert werden. Sie besitzt oben und unten Kabelöffnungen, damit die Stromversorgung auch bei verschlossener Tür gewährleistet bleibt. Eine L-Boxx zusätzlich direkt am Werkstattwagen wäre praktisch? Kein Problem – mit der passenden Halterung 179N-50 kann der L-Boxx Werkzeugkoffer seitlich befestigt werden. ■

Der Assistent 179NXXL von Hazet ist jetzt in extratiefer Ausführung für noch mehr Volumen und noch mehr Werkzeuge erhältlich. (Foto: Hazet)





NEUES VON FISCHER

# Leistung zeigen

Befestigungsspezialist Fischer baut sein Sortiment kontinuierlich aus. In diesem Frühjahr nutzt Fischer die BAU in München für eine umfangreiche Präsentation von Neuheiten. Das Spektrum reicht von Hinterschnittankern über Schrauben bis zu einem neuen Setzgerät.

Der neue, selbstschneidende Hinterschnittanker FSU aus galvanisch verzinktem und nicht rostendem Stahl eignet sich ideal für Anwendungen mit hohen Last- und Sicherheitsanforderungen. Er ist prädestiniert für Schwerlastbefestigungen, um Stahlkonstruktionen, schwere Rohrleitungen und Industriemaschinen sowie viele weitere Anbauteile und Montagegegenstände im Innen- und Außenbereich in gerissenem und ungerissenem Beton zu verankern. Die Montage gelingt einfach und schnell. Zwei verschiedene Ausführungen des Hinterschnittankers ermöglichen die Durchsteck- (FSU-P) und Vorsteckmontage (FSU). Der Anker wird mit dem Setzwerkzeug FSU-ST in ein mit dem Bundbohrer FSU-SD erstelltes Bohrloch gesetzt. Beim Einbringen schneidet der FSU selbst den Hinterschnitt und erzeugt dabei eine formschlüssige Verbindung in Beton. Durch diesen Formschluss überträgt der Anker die Kräfte zuverlässig und verankert nahezu spreizdruckfrei im Verankerungsgrund. Dies ermöglicht sehr geringe Rand- und Achsabstände ohne Abplatzungen und sorgt für maximale Sicherheit selbst bei starker Rissbildung und großen Rissbreiten in seismischen Gebieten.

Ob Haupt-/Nebenträgeranschlüsse, Balkenaufdoppelungen, Querzugverstärkungen oder Zugscherverbindungen – immer dann, wenn besonders hohe Ansprüche an die Holzverbindung oder -verstärkung gestellt werden, erweist sich die PowerFull II als die ideale

Wahl. Die neue Generation an Fischer Holzbauschrauben verfügt über die Europäisch Technische Bewertung (ETA-21/0751), die bereits jetzt einige Neuerungen bzw. den Stand der Technik des zukünftigen Eurocodes 5 zur Bemessung und Konstruktion von Holzbauten aufgreift. Dabei ist die neue ETA der Fischer Vollgewindeschraube benutzerfreundlicher als die vorherige und hat einen deutlich umfangreicheren sowie strukturierter wiedergegebenen Inhalt.

Im Vergleich zum bewährten Vorgänger-Modell hat Fischer die Vollgewindeschraube nochmals optimiert. Eine Besonderheit ist hierbei die von Fischer eigens entwickelte Schraubengeometrie. Diese verbessert die Ausziehtragfähigkeit deutlich und sorgt durch die erhöhte Gewindesteigung für eine Reduzierung des Einschraubdrehmoments – für eine zeit- und kraftsparende Montage. Nicht zuletzt ermöglicht die einzigartige Kernfräsergeometrie auch ohne Vorbohren geringe Achs- und Randabstände sowie hohe Lasten. Die spezielle Spitzengeometrie sorgt für ein schnelles Ansetzen und Eindrehen und reduziert das Spaltverhalten im Untergrund. Durch die Nadelspitze lässt sich die Schraube auch unter extremen Bedingungen – zum

Neues Power-Tool beschleunigt den Baufortschritt: Anwender können mit dem Setzgerät FGW 90F Befestigungsaufgaben in Holz denkbar einfach, schnell, flexibel und sicher meistern.

Der selbstschneidende Hinterschnittanker FSU aus galvanisch verzinktem und nicht rostendem Stahl deckt Anwendungen ab, bei denen höchste Lasten und Sicherheiten gefordert werden. (Fotos: Fischer)

Beispiel bei Schrägverschraubungen – leicht ansetzen und eindrehen. Für Holz-Holzverbindungen eignet sich die PowerFull II Ausführung mit Zylinderkopf ideal. Durch zusätzliche Frästaschen ist ein sauberes Versenken des Kopfes mit einem Langbit tief ins Holz möglich. Die Variante mit Senkkopf mit Unterkopf-Frästaschen lässt sich optimal für die Befestigung von Stahlteilen an Holz verwenden.

## NÄGEL MIT KÖPFEN MACHEN

Mit dem neuen Setzgerät FGW 90F von Fischer lassen sich Nägel einfach, schnell und sicher in Holz verarbeiten. Das gasbetriebene Setzgerät ermöglicht bis zu drei Befestigungen pro Sekunde, mehr als 1.100 Befestigungen pro Gaskartusche und 8.000 Befestigungen pro Akku-Ladung. So erlaubt das FGW 90F wirtschaftliches und effizientes Arbeiten in Holz. Mit einem Gewicht von 3,8 Kilogramm und kompakten Abmessungen (L 390 mm x B 108 mm x H 381 mm) liegt das Gerät gut in der Hand. Anwender können rasch mit ihren Befestigungsaufgaben starten. Denn das Magazin erlaubt eine schnelle und einfache Beladung mit bis zu 60 Nägeln. Ein Sicherheitsclip verhindert das Herausfallen der Nägel und sorgt für ein sicheres Wiedereinsetzen der Nägel. Dank der griffigen Gerätenase und der Setzenergie von 90 Joule können die Nägel präzise an der gewünschten Stelle und flexibel in alle Richtungen gesetzt werden. Auch die Überkopf-Montage fällt Anwendern leicht. ■



## FÜR MANCHE IST ES NUR EINE SCHRAUBE.



Artikelsuche – Katalogdaten

Stücklistenverwaltung – Art. 100.330.999

Benutzerverwaltung – variabel

Mehrst. Preisverwaltung – x Stück/ €

Mobile Anwendungen – Bestellung

### MIT GEVIS ERP WISSEN SIE MEHR.

Seit über 30 Jahren entwickeln wir maßgeschneiderte Software-Lösungen, die Durchblick in jede Branche bringen.

[www.gws.ms](http://www.gws.ms)

**GWS**  
Unternehmensgruppe



Der 20-Volt-Schlagbohrschrauber KUC35 von Kress ist dank kompakter Abmessungen auch bei beengten Platzverhältnissen optimal einsetzbar. Angeboten wird er mit oder ohne Akkus und Ladegerät, die Akkus sind mit allen 20-V-Werkzeugen von Kress kompatibel. (Foto: Kress Elektrowerkzeuge)

## Lange Laufzeit, kompakte Bauform

Mit einem breiten Sortiment an professionellen Elektrowerkzeugen und Zubehör ist die Marke Kress seit Jahresbeginn 2023 zurück auf dem deutschsprachigen Markt. Besonders im Akku-Bereich spielt die Marke die Stärken der Konzernmutter Positec mit eigener Forschung & Entwicklung sowie eigener Fertigung aus. Das Angebot bei den 20- und 12-Volt-Akkuwerkzeugen umfasst Bohrhämmer, Bohr- und Schlagbohrschrauber, Schlagschrauber, Säbel- und Handkreissägen, Winkelschleifer, Werkstattgebläse und LED-Licht. Im kabelgeführten Bereich sind Bohr- und Abbruchhämmer, Schlagbohrmaschine, Handkreissäge und Multicutter, Winkelschleifer, Laser-Entfernungsmesser und Trockenbauschleifer erhältlich.

Zum Sortiment gehört auch der Schlagbohrschrauber KUC35. Mit einer Gesamtlänge von nur 193 mm spielt der 20-Volt-Schlagbohrschrauber KUC35 überall da seine besonderen Stärken aus, wo bei beengten Platzverhältnissen, in Ecken und Winkeln gearbeitet werden muss. Auch schwierige Lichtverhältnisse sind mit Hilfe der integrierten LED mit Vorlichtfunktion ebenfalls kein Problem. Dank seiner kompakten Bauweise und dem niedrigen Gewicht (2 kg) liegt er stets gut und sicher in der Hand und ermöglicht auch bei langen Einsätzen das stets komfortable Arbeiten.

Ausgestattet ist der KUC35 mit einem bürstenlosen Motor, der gegenüber dem Vorgängermodell einen um bis zu 40 Prozent höheren Wirkungsgrad hat, noch besser gekühlt und gegen Überlast geschützt ist. Seine variable 2-Gang-Schaltung und ein maximales Drehmoment von 150 Nm erlauben exaktes Anbohren und bündiges Versenken von Schrauben. Die konstante Geschwindigkeit verhindert Leistungseinbußen auch bei hoher Arbeitslast, während das robuste 13-mm-Vollmetallfutter für eine perfekte Kraftübertragung und lange Lebensdauer steht. Zur Langlebigkeit tragen auch das aus Metall gefertigte Getriebe und das Aluminiumgehäuse an der Vorderseite bei.



Mit steigender Anzahl der Hybrid- und Elektrofahrzeuge sind auch schutzisolierte Werkzeuge in der Profiwerkstatt längst unentbehrlich. Hazet stellt einen neuen 52-teiligen Hochvolt Werkzeug Satz im praktischen Rollkoffer vor. (Foto: Hazet)

## Schutzisolierte Werkzeuge für vielfältige Elektro-Arbeiten

Hazet stellt einen neuen 52-teiligen Hochvolt Werkzeug Satz im praktischen Rollkoffer vor. Die Werkzeuge mit schutzisolierter Oberfläche hat Hazet gemeinsam mit einem der führenden Automobil-Hersteller sowie in Abstimmung mit TÜV-Süd entwickelt. Der praktische Satz enthält neben einer 10 mm = 3/8" Umschaltknarre und einer Verlängerung auch 15 weitere 3/8" Steckschlüsseleinsätze mit einer Schlüsselweite von 6 – 22 mm und drei Schraubendreher-Steckschlüsseleinsätze M8, M10 und M12. Zehn Schraubendreher mit verschiedenen Abtrieb-Profilen sowie sechs Zangen, eine Kabelschere, einen Spannungsprüfer sowie Endkappen machen diesen Satz zu einer runden Sache. Neben den klassischen Arbeiten in der Elektroinstallation eignet sich der Hochvolt Werkzeug Satz besonders für die Wartung oder Reparatur von E-Autos und Hybrid-Modellen. Alle Teile wurden mit mindestens 10.000 Volt geprüft, die elektrische Arbeitsgrenze liegt dann aber bei 1.000V AC. Alle Werkzeuge erfüllen die Vorgaben der internationalen Norm IEC 60900:2018. Neben den verschiedenen schutzisolierten Werkzeugen sind in diesem Satz auch Warnschilder und Absperrband als sinnvolle Ergänzung enthalten.

## Dreimal Klassenbeste

Metabo erweitert sein umfangreiches Winkelschleifer-Programm und bringt eine ganze Reihe neuer Akku-Winkelschleifer in gleich drei verschiedenen Leistungsklassen auf den Markt: die 1.500-, 900- und 700-Watt-Serien. Die neuen Akku-Winkelschleifer der 1.500-Watt-Klasse haben in vielerlei Hinsicht die Nase vorn – sie ermöglichen zum Beispiel mit ihren bürstenlosen Motoren die höchste Produktivität sowie Überlast und sind zugleich die handlichsten Maschinen ihrer Klasse. Damit sind sie insbesondere für harte, leistungsintensive Einsätze in der Metallindustrie genau die richtigen Maschinen. Die Winkelschleifer punkten außerdem mit höchstem Anwenderschutz und sind mit zahlreichen Sicherheitsfunktionen ausgestattet. Dazu zählt die elektronische Bremse – sie bremst die Scheibe in unter eineinhalb Sekunden komplett ab. Bei allen Winkelschleifern ist zudem die bewährte Metabo S-automatic-Sicherheitskupplung verbaut – sie reduziert in Kombination mit der elektronischen Sicherheitsabschaltung den Rückschlag beim Blockieren der Scheibe auf das am Markt niedrigste Niveau. Zudem sind alle Totmannschalter-Modelle der Range mit einer Vorrichtung ausgestattet, an der das Drop Security System (DS) von Metabo befestigt werden kann, um Maschine und Akku bei Arbeiten in großen Höhen abzusichern. Je nach Modell sorgt der integrierte Autobalancer zusammen mit dem Metabo ViraTech-Handgriff (MVT) außerdem für deutlich weniger Vibrationen.

Sowohl die neuen Akku-Winkelschleifer der 900-Watt-Klasse mit bürstenlosen Motoren als auch die 700-Watt-Maschinen punkten jeweils mit der höchsten Leistung in ihrer Klasse. Ob Dachdecker, SHK-Betriebe oder Elektriker – die neuen Maschinen sind für alle Arten von Trennarbeiten im Bauhandwerk und bei der Renovierung bestens geeignet. Mit ihrem geringen Griffumfang und der kompakten Größe sind sie besonders handlich. Das geringe Gewicht schont Kräfte bei jedem Einsatz.

Metabo hat für jeden professionellen Anwender den passenden Akku-Winkelschleifer im Sortiment. Künftig gibt es 27 verschiedene Akku-Winkelschleifer-Modelle in fünf Leistungsklassen. (Foto: Metabo)



## Full-HD-Bildqualität

Professionelle Anwender im SHK-Bereich können jetzt noch schneller und komfortabler Rohre auf Verstopfungen und Beschädigungen untersuchen. Die modulare Rohrinspektionskamera Rocam mini HD mit dem Modul 25/22 HD von Rothenberger für die Hausinstallation bietet Bilder und Videos in Full-HD-Qualität, gepaart mit anwenderorientierter Connectivity. Die dazugehörige App verfügt über eine Livestream-Funktion und ermöglicht die schnelle Weiterleitung zum Kunden über ein mobiles Endgerät. Das HD-Modul hat mit einem Kabel von 22 Metern eine hohe Reichweite und verfügt über eine hohe Bogengängigkeit.

Zur Rocam mini HD gehören zahlreiche Dokumentationsfunktionen. Ein Schadenskatalog mit vorgefertigten Textbausteinen erleichtern das Festhalten des Schadens im Rohr. Damit ist es zum Beispiel möglich, Problemstellen direkt im jeweiligen Bild zu kennzeichnen. So ist die Dokumentation bereits am Einsatzort möglich, was die Nacharbeit deutlich reduziert. Alle Funktionen können über den 7-Zoll-Touchscreen angewählt werden. Das funktioniert auch mit Arbeitshandschuhen, da der Touchscreen auf Druck reagiert. Besonderen Wert wurde auf ergonomisches Arbeiten gelegt. Deshalb kann der 18-Volt-Akku auch direkt am Monitor angeschlossen werden, sodass er frei positionierbar ist. Die Rocam mini HD bietet durch das integrierte Wi-Fi-Modul volle Connectivity.

Das Modul 25/22 HD ist für alle gängigen Rohre von DN40 bis DN 110 geeignet. Der Kamerakopf des Moduls mit einem Durchmesser von 25 mm kann bis zu sechs Bögen mit einem Durchmesser von 50 mm passieren und bis zu drei mit einem Durchmesser von 40 mm. Eine gute Bogengängigkeit bedeutet vor allem Zeitersparnis. Das Modul 25/22 HD ist mit einem 512-Hz-Sensor ausgestattet und kann dadurch mit dem Ortungsmodul Roloc Plus HD geortet werden. So kann gezielt dort eine Grabung erfolgen, wo der Schaden im Rohr sich befindet.

Die modulare Rohrinspektionskamera Rocam mini HD liefert gestochen scharfe Bilder, bietet eine hohe Reichweite und App-Funktionalität für das schnelle Erkennen und Dokumentieren von Verstopfungen und Schäden in der Hausinstallation. (Foto: Rothenberger)



Da das Taschenbandmaß BM 150 von Stabila über ein Sichtfenster verfügt, sind die Werte bei Innenmessungen schnell ablesbar. (Foto: Stabila)

## Innenmaße schnell und eindeutig ablesen

Die Raffinesse eines Produkts liegt oftmals im Detail. So auch beim Taschenbandmaß BM 150 von Stabila mit metrischer Skala. Die Besonderheit: Ein integriertes Sichtfenster ermöglicht das direkte Ablesen von Innenmaßen. Damit kann der Nutzer beispielsweise auf einen Blick das lichte Maß einer Fenster- oder Türöffnung präzise ermitteln. Da die Teilung des Sichtfensters nicht auf dem Kopf steht, sind die Messwerte fehlerfrei ablesbar. Darüber hinaus verfügt das BM 150 über alle praktischen Features, die die Anwender von hochwertiger Messtechnik aus dem Hause Stabila erwarten können. So sind dank der gelben Bandlackierung die Werte auch bei Sonnenlicht gut ablesbar. Die roten Zehnerzahlen sorgen darüber hinaus für schnelles Orientieren und Ablesen. Der bewegliche Anfangshaken verhindert, dass das Maßband verrutscht, und ermöglicht so exakte Messungen. Über den Bremsknopf wird die Schieberbremse betätigt, die das Band sowohl stoppt als auch fixiert. Ein weiteres praktisches Detail: Wer das handliche Bandmaß nicht in einer Tasche verstauen kann, befestigt es über einen Metall-Clip am Gürtel. So ist der nützliche Helfer jederzeit griffbereit.

## VORSCHAU ►► PROFIBÖRSE 3/2023

### Elektrowerkzeuge

Neben den Produkten bieten im Bereich der Elektrowerkzeuge auch die Vertriebs- und Marketingkonzepte das Potenzial für Neu- und Weiterentwicklungen. Und die Akku-Allianzen sowieso. Wir werfen in der kommenden Ausgabe der ProfiBörse den Blick auf diese Themenfelder in dem Mit- und-ohne-Stecker-Produktbereich.



FOTO: MILWAUKEE

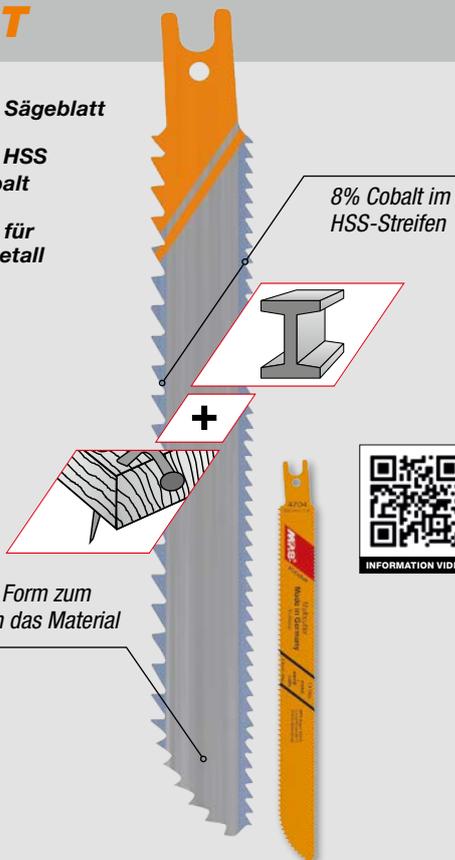
Die ProfiBörse 3/2023 erscheint am 16. Juni 2023

**ORANGE  
BEAST**

Multicutter Sägeblatt

**TRI** Trimetall HSS  
mit 8% Cobalt

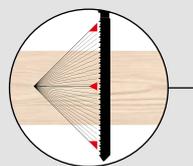
Multicutter für  
Holz und Metall



**DOUBLE  
CLEAN**



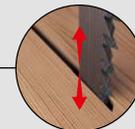
Radial angeordnete Zähne zum  
Mittelpunkt des Sägeblattes



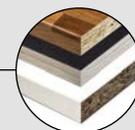
Splinterfreies Sägen egal  
ob von oben oder unten,  
ohne zusätzliches  
Ableben der Oberflächen



INNOVATION



Der beidseitig saubere  
Schnitt ohne Ausreißer



Ideal für Arbeitsplatten  
mit Resopal oder Melamin  
Beschichtung

**DEMOLITION  
BEAST**



Extra starke  
Materialdicke 1,57 mm

grober schneller Schnitt



INNOVATION



**CURVE  
BEAST**

beidseitige Verzahnung

**VARIÖZAHN**

eintauchen in das  
Material möglich

extremer Kurvenschnitt



INNOVATION

