

PROFITBÖRSE

DAS MAGAZIN FÜR FACHGROSSHANDEL, HANDWERK & INDUSTRIE

Selbst bei
Hochspannung
entspannt arbeiten.

Sicherheit. Made in Germany.



Die ersten in Deutschland gefertigten **GFK-Stufenleitern** sorgen im Elektro-Handwerk bei Arbeiten in der Nähe von unter Spannung stehenden Teilen für das notwendige **Plus an Arbeitssicherheit**. Aber auch bei Kälte und chemischen Substanzen punkten die Innovationen. Geprüft nach **DIN EN 61478** für Spannungen bis zu 60.000 Volt und TRBS-konform.

www.steigtechnik.de

MUNK
GÜNZBURGER STEIGTECHNIK

► **HANDEL**

Nachhaltig vermitteln

► **IM GESPRÄCH**

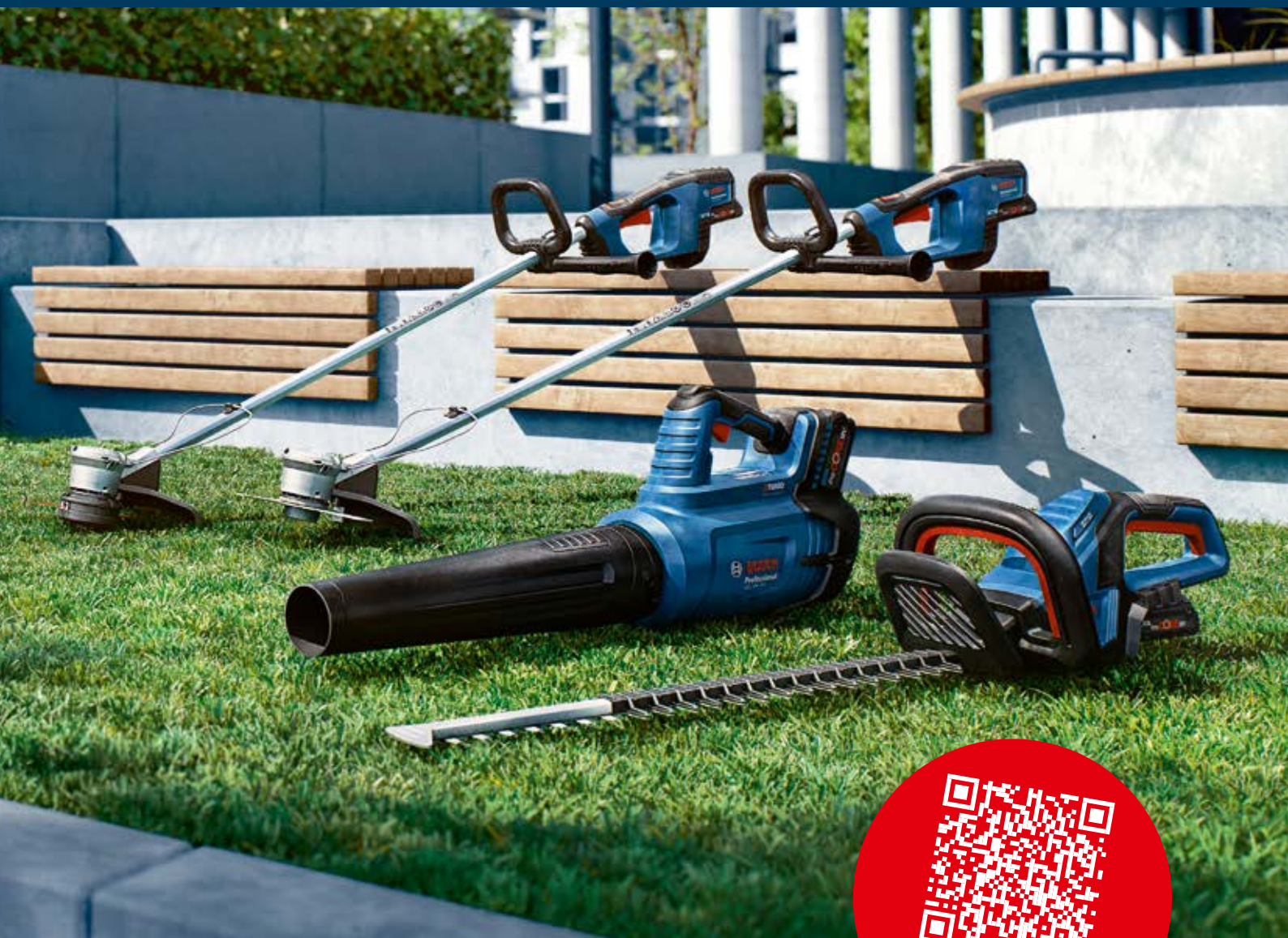
Der Bedarf entsteht
auf der Baustelle

► **SCHWERPUNKT**

Leitern und Gerüste



BOSCH



STARTKLAR FÜR DEN GARTEN

NEU! Gartengeräte im Professional 18V System

Ganz gleich, ob du schneiden, trimmen oder Laub vom Grundstück blasen möchtest: Jetzt hast du auch für Grünflächen und Garten die passenden 18V-Geräte. Unsere neuen Akku-Gartengeräte eignen sich für Rasen, Hecken oder Laub und bieten dir die nötige Leistung beim Schneiden, Trimmen und Blasen. Und das Beste dabei? Alles kompatibel in unserem Professional 18V System.

[bosch-professional.com](https://www.bosch-professional.com)

Bosch Professional

Falsch verbunden?



Immer einmal wieder, wenn ein stundenlanges Warten in den Schleifen einer Servicehotline überstanden ist, sei es beim Telekommunikationsanbieter oder beim schwedischen Möbelhaus, fällt mir die Reaktion eines Teilnehmers an einem Vertriebsseminar ein. Der Seminarleiter hatte die Inhaber und Geschäftsleitenden von Handelshäusern gerade dazu animiert, selber einmal beim hauseigenen Servicetelefon anzurufen, um die Abläufe und Kundenorientierung zu testen, als es durch den Raum schallte: „Wie soll ich das denn

machen, ich kenne unsere Telefonnummer ja gar nicht!“

Das lässt sich selbstverständlich durch die Kontaktliste und den Favoritenstatus im Smartphone leicht lösen, an der Intention des tippgibenden Verkaufstrainers ändert die technische Lösung einer gespeicherten Telefonnummer aber nichts. Da reicht es auch nicht, alle Durchwahlnummern der Mitarbeitenden gespeichert oder im Kopf präsent zu haben, die Zentrale muss es sein. Denn sonst lassen sich einfache Fragen nicht beantworten: Fühlt man sich als Anrufer willkommen? Führt die Lautstärke der einsetzenden Musik bei Verwendung eines Headsets zum sofortigen Hörsturz? Sind die Alternativen noch klar und im Kurzzeitgedächtnis verlässlich abgespeichert, wenn die automatische Stimme Auswahlziffer Neun benennt? Ist die Beschallung auch nach fünf Minuten Wartezeit noch angenehm? Wird in der angesteuerten Abteilung wirklich sofort aufgelegt? Stimmt das ‚außerhalb der Geschäftszeiten‘ um 11.00 Uhr am Vormittag?

Sicher, heute wird per E-Mail und Whatsapp kommuniziert, wird direkt digital bestellt und ist jede Information im Netz verfügbar. Manchmal aber, ja manchmal, da soll es einfach ein kurzes Telefonat, eine persönliche Beratung oder die zugewandte Klärung eines Problems sein. Denn mit dem sich verändernden Einkaufsverhalten und beispielsweise dem Weniger an Zeit für Außendienstbesuche bleibt das Telefon ein quasi analoger Faktor in der gesamten Vertriebs- und Kommunikationsstrategie für den Handel, aber auch für die Hersteller. Gut, wenn man sich am Telefon ab und zu einfach einmal zuhört.

Was zukunftsfähige Unternehmen ausmacht, dafür gibt es auch in dieser Ausgabe wieder Beispiele von Handels- wie von Herstellerseite. Dass Zukunft ohne Nachhaltigkeit heute nicht mehr geht, ist für beide Bereiche keine Frage mehr. Mit der Meesenburg Großhandel KG haben wir über die ganz konkreten Anforderungen und das Vorgehen gesprochen, wie dies in einem Handelsunternehmen umgesetzt werden kann – zu lesen ab Seite 10.

Herzlichst, Ihr

HARTMUT KAMPHAUSEN



Effizienz geht ganz einfach: **Arbeiten Sie schneller.**

Mit Innenbürsten von Osborn können Sie die Bearbeitung von Bohrungen in das Bearbeitungszentrum verlagern, um Ihre Werkstücke direkt nach dem Zerspanungsprozess zu entgraten, zu reinigen und zu finishen. Unsere Innenbürsten sind auf allen gängigen Werkzeughaltern adaptierbar. Und dank Selbstzentrierung der Bürste in der Bohrung ist keine exakte Ausrichtung von Bauteil und Werkzeug erforderlich. So beschleunigen Sie Ihre Prozesse und erhalten hervorragende Resultate – ist doch ganz einfach.

Wir zeigen Ihnen, worauf's ankommt...

Registrieren Sie sich jetzt für
unsere kostenfreien Webinare!

promotion.osborn.com/de/osborntalkstech



Besuchen Sie uns auf der DeburringEXPO
Karlsruhe 10.–12. Oktober 2023 · Halle 1, Stand 511

INHALT

AKTUELL

GASTKOMMENTAR

- Jürgen Schmid: Machen Sie die Leute stolz! 4
- VERBÄNDE
- E.I.S. stellt aktualisierte Digitalstrategie vor 6

MANAGEMENT

WARENWIRTSCHAFT/E-COMMERCE

- Gewema-Mitglieder setzen auf Oxomi 7
- Lagerlogistik für die Zukunft aufgestellt 8
- Update für die DMS-App 9

HANDEL

- Nachhaltigkeitsstrategie im PVH: Das Beispiel Meesenburg 10

IM GESPRÄCH

- Heco kommuniziert direkt 12
- Bosch will gemeinsam wachsen 13

UNTERNEHMEN

- Flex-Geräte mieten statt kaufen 15
- Fischer mit erweiterten Serviceangeboten im E-Commerce 16
- Exact erhält World Tool Award 17
- Stabila engagiert sich für Frauen im Handwerk 18

SCHWERPUNKT LEITERN UND GERÜSTE

- Munk mit neuer TRBS-konformen GFK-Stufenleiter 19
- Altrex mit Cradle to Cradle-Zertifikat 20
- Hymer mit rutsicheren Leitern 21
- Zarges mit Sicherheit und Effizienz 22
- Layher mit komfortablem Hilfsmittel 23
- Krause mit optimalen Lösungen 24
- Hailo mit innovativen Dreh-Stufen 25

BRANCHEN

WERKZEUG & MASCHINEN

- Produktthema: Vernetzt messen 26
- Neue Ideen für die Metallbearbeitung von Ruko 28
- Produktneuheiten 30
- Praxisbeispiel: Premium-Treppenbauer setzt auf Schweißkantenformer von Trumpf 31

BETRIEBSAUSSTATTUNG

- Werkstattlogistik in Enzianblau von Bedrunka + Hirth 33

LAGER & TRANSPORT

- Lagerung von A bis Z von Meta-Regalbau 34

RUBRIKEN

- Editorial 3
- Impressum 35
- Vorschau 35

EIN UNTERSCHÄTZTER DESIGNFAKTOR

Machen Sie die Leute stolz!

GASTKOMMENTAR VON JÜRGEN SCHMID, INHABER VON JÜRGEN SCHMID MASCHINENDESIGN

Wenn ein neues iPhone herauskommt, stehen die Kunden immer noch Schlange. Vielleicht haben Sie schon mal überlegt, warum das so ist. Die meisten werden sagen, „weil es so schön ist“ oder „weil es so intuitiv zu bedienen ist“. Das stimmt sicher alles. Meiner Beobachtung nach aber gibt es noch einen tieferen Grund.

Ein iPhone löst gute Gefühle aus. Ein iPhone macht stolz.

Das ist genau das, was gutes Design bewirkt: Es verbreitet Stolz. Immer.

Auch bei technisch komplexen Produkten. Auch im Maschinenbau. Auch bei Elektrowerkzeugen.

Und dieses Gefühl können Sie für Ihr Unternehmen gezielt nutzen. Sie profitieren davon auf den unterschiedlichsten Ebenen, je nachdem bei welchen Leuten Sie diesen Stolz hervorrufen.

IHRE MITARBEITER

Denken Sie zum Beispiel an Ihre Entwickler: Wenn das Produkt, das sie entwickeln, eines ist, auf das sie stolz sind, werden sie sich deutlich mehr ins Zeug legen, als wenn sie das Gefühl haben, an einem X-beliebigen Gerät mitzuarbeiten.

Oder stellen Sie sich Ihre Mitarbeiter in der Produktion oder in der Wartung vor: In welcher Gefühlslage arbeiten diese motivierter? Der CEO eines führenden Maschinenbauers berichtete mir kürzlich dazu: „Es ist

verblüffend, wie positiv die Reaktionen auf die Maschine in dem neuen Design sind. Unsere Mitarbeiter kommen auf einmal gerne zur Wartung in die Fabrikhallen unserer Kunden. Die sind stolz auf ‚ihre‘ Maschinen – und wer stolz ist, macht seine Arbeit gut.“

Genau das ist der Punkt: Wer stolz ist auf das Ergebnis seiner Arbeit, hat einen echten Grund, für dieses Ergebnis sein Bestes zu geben.

Das Interessante: Stolz funktioniert auch, wenn man die Maschine oder das Werkzeug nicht selbst entwickelt, sondern mit Überzeugung „empfohlen“, sprich verkauft, hat. Die Emotion auf die Reaktion der Kunden ist nahezu identisch.

Darüber hinaus haben heute viele potenzielle Mitarbeiter Lust, sich bei einem Arbeitgeber zu bewerben, der ihnen dieses Gefühl bieten kann. Ein wichtiger Punkt in Zeiten wie diesen: Zurzeit ist es leichter, einen neuen Geschäftsführer zu finden als einen Lageristen.

IHRE VERTRIEBLER

Unterschätzen Sie bitte auch nicht den Effekt, den Stolz auf die Leistung Ihres Vertriebs hat. Dazu könnte ich Ihnen die Nachricht zeigen, die mir der Inhaber eines Weltmarktführers direkt von der internationalen Vertriebstagung aus schrieb. Dort war das mit Spannung erwartete neue Produkt erstmals den Mitarbeitern gezeigt worden.

Ich las: „Unsere Vertriebler haben bei der Vorstel-

Jürgen Schmid ist Inhaber von Jürgen Schmid Maschinendesign. Seine Kunden kommen aus aller Welt. Sein Unternehmen ist mit über 200 internationalen Design-Awards ausgezeichnet worden. Zu Schmid's Innovationen gehören die Erfindung des Mini-Akkuschraubers und das Design der Spritzgießmaschine von Arburg, der Liebherr-Autokräne und der Autowaschanlagen von WashTec. (Foto: Schmid)

stressfreier www.honiTrade.de



TITEL

Selbst bei Hochspannung entspannt arbeiten: Das können Anwender ab sofort mit den neuen, TRBS-konformen GFK-Stufenleitern der Munk Günzburger Steigtechnik. Diese sind als Steh- und Anlegeleitern erhältlich. Die Produktneuheiten bestehen aus isolierendem glasfaserverstärktem Kunststoff (GFK) und sorgen nicht nur im Elektro-Handwerk bei Arbeiten in der Nähe von unter Spannung stehenden Teilen für das notwendige Plus an Arbeitssicherheit.



lung der neuen Maschine eine Gänsehaut bekommen. Und Sie können mir glauben, dass ein Vertriebsmitarbeiter mit Gänsehaut anders verkauft als Mitarbeiter ohne Gänsehaut."

Ich glaubte ihm das sofort. Gute Gefühle helfen verkaufen. Und diese entstehen auch dann, wenn das Sortiment um eine neue Marke und innovative Produkte ergänzt wird.

IHRE KUNDEN

Dass Kaufentscheidungen selbst im Maschinenbau oder bei Werkzeugen immer auch von Emotionen beeinflusst werden, das hat sich inzwischen herumgesprochen. Stolz ist jedoch nicht nur ein „weicher“ Faktor in diesem Prozess. Dahinter stehen auch knallharte Zahlen.

So führt der unsachgemäße oder fahrlässige Umgang mit Maschinen und Werkzeugen bei den Kunden zu großen wirtschaftlichen Schäden. Sind die Mitarbeiter des Kunden jedoch stolz, das neue Produkt nutzen zu dürfen, gehen sie deutlich sorgfältiger damit um: Es kommt deutlich weniger zu „Upps“-Ereignissen.

Zur Erklärung: „Upps“ sagen gerade jüngere Mitarbeiter gerne, wenn ihnen ein Bedienfehler unterläuft – und sie sich weiter nichts daraus machen (im Gegensatz zu demjenigen, der die wirtschaftliche Verantwortung für das Unternehmen trägt).

Die schönste Geschichte aber zu stolzen Anwendern hat mir der Geschäftsführer von Liebherr erzählt, nachdem wir für das Unternehmen das Design für deren neuen Autokran entwickelt hatten.

Er berichtete schmunzelnd: „Ein Kranführer und sein Beifahrer fuhren in diesem nigelnagelneuen Autokran eine Landstraße entlang. Nach einiger Zeit kam ihnen ein Ferrari Roma entgegen – also der Inbegriff der Schönheit in der Autowelt. Und wissen Sie, Herr Schmid, was dieser Kranführer zu seinem Beifahrer gesagt hat?“ Ich schüttelte den Kopf. Der Geschäftsführer grinste: „Er sagte doch tatsächlich: ‚Meiner ist schöner!‘“

IHRE GESELLSCHAFTER

Stolz wirkt sich aber nicht nur auf Ihre Mitarbeiter und Kunden aus. Nicht zuletzt nehmen Sie mit diesem Stolz auch Ihre Gesellschafter auf besondere Weise mit. Auf uns kam vor nicht allzu langer Zeit die Geschäfts-

Warenwirtschaft

... und Sie schaffen was weg

Honisch & Partner · www.honiTrade.de

--- Die Software mit der Biene ---

Tel. 02845 - 9599 11 · Fax - 9599 95



führung eines Maschinenbauers zu und erzählte, dass der Hauptgesellschafter von ihnen gefordert hatte: „Ich will eine Maschine sehen, die in ihrem Bereich eine ganz andere Kategorie aufmacht.“ Wie genau er sich diese „andere Kategorie“ vorstellt – das hatte er nicht gesagt.

Deshalb war die Spannung groß, als auf der Messe der Prototyp zum ersten Mal präsentiert wurde und dieser Gesellschafter sein Kommen angesagt hatte. Alle Augen am Stand waren auf ihn gerichtet, als er die Halle betrat und zielstrebig auf die Maschine zu-steuerte. Er blieb dicht davor stehen – und streichelte den Prototypen lächelnd. Der Anblick machte ihn stolz. Und wenn Sie selbst Gesellschafter sind – umso besser.

IHRE CHANCE!

Sie sehen: Wenn Ihre Produkte Stolz auslösen, profitieren Sie auf den unterschiedlichsten Ebenen von diesem guten Gefühl. Dabei sollten Sie den Produktbegriff nicht zu eng begrenzen: Designen Sie doch auch Services, die stolz machen. Dieser Zusammenhang ist in der Branche noch nicht so bekannt, aber das kann ja genau Ihre Chance sein! ■

WELTLEITMESSE
FÜGEN ◀ TRENNEN ◀ BESCHICHTEN

LET'S JOIN
THE WORLD!

11. – 15. September 2023

SCHWEISSEN
& SCHNEIDEN



BESUCHEN
SIE UNS!

www.schweissen-schneiden.com

DVS VERBAND

MESSE
ESSEN



GESELLSCHAFTERVERSAMMLUNG DES E.I.S. VERBANDS IN MÜNCHEN

Vorstellung aktualisierter Digitalstrategie



Die Verbundgruppe E.I.S. hat Mitte Juni ihre jährliche Gesellschafterversammlung durchgeführt. 150 Vertreter von Mitgliedern und einigen wichtigen Lieferanten kamen in München zusammen. Wichtige strategische Themen, wie etwa die weitere Entwicklung der Digitalisierungsprozesse und „New Work“ standen auf der Agenda.

Nach einer Stadtführung bei herrlichem Sommerwetter in der „Weltstadt mit Herz“ bot das Schneider Bräuhaus die perfekte Kulisse für einen bayerischen Abend, der von traditioneller Wirtshausmusik begleitet wurde. Mitglieder und Lieferanten nutzten die Gelegenheit zur Kommunikation und zum ausgiebigen Networking, das bei den Teilnehmern einen hohen Stellenwert genießt.



Oliver Boensch,
E.I.S. Geschäftsführer

Prof. Dr. Klemens Skibicki zeigte dann zu Beginn des offiziellen Teils mit seinem kurzweiligen Impulsvortrag zum Thema „New Work“ auf, welche Kompetenzen und Herangehensweisen die Digitalisierung, die Globalisierung und auch der demografische Wandel in Zukunft Arbeitnehmern und Unternehmen abverlangen werden.

Der durch die Corona-Krise bedingte Digitalisierungsschub fördert dabei neue Arbeitsstrukturen, die von Work-Life-Balance und Remote Work geprägt sind. Neue Werte mit weichen Faktoren rücken zunehmend in den Vordergrund, wie etwa Sinnhaftigkeit, Gestaltungsmöglichkeiten und Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben. Die E.I.S. stellt sich diesem Thema seit geraumer Zeit mit bedarfsgerechten Maßnahmen, die den Mitarbeitern eine möglichst flexible Lebensgestaltung ermöglichen. Flexible Arbeitszeiten, ein auf Wunsch hoher Home-Office-Anteil und das notwendige technische Equipment tragen ihren Teil dazu bei. Passend dazu etabliert sich erfreulicherweise das Konzept „New Leadership“, also der Austausch hierarchischer Führung durch eine Kultur, die von Empathie und Vertrauen geprägt ist. Hierbei handelt es sich um Werte, die der E.I.S. Verband als Non-Profit-Gesellschaft, deren Inhaber die Mitglieder selbst sind, seit jeher fest in seiner Unterneh-

mensphilosophie verankert hat. So wird bei der E.I.S. eine transparente Unternehmens- und Arbeitskultur intern sowie nach extern in Richtung Mitglieder, Lieferantenpartner und Dienstleister gelebt, die von großem Vertrauen, Offenheit und Respekt geprägt ist.

Ebenfalls breites Interesse fanden auch der Vortrag von Rechtsanwalt Alexander Wagner zum Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz sowie die Beiträge der E.I.S., die sich mit den wirtschaftlichen Themen und der strategischen Ausrichtung des Verbands in den Bereichen IT- und E-Commerce beschäftigten. Hier wurde auch der zukünftigen Datenstrategie der E.I.S. ausreichend Raum gegeben, die eine deutliche Ausweitung der Leistungen beinhaltet. Um den erweiterten Anforderungen an das Datenmanagement gerecht zu werden, wird das bestehende PIM-System durch ein neues System abgelöst. Der Wunsch der Anschlusshäuser ist dabei klar definiert: Die Bereitstellung von viel mehr qualifizierten und klassifizierten Artikeldaten, also mehr Merkmalen, mehr Bildern und mehr Produktinformationen. Die Daten sollen, unabhängig vom Fachbereich, eine einheitliche Qualität aufweisen und zeitnah auf allen relevanten Vertriebskanälen in Print und Digital zur Verfügung ge-

stellt werden. Die E.I.S. setzt dabei auf ihre bewährte Hausklassifikation eis class mit einer 4-stufigen Klassifikationsstruktur, wengleich auch zusätzlichen ECLASS-Brücken ein größerer Stellenwert eingeräumt wird. Der erweiterte Artikeldatenstamm soll für die Mitglieder einzelweises oder in größeren Paketen per Webservice sowie im Customer-Self-Service einfach und individuell abrufbar sein. Um bei den anstehenden Aufgaben an Dynamik zuzulegen, wird die E.I.S. das Datenmanagement aus den Waren-Fachbereichen in ein zentrales Datenteam verlagern, für das zusätzliche personelle Ressourcen bereitgestellt werden. Darüber hinaus können auch Mitglieder an der Datenaufbereitung beteiligt werden. Diese Maßnahmen werden in Summe zu einer erheblichen Ausweitung der Datenbearbeitungskapazitäten führen.

E.I.S. Geschäftsführer Oliver Boensch zeigte sich zufrieden: „Mit den Themen Digitalisierung und Datenmanagement sowie der Beschreibung eines neuen Verständnisses von Arbeit im Rahmen von New Work, haben wir den Mitgliedern wichtige Zukunftsthemen vorgestellt. Auch der spannende Bereich der Künstlichen Intelligenz (KI) wird in unsere Gedanken zu den zukünftigen Datenprozessen einfließen. Dass dann bei unseren basisdemokratischen Abstimmungen alle Beschlüsse einstimmig ohne Enthaltungen und ohne Gegenstimmen gefasst wurden, verstehen wir als beeindruckendes Zeichen des Vertrauens der Anschlusshäuser in die Arbeit der E.I.S. – mein ausdrücklicher Dank gilt deshalb auch allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr großes Engagement und die guten Ergebnisse“.

Geselliger Abend im Schneider Bräuhaus (Fotos: E.I.S.)



GEWEMA-MITGLIEDER SETZEN AUF OXOMI

Finden statt suchen

Um seine Mitglieder nicht nur digital mit aktuellen und umfassenden Produktinformationen der Lieferanten zu versorgen, sondern diese auch einfach und schnell durchsuchbar zu machen, nutzt die Kooperation für Fachhändler von Maschinen und Werkzeugen zur Be- und Verarbeitung von Holz- und Kunststoffen Gewema jetzt Oxomi.

Handwerker können dank des Internets die Angebote verschiedener Fachhändler heutzutage ganz einfach vergleichen. Für diese ist daher eine gute Beratung als Differenzierungsmerkmal gegenüber der Konkurrenz heute umso wichtiger. Eine große Bedeutung kommt dabei umfassenden und übersichtlichen Produktinformationen zu, denn sie ermöglichen dem Handwerker eine sichere, schnelle und einfache Kaufentscheidung – und tragen so zu dessen Zufriedenheit bei.

Die Kooperation Gewema hat deshalb nach einer Möglichkeit gesucht, ihren Mitgliedern diese Daten der Industrie für die Kundenberatung einfach zugänglich zu machen. Deren Bereitstellung und Pflege stellt jedoch eine enorm ressourcen- und kostenintensive Aufgabe dar, die weder Gewema, noch die einzelnen Mitglieder manuell stemmen können. Benötigt wurde eine gut skalierende, digitale Lösung, die man in dem Netzwerk für Produktinformationen Oxomi fand.

Der Anbieter von Oxomi ist die Scireum GmbH, ein Teil der OneQrew-Unternehmensgruppe. Bekannt ist der Marktführer OneQrew für Branchensoftware-Hersteller wie Taifun, M-Soft, P Software & Service (PinnCalc), Extragroup (profacto & Vectorworks Interiorcad) und PraKom (VenDoc) aus Österreich.

„Als wir Oxomi kennenlernten, war uns klar, dass das für uns die ideale Lösung ist, um unsere Mitglieder bei der Kundenberatung mit Produktinformationen der Industrie zu unterstützen“, erklärt Peter Eibl, Vorstand bei Gewema. „Da die Nutzung von Oxomi sowohl der Industrie als auch unseren Fachhändlern den Arbeitsalltag erleichtert, waren die Unternehmen begeis-



Oxomi bei Stürmer-Maschinen.

Peter Eibl, Vorstand bei Gewema.
(Fotos: Scireum)

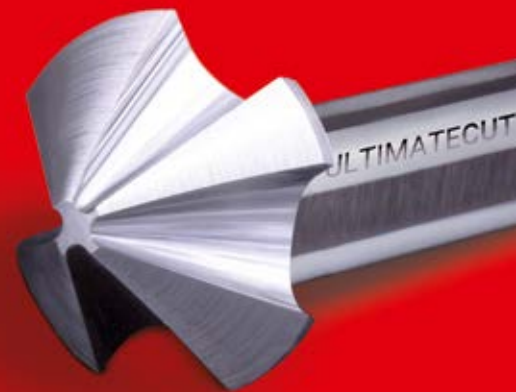
tert, als wir ihnen die Möglichkeiten des Netzwerks vorgestellt haben“, fügt er hinzu.

Um den Kunden darüber hinaus eine Möglichkeit zu bieten, sich selbst zum Angebot zu informieren, lässt sich Oxomi mittels JavaScript auch auf der Website integrieren – was unter anderem diese Fachhändler bereits mit Unterstützung durch Gewema umgesetzt haben:

GROSSE REICHWEITE INKLUSIVE

Für Hersteller wiederum bedeutet das nicht nur eine sehr große Reichweite für die eigenen Inhalte und mehr Sichtbarkeit der eigenen Marke – sie können ihr eigenes Oxomi-Portal auch nutzen, um die Informationen auf der eigenen Website automatisch aktuell zu halten, wie es z.B. Stürmer-Maschinen umgesetzt hat. So müssen sie die Informationen nur an einem einzigen Ort zentral in Oxomi pflegen, um alle relevanten Kanäle automatisch zu bedienen.

Bestärkt durch das positive Feedback der Mitglieder zeigt sich Eibl zufrieden mit der Entscheidung: „Oxomi ist aus der täglichen Vertriebsarbeit unserer Mitglieder nicht mehr wegzudenken. Es ist einfach in der Bedienung und bietet eine dringend benötigte, hoch performante Suche für Produkte und Merkmale. Die Zugriffszahlen auf die Integrationen beweisen: Die Kunden im Handwerk haben auf so eine Informationsmöglichkeit gewartet!“

KOSTEN
SENKERDer neue
ULTIMATECUT® 4S

Schneller durchs Material. Weniger Nacharbeit. Und bis zu 3-mal mehr Senkungen mit einem Werkzeug. Der neue ULTIMATECUT 4S – mit vier Schneiden für einzigartige Performance und ultralange Standzeit. Mehr Infos: Ab sofort beim professionellen Fachhandel oder unter www.ruiko.de

FASCINATION  PRECISION®

Männerwirtschaft

oder einfach warenwirtschaftlicher?

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





„Ware zum Mann“: Das neue Tablar-Lager enthält bei Eisen-Pfeiffer Artikel, die länger als eine Palette und kürzer als das Langgut im automatischen Fehr-Lager sind. (Fotos: N&V)

„Mann zur Ware“: WLAN-Scanner führen die Lagermitarbeiter sicher und wegeoptimiert zum Ziel.



IT-Leiter Hubert Stadler und sein Team konnten bereits am ersten Tag des LVS-Starts die volle Funktionsfähigkeit vermelden. (Foto: Eisen-Pfeiffer)

EISEN-PFEIFFER FÜHRT ENVENTA LVS EIN

Lagerlogistik für die Zukunft aufgestellt

Der Produktionsverbindungshandel Eisen-Pfeiffer mit Sitz im Stockach arbeitet bereits seit 1994 mit ERP-Software von Nissen & Velten. Seit dem Jahresbeginn ist auch das Lagerverwaltungssystem eNventa LVS erfolgreich im Einsatz. Doch nicht nur die Software ist neu: Eisen-Pfeiffer hat die Prozesse im Lager neu definiert und zum Teil automatisiert.

Die Carl Pfeiffer GmbH & Co. KG hatte nach der Durchführung einer Analyse ihres Lagers durch ein spezialisiertes Beratungsunternehmen bereits im Jahr 2017 die bestehenden Logistikprozesse auf den Prüfstand gestellt. Seinerzeit waren noch klassische Lagerstrukturen, manuelle Einlagerung und Kommissionierung mit Packlisten Standard. Es zeichnete sich jedoch schnell ab, dass dies angesichts rasant steigender

Pickzahlen, zunehmender Herausforderungen bei der Personalgewinnung, steigender Anforderungen an die Transparenz der Prozesse und einer limitierten Lagerfläche in Stockach nicht so bleiben würde. Auf der Basis der Prozessanalyse und nach zahlreichen Abstimmungen mit den Fachabteilungen im Unternehmen trieb ein vierköpfiges Team unter der Führung von IT-Leiter Hubert Stadler den Umbau der internen Lagerlogistik voran. So wurde etwa das bestehende automatische Langgutlager der Firma Fehr um einen Tablarlift der Firma Kardex ergänzt, der vor allem zur Einlagerung von Langgut-Artikeln, deren Länge über dem Palettenmaß liegt, verwendet wird. Im kommenden Jahr wird schließlich ein automatisches Shuttle-Lager für 10.000 Euroboxen in Betrieb genommen. Auch damit soll, wo immer möglich, die bisherige Kommissioniermethode „Mann zur Ware“ gedreht und „Ware zum Mann“ der Vorzug gegeben werden. Produkte, die in diesen automatisierten Systemen lagern, erhalten im Artikelstamm des ERP-Systems entsprechende Kennzeichen.



Klares Signal an die Kunden.

LVS BIETET ALLE GRUNDLEGENDEN FUNKTIONEN

Schon in einer frühen Projektphase hatte Nissen & Velten Gelegenheit, sein Lagerverwaltungssystem eNventa LVS zu präsentieren und vom hinzugezogenen Beratungsunternehmen „auf Herz und Nieren“ prüfen zu lassen. Dieses stellte schnell fest, dass das LVS alle grundlegenden Funktionen bietet, die Eisen-Pfeiffer benötigt und dass die Datenkonsistenz im gleichen System, ohne externe Schnittstellen, von Vorteil ist. Dennoch können LVS-Projekte typischerweise nur etwa 60 - 70 Prozent einer Standardsoftware nutzen, während der verbleibende Anteil, der auf Besonderheiten und räumliche Gegebenheiten des Anwenderunternehmens zurückzuführen ist, individuell programmiert wird.

Dementsprechend bekam auch Nissen & Velten ein Pflichtenheft zur Anpassung der Prozesse in eNventa LVS für Eisen-Pfeiffer. Während im herkömmlichen Lager 90 Prozent der Prozesse bereits im Standard abgebildet werden konnten, gab es im Fachmarkt, dessen Bestand in der Vergangenheit getrennt geführt und kommissioniert wurde, größere Anpassungen. Mit dem neuen LVS

sind nun beide Bereiche zusammengeführt worden: Der Fachmarkt ist heute mit mehreren Lagerzonen Teil des Gesamtlagers bei Eisen-Pfeiffer. Das führt unter anderem auch zur Einsparung von Packmaterial. Neu definiert und in eNVenta umgesetzt wurde beispielsweise anstelle des komplexeren Standard-Retourenhandlings, ein schnellerer Prozess für Retouren an der Kasse des Fachmarkts. Darüber hinaus ist beispielsweise die interne Steuerung des Tablarlifts an eNVenta LVS angebunden worden, welches das bestandsführende System ist. Auch für das zukünftige Shuttle-Lager ist die Software-Schnittstelle bereits entwickelt.

REIBUNGSLOSER LVS-START

Nachdem die intensive Projektphase mit dem Jahr 2021 begonnen hatte, konnte das Projektteam am 6. Januar, der in Baden-Württemberg ein Feiertag ist und 2023 auf einen Freitag fiel, die neue LVS-Lösung in den Echtbetrieb

nehmen. Die Teammitglieder haben dann testweise kommissioniert und alles lief rund. Der Tag der Wahrheit war dann der darauffolgende Montag, wie Hubert Stadler berichtet: „Wir haben bereits am ersten Tag 1.800 Positionen kommissioniert und alles aus dem Lager herausbekommen, was wir herausbekommen mussten.“

Das interne Projektteam des Handelsunternehmens hatte alles sehr gründlich vorbereitet: Von der Zoneneinteilung über die Etikettierung der Regalplätze und

der Ladehilfsmittel bis zum Test der neuen Software. Ein kompletter Umbau des Lagers wurde zudem bei laufendem Betrieb erfolgreich bewältigt. Die Inbetriebnahme des 17 Meter hohen Shuttle-Lagers wird im kommenden Jahr der letzte große Schritt sein, der aber aus der Softwareperspektive „nur“ die Anbindung einer weiteren Schnittstelle an das LVS bedeutet.

OUTPUT IN HOHEM MASSE SKALIERBAR

Schon nach der Inbetriebnahme des Tablarlifts ist der Anteil der manuellen Kommissionierung, die seit Jahresbeginn mit modernen WLAN-Scannern wegeoptimiert durchgeführt wird, auf 60 Prozent der Picks gefallen. Mit dem Start des neuen Shuttle-Systems soll dieser Wert weiter abnehmen. Seit der Einführung des LVS herrscht eine neue Transparenz in Bezug auf den Warenfluss im Lager und auf dem Transportweg. Der Vertrieb ist gegenüber den Kunden jederzeit auskunftsfähig, wo sich ihre Ware befindet. Kundenreklamationen können sicher auf ihre Stichhaltigkeit geprüft werden. Mögliche Fehler werden schneller identifiziert. Prozess- und Bestandssicherheit haben sich im Unternehmen erhöht. IT-Leiter Hubert Stadler resümiert: „Wir haben schon festgestellt, dass wir mit dem LVS schneller sind, obwohl uns Stammpersonal fehlt. Und der Warendurchsatz ist heute in sehr hohem Maße skalierbar.“ ■



Vor dem Versand: Packplätze mit eNVenta-Monitor.

UPDATE FÜR DMS-APP PROXESS NOW

Neue Funktionen für unterwegs und im Homeoffice

Proxess, Experte für Digitalisierung und Dokumentenmanagement, erweitert mit dem neuesten Update seiner Dokumentenmanagement-App Proxess Now den Funktionsumfang. So sorgt die neue Version für eine Prozessoptimierung bei der Digitalisierung und Archivierung von Papierbelegen, insbesondere im Bereich der Suche und Zuordnung.

Die jüngst integrierte Auto-Complete-Funktion erleichtert die Suche innerhalb der App ab dem ersten Zeichen, indem Schlagworte auf Basis der archivierten Dokumente automatisch angezeigt werden. Langwieriges und mühsames Suchen gehört dank Autovervollständigung der Vergangenheit an. Zusätzlich helfen neue Filter- und Sortieroptionen, endlose Trefferlisten zu reduzieren. Nutzerinnen und Nutzer können die Reihenfolge auch manuell anpassen und eine auf- oder absteigende Sortierung festlegen. iOS-User profitieren zudem von der Blätterfunktion, die ein komfortables Blättern innerhalb geöffneter Dokumente und zwischen verschiedenen Dateien ermöglicht.

Proxess Now bietet die Möglichkeit, Papierbelege jederzeit und an jedem Ort einfach und schnell mit dem Smartphone oder Tablet zu digitalisieren und zu archivieren. Als Ergänzung zum Webclient des Dokumentenmanagementsystems von Proxess fungiert die App als mobiler Assistent und ersetzt zusätzlich Scanner im Homeoffice oder in Desk-Sharing-Bereichen. Abfotografieren, verschlag-

Das Update für die DMS-App Proxess Now liefert neue Funktionen für die Archivierung von Papierbelegen unterwegs und im Homeoffice. (Foto: Proxess)



worten, hochladen und schon stellt die Anwendung die Dokumente in Echtzeit digital im DMS und Archiv für berechnete Kolleginnen und Kollegen zur Verfügung. Dabei haben die Anwenderinnen und Anwender die Möglichkeit, die digitalisierten Dokumente entweder bestehenden Vorgängen im Proxess-Archiv zuzuordnen oder neue Vorgänge anzulegen. Unterstützt wird dies durch eine intuitive Indexierung sowie optional durch eine automatische Verschlagwortung mittels QR-Codes.

Besonders praktisch erweist sich die Proxess Now App auch als digitales Tool für Auslieferungsnachweise, denn der vom Empfänger quittierte Warenempfang kann vom Fahrer noch vor Ort im Unternehmensarchiv abgelegt werden. Die Lieferrachweise sind somit in Echtzeit abrufbar.

Das Update wird innerhalb der installierten Applikation angeboten. Auch steht die neueste Version von Proxess Now für Android sowie iOS in den jeweiligen Stores zur Verfügung. ■

NACHHALTIGKEITSSTRATEGIE IM PVH

Vermitteln mit neuen Inhalten

Die Vermittlerrolle zwischen Herstellern und unterschiedlichen Anwenderzielgruppen ist für den Produktionsverbindungshandel (PVH) nicht neu. Durch die wachsenden Anforderungen im Bereich der Nachhaltigkeit kommen aktuell neue Aspekte in dieser Rolle hinzu. Darüber hinaus gibt es zahlreiche Möglichkeiten, als PV-Händler selber ressourcenschonend und achtsam zu agieren – wie das Beispiel der Meesenburg Gruppe zeigt.

Hannah Fischer ist seit Mitte März dieses Jahres Senior Nachhaltigkeitsmanagerin bei der Meesenburg Gruppe in Flensburg. Ihre Aufgabenstellung: die im letzten Jahr gestartete Nachhaltigkeitsstrategie im Unternehmen weiterzuentwickeln und umzusetzen. Von entscheidender Bedeutung ist es für sie dabei, immer die Gesamtstrategie nicht aus den Augen zu verlieren. Nicht nebeneinanderstehende Einzelmaßnahmen sind das Ziel, sondern eine gesamtheitliche Umsetzung. Dafür sei es wichtig, dass die Strategie wie bei Meesenburg von der Geschäftsführung und den Führungskräften angestoßen und unterstützt wird, ist Fischer überzeugt: „Ohne den Impuls und die Motivation der Geschäftsleitung ist die konsequente Umsetzung nicht realistisch“, so ihre Einschätzung.

Nachdem Grundzüge der Strategie im letzten Jahr zunächst mit einer externen Agentur erarbeitet wurden, erfolgt die weitere Arbeit jetzt intern, aufbauend auf den durchgeführten Überlegungen und der Festlegung der drei wesentlichen Säulen der Strategie. Als diese wurden der Bereich Produkte und Dienstleistungen, der Bereich Klimaschutz sowie der Bereich Mitarbeitende identifiziert. Parallel zur Bestandsaufnahme in den Bereichen erfolgt bereits die Umsetzung erster Maßnahmen.

Eine Orientierung beim Vorgehen liefern die gesetzlichen Vorgaben wie das Lieferkettensorgfaltspflichtgesetz oder die CSRD, aber auch z.B. das Greenhouse Gas Protokoll, nach dem Meesenburg in einer ersten Emissionsbilanz bereits die Emissionen aus Scope 1 und 2 erhoben hat. Letztendlich geht es für Hannah Fischer aber darum, dass Unternehmen die Verantwortung tragen, den Beitrag zu leisten, der für sie notwendig und realisierbar ist.

SORTIMENTSÜBERPRÜFUNG

Einen wesentlichen Teil der ersten Säule der Strategie bildet die Überprüfung des Sortimentes in Bezug auf Nachhaltigkeitskriterien. Wesentlich auch deshalb, weil diese Überprüfung durch die Größe des Sortimentes mit einem erheblichen Zeitaufwand und einer in-



Hannah Fischer, Senior Nachhaltigkeitsmanagerin bei der Meesenburg Großhandel KG in Flensburg.

tensiven Kommunikation mit den Lieferanten verbunden ist. Dabei werden zum einen Risiken in der Lieferkette nach LkSG (Einhaltung von Menschenrechten, Schutz der Umwelt) und zum anderen Zertifizierungen und Details zu Produkten abgefragt und bewertet. Dies erlaubt die Identifizierungen von nachhaltigen Alternativen innerhalb des Sortiments. „Wir arbeiten hier jedoch nicht mit Auslistungen“, beschreibt Hannah Fischer die aktuelle Situation, „sondern wir versuchen, unsere Kunden über die einzelnen Produkte umfassend zu informieren und ihnen, wenn möglich, nachhaltigere Alternativen anzubieten.“ Fischer sieht hier einen kollaborativen Ansatz mit dem Handel als Vermittler zwischen Produkt und Anwender als zielführend an, um auf die Entwicklungen auf beiden Seiten adäquat reagieren zu können.

Spürbar ist bei Meesenburg, wenn auch nicht von allen Kundengruppen, die verstärkte Nachfrage nach zertifizierten Produkten, insbesondere von großen oder institutionellen Kunden. Häufig kommen die Nachfragen auch von Kunden der Kunden – dies nicht zuletzt als Zeichen der gesamtgesellschaftlichen Entwicklung.

Während die Einflussmöglichkeiten auf die Hersteller und Lieferanten für den Handel nur in einem begrenzten Rahmen möglich sind, besteht bei den Eigenmarken ein deutlich größerer Spielraum. „Mit der Eigenmarke „blaugelb“ geht Meesenburg hierbei voraus und hat Produkte wie das Vorwandmontagesystem Triotherm+ entwickelt, welches die Kunden bei der Reduzierung von Wärmebrücken unterstützt und damit CO₂ einspart. Für die Triotherm+ Profile sowie für alle EPS-basierten Produkte hat Meesenburg eine Cradle to Cradle Silber Zertifizierung erhalten. Auch wurden bereits für ausgewählte Produkte EPDs (Environmental Product Declarations) erstellt. Mit dem neuen Geschäftsfeld Stroxx Energy wurden explizit auch Produkte wie PV-Module und Stromspeicher ins Sortiment aufgenommen, die Kunden helfen, eigene Nachhaltigkeitsansprüche zu realisieren.

Dienstleistungen hinterfragen

Service ist ein wichtiger Faktor für die Konkurrenzfähigkeit des PVH, gleichzeitig werden bei Meesenburg insbesondere im Bereich der Logistik verschiedene

Meesenburg unterstützt die Mitarbeitenden beim Umstieg auf klimafreundlichere Verkehrsmittel durch Firmenbikes. (Fotos: Meesenburg)



Warenwirtschaft
absturzsicherer und virenunanfälliger

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



Die Ausstattung der Standorte mit Ladesäulen für E-Fahrzeuge gehörte zu den ersten Maßnahmen der Nachhaltigkeitsstrategie bei Meesenburg.

etablierte Abläufe hinterfragt und überprüft. Ist beispielsweise eine tägliche Belieferung von Kunden notwendig oder wie kann der Warenaustausch zwischen den Standorten optimiert werden, sind die Fragestellungen, die zu klären sind. „Dafür ist wieder eine offene Kommunikation mit den Kunden und das gemeinsame Suchen nach Lösungen ausgesprochen wichtig“, berichtet Fischer.

Für die Nachhaltigkeitsmanagerin liegt in diesem Bereich ein großes Potenzial, den Ressourcenverbrauch des Handels zu reduzieren. Aber auch hier kann eine erfolgreiche Lösung ohne die Kommunikation mit den Beteiligten, ebenso wie beim Sortiment mit den Lieferanten, nicht gelingen.

KLIMABILANZ VERBESSERN

Großes Potenzial für den Handel besteht auch im Ausloten der Möglichkeiten, den eignen Energie- und Ressourcenverbrauch kontinuierlich weiter zu reduzieren. „Wir haben knapp 30 Standorte mit Gebäuden, die auf Energieeffizienz, Potenzial für PV-Anlagen und einiges mehr überprüft werden“, beschreibt Hannah Fischer die Situation bei Meesenburg. Die Analyse der Möglichkeiten, die an den einzelnen Standorten bestehen, ist derzeit in Arbeit, Umbaumaßnahmen sind bereits für 2023 geplant. Dabei sollen selbstverständlich die Mitarbeitenden mit einbezogen werden und deren Kenntnisse über die einzelnen Standorte und Ideen für effektive Lösungen genutzt werden.

Neben den Gebäuden ist die bestehende Dienstwagenflotte ein Bereich, der großes Potenzial zur Reduzierung bei der Nutzung fossiler Energien liefert. Die Einführung der E-Mobilität und die Suche nach Alternativen beim Gebrauch der Dienstwagen stehen hier im Mittelpunkt der Maßnahmen, die gemeinsam im Dialog mit den Mitarbeitenden gesucht werden. Dass dieser Prozess durch die Installation von Ladesäulen für die E-Mobilität an ca. 20% der Standorte, die Bereitstellung von E-Autos oder auch von ca. 100 Fahrrädern oder E-Bikes fürs Pendeln begleitet wird, versteht sich von selbst.

MITARBEITENDE MITNEHMEN

Gleichberechtigt neben den Säulen Produkte und Dienstleistungen sowie Klimaschutz ist die Weiterbildung und der Kompetenzaufbau der etwa eintausend Mitarbeitenden bei Meesenburg ein entscheidendes

Element der Nachhaltigkeitsstrategie. Dieser bei Meesenburg traditionell bereits stark verankerte Bereich wird aktuell koordiniert erweitert, um die „Kompetenzen von morgen“ gezielt zu fördern und beispielsweise die Auszubildenden auch „digital abzuholen“, wie Hannah Fischer die neuen Elemente der Aus- und Weiterbildung beschreibt. Dabei wird auch gezielt überprüft, wo bereits Nachhaltigkeitskompetenzen vorhanden sind, die zur Umsetzung der Strategie genutzt werden können.

„Die Umsetzung der Strategie kann nicht nur aus der Geschäftsführung erfolgen, sondern muss dialogorientiert mit den Mitarbeitenden durchgeführt werden“, beschreibt Hannah Fischer das Vorgehen. „Wir haben in dieser Hinsicht sehr motivierte Mitarbeitende, diese Motivation muss aber gestärkt werden und nicht durch ggf. überfordernde Maßnahmen gelindert werden.“

Zur kontinuierlichen Aus- und Weiterbildung kommen bei Meesenburg flexible und familienfreundliche Arbeitszeitmodelle sowie Möglichkeiten des mobilen Arbeitens hinzu, um die Zufriedenheit der Mitarbeitenden zu gewährleisten. Selbstverständlich wurde im Rahmen der Strategie auch in diesem Bereich der Ist-Zustand erhoben. „Die Stimmung im Haus ist sehr gut“, beschreibt Hannah Fischer die Ergebnisse, „und die Mitarbeitenden sind sehr zufrieden.“ Damit dies so bleibt, setzt man bei Meesenburg auch bei der Umsetzung der Nachhaltigkeitsstrategie auf Dialogorientierung und weitestgehende Transparenz.

STRUKTUR IST ESSENZIELL

Bei den drei verschiedenen Säulen und den unterschiedlichen Maßnahmen in den einzelnen Bereichen ist es für Hannah Fischer entscheidend, immer die Gesamtstrategie im Blick zu behalten. Gerade das sieht sie als wesentliche Aufgabenstellung ihrer Position und ist dabei für die feste Verankerung im Organigramm dankbar. Die Entwicklung und Umsetzung der Meesenburg Nachhaltigkeitsstrategie kann dabei nur in einem großen Projektteam mit Beteiligung z.B. der Abteilungen Einkauf, Vertrieb, Controlling, Personalabteilung, IT und Logistik gelingen, um die Maßnahmen aus dem Bereich Nachhaltigkeit sinnvoll und zuverlässig in das Tagesgeschäft einzubinden und einen Mehrwert zu schaffen. Denn es geht darum, sich nicht in Einzelmaßnahmen zu verlieren, sondern ein zukunftsfähiges, wirtschaftlich gesundes Unternehmen zu gestalten. ■



Steig- und Gerüstsysteme

Perfekte Lösungen für einen sicheren Arbeitsplatz.



R13-Profilierung

- + Sicheres & komfortables Arbeiten
- + Selbstreinigende R13-Profilierung
- + Robuste Ausführung



HECO KOMMUNIZIERT DIREKT

„Der Bedarf entsteht auf der Baustelle“

Heco-Schrauben ist bei der Auszeichnung der PVH-Partner auch jetzt wieder, wie so oft, auf einem der vordersten Plätze zu finden. Trotzdem richtet das Unternehmen seine Kommunikation verstärkt direkt auf die Anwenderinnen und Anwender der Schrauben und Befestigungslösungen aus. Über das Warum und die Gesamtstrategie dahinter sprachen wir mit Andreas Hettich, bei Heco verantwortlich für die Produktentwicklung und das Marketing.

ProfiBörse: Sie sind in diesem Jahr auf der BAU erstmals mit einem Markenbotschafter aufgetreten. War dies erfolgreich?

Andreas Hettich: Wir haben in diesem Jahr mit den Auftritten von Philipp Kaiser aus Rot, dem Gewinner der Silbermedaille bei den Weltmeisterschaften des Zimmererhandwerks 2022 und Vizeeuropameister, erstmals mit dieser Art der Besucheransprache auf einer Messe gearbeitet. Und wir müssen sagen, wir waren selbst ein wenig überrascht, wie gut dies funktioniert hat und wie erfolgreich wir die Aufmerksamkeit auf unseren Stand ziehen konnten. Mit Philipp Kaiser als Markenbotschafter ist uns ein echter Glücksschiff gelungen. Neben seiner fachlichen Kompetenz hat er ein großes Talent, solche Bühnenauftritte zu absolvieren, ohne dies als die große Show wirken zu lassen. Das Publikum nimmt ihm seine Authentizität ab und bringt ihm Sympathie entgegen. Das wirkt sich natürlich auch positiv auf unsere Marke aus.

Wie passt der Mosaikstein Markenbotschafter in Ihre Marketingstrategie?

Unser Ziel ist es, verstärkt mit den Anwenderinnen und Anwendern unserer Produkte in Kontakt zu kommen und diese direkt anzusprechen, um bei ihnen eine

Markentreue zu erzeugen. Denn sie sind es letztendlich, bei denen der Bedarf nach den Produkten vorhanden ist und sie müssen die Vorteile unserer Lösungen kennen. Deshalb sind wir auf Anwendermessen unterwegs, gehen sehr stark an die Ausbildungsstätten für die Berufsgruppen, die mit unseren Produkten arbeiten und setzen seit einigen Monaten auch unseren Markenbotschafter gezielt ein, um diese Zielgruppen zu erreichen. Es gibt bereits viele Heco-Fans, aber wir wollen noch mehr haben!

Welche Kanäle nutzen Sie über Messen und Markenbotschafter hinaus?

Den Bereich der Ausbildungsstätten hatte ich ja bereits genannt, daneben spielen inzwischen die digitalen Kommunikationskanäle eine sehr große Rolle. Hier sind wir zum Beispiel auf den einschlägigen Social Media-Kanälen präsent und nutzen die Homepage für digitale Angebote und Downloads. Und manchmal gelingt es über diese Kanäle auch, dass beispielsweise ein Anwendungsvideo in der Community viral geht und wir anschließend beim gezeigten Produkt ausverkauft sind. Das gibt einem dann das Gefühl, dass es doch möglich sein könnte, über diesen Weg Nachfrage zu erzeugen – mit einer großen Reichweite und einem für uns leistbaren Aufwand.



Andreas Hettich, bei Heco verantwortlich für die Produktentwicklung und das Marketing. (Fotos: Heco)

Warum forcieren Sie diesen Weg, kommt die Kommunikation über den Handel nicht bis zu den Anwendern? Und wollen Sie sich langfristig vom Handel unabhängig machen?

Die Distribution unserer Produkte über den Fachhandel funktioniert und wir werden am Konzept der konsequenten Fachhandelsorientierung nichts ändern. Der Fachhandel bleibt Vertriebspartner Nummer eins und wir werden immer einen Handel als Bindeglied zum Markt brauchen und arbeiten auch nicht beispielsweise mit einem eigenen Onlineshop. Wir merken aber, dass es einerseits sehr schwierig ist, eine Rückmeldung zu unseren Produkten von Seiten der Anwender über den Handel zu erhalten, andererseits die Vorteile von Neuheiten bis zu den Anwenderinnen und Anwendern über den Handel durchzukommunizieren. Deshalb gehen wir den beschriebenen Weg der direkten Kommunikation, um dann einerseits durch die Rückmeldungen neue, innovative Befestigungslösungen entwickeln zu können, andererseits einen Vorverkauf der Produkte zu erzielen, von dem dann der Handel profitieren kann.

Welche Rolle spielen Schulungen in diesem gesamten Kontext?

Den Schulungen messen wir eine große Bedeutung bei und wir forcieren auch die Aktivitäten unserer Heco-Akademie. Im ersten Quartal des Jahres haben wir über 1.000 Schulungsteilnehmende in unseren Veranstaltungen begrüßen können, eine Zahl, die alle bisherigen deutlich in den Schatten stellt. Die Forcierung des Angebotes gilt sowohl für Schulungen für Anwenderinnen und Anwender, Planerinnen und Planer aber auch für Mitarbeitende des Handels. Denn in vielen Fällen wird es auch bei einem breit angelegten und mit detaillierten Informationen versehenen Vorverkauf immer noch die Situation geben, in der der Außen- oder Innendienst des Handels die letzte Überzeugungsbarriere zum Kauf des Produktes überwinden muss. Dafür muss das Wissen um die Produktvorteile vorhanden sein, die wir in unseren Schulungen vermitteln. Neben der Akademie bieten wir für die anfangs genannten Zielgruppen zahlreiche digitale Services wie unsere Bemessungssoftware oder Hilfen bei Ausschreibungen an, die auch bei diesen Zielgruppen die Markenbindung stärken sollen.

Wie erfolgen Produkt- und Produktionsweiterentwicklung?

Wir haben den Anspruch, Lieferant innovativer Problemlösungen in der Befestigungstechnik zu sein, des-

Der Heco-Stammsitz in Schramberg im Schwarzwald.



halb hat die Produktentwicklung, für die wir auch ein Stück auf die Resonanz aus dem Markt angewiesen sind, sowie die Weiterentwicklung der Produktion einen hohen Stellenwert. Daher freut es uns besonders, dass wir in diesem Jahr mit dem TOP 100-Siegel 2023 für unsere Innovationskraft gewürdigt worden sind. An dem seit 1993 vergebenen TOP 100-Siegel für besondere Innovationskraft und überdurchschnittliche Innovationserfolge von mittelständischen Unternehmen ist für uns besonders das wissenschaftliche Auswahlverfahren interessant, bei dem die internen Prozesse und Abläufe analysiert und bewertet werden. Den Preis zu erhalten, ist das eine, die Vorarbeit bis dahin ist aber das eigentlich Wertvolle daran.



Die Heco-Akademie bietet inzwischen auch zahlreiche Online-Lehrgänge an.

Mit welchen Neuheiten dürfen Handel und Anwender in diesem Jahr noch rechnen?

Für das zweite Halbjahr gibt es Produktentwicklungen, die wir vorstellen werden, aber derzeit ist es noch ein wenig zu früh, um schon darüber sprechen zu können. Zudem haben unsere aktuellen Produkte, allen voran die zuletzt vorgestellte Heco-Topix-plus ein noch so großes Marktpotenzial, das noch längst nicht ausgeschöpft ist. Hier muss die Kommunikation von allen Beteiligten intensiv weitergeführt werden, um die vielen Vorteile dieser Schraube den Anwenderinnen und Anwendern deutlich und bewusst zu machen – womit wir wieder beim Anfang des Gesprächs wären.

Erlauben Sie aber doch noch eine Frage: Entwickelt sich das Sortiment auch über die Schraube hinaus und gehören dazu auch Services, die der Handel zur Kundenbindung bei Ihnen anfordern kann?

Wir beschäftigen uns sehr intensiv mit dem Thema der Sortimentsausweitung über die Schraube hinaus, sei es durch das Angebot von weiterer Befestigungstechnik oder von Werkzeugen rund um die Befestigung. Sicher ist aber, dass es immer einen Bezug zur Befestigung geben wird. Denn das ist unsere Kompetenz. Und das Thema Services ist bei uns schon lange präsent, von den Abverkaufshilfen über Broschüren bis hin zu den digitalen Services. Ganz handfest ist aber zum Beispiel unser Angebot, dass der Handel pneumatische Setzgeräte verleihen kann, die er von uns gestellt bekommt. Der Handel übernimmt dabei nur die Vermittlerposition, der Leihvertrag wird in der Regel zwischen Heco und den Anwendern geschlossen, die diese Geräte benötigen. Auch solche Maßnahmen dienen dazu, die Markenbindung und Kundenbindung im Handel zu festigen. ■

BOSCH PREMIUM PARTNER EVENT 2023

»Wir werden gemeinsam wachsen«

Bosch Power Tools hat Anfang Juli zum großen Bosch Premium Partner Event 2023 nach Dresden eingeladen. Ein umfangreiches Informations- und attraktives Rahmenprogramm lockten einige hundert Handelspartner zur Veranstaltung. Vorgestellt wurden unter anderem die neuen Pro Services. Was sich dahinter verbirgt und welchen Stellenwert die Veranstaltung hat, wollten wir von Volker Höschele, Vertriebsleiter Deutschland für Profigeräte von Bosch Power Tools und Gastgeber in Dresden wissen.

ProfiBörse: Sie haben den Fachhandel zum Premium Partner Event eingeladen. Signalisiert das „Premium“ eine wieder geänderte Gewichtung der Handelspartner und -formen in der Vertriebsstrategie?

Volker Höschele: Unser Bosch Premium Partner Event 2023 ist ein klares Bekenntnis zum Fachhandel. Wie Sie wissen, richtet sich unsere Distributionsstrategie danach aus, wo die Verwender unsere Produkte suchen und kaufen. Der Fachhandel war und ist durch seine hohe Beratungs- und Vertriebskompetenz sowie seine räumliche Nähe zum Kunden nach wie vor der wichtigste Vertriebskanal für Bosch Professional. Daran hat sich nichts geändert: Wir bieten dem Fachhandel bereits seit über zwanzig Jahren ein Partnerprogramm mit umfassender Unterstützung an, den Bosch Premium Partner gibt es nun seit knapp zehn Jahren. Das Konzept garantiert dem Verwender kompetente Vertriebspartner, die wir mit entsprechenden Premium-Service-Angeboten weiter stärken.

Mit der Veranstaltung haben Sie die Pro Services eingeführt, was steckt hinter diesen Services?

Mit den neuen Pro Services Go, Compact oder Comfort bieten wir Verwendern für jede Anforderung ein

Volker Höschele, Vertriebsleiter Deutschland für Profigeräte von Bosch Power Tools und Gastgeber des Bosch Premium Partner Event 2023 in Dresden. (Fotos: Bosch)



passendes Service-Paket. So beinhaltet der umfangreichste Pro Service Comfort für die Laufzeit von zwei, drei oder vier Jahren beispielsweise kostenfreie Verschleißreparaturen, ein Neugerät beziehungsweise Starter-Set zum Vorteilspreis bei gemeldetem Diebstahl und ein Leihgerät für die Dauer einer Reparatur. Alle Pro Services lassen sich über die Pro360-App für Mobil- und Desktop-Geräte einfach und schnell abwickeln. Durch diese neuen Pro Services bieten wir dem Fachhandel die Möglichkeit, das eigene Profil zu schärfen und sich noch stärker als Kompetenz-Partner zu etablieren, Kunden langfristig zu binden und damit auch höheren Umsatz zu generieren.

An einzelnen Gewerkestationen und Infoständen konnten sich die Handelspartner über Neuheiten und das bestehende Sortiment sowie die Services informieren.





Der 40-Tonnen-LKW der Bosch Pro Tour.

Auch unser „Rund-um-Paket“ für die Bewerbung der Partnerschaft steht Bosch Premium Partnern selbstverständlich nach wie vor zur Verfügung, sodass der Handel seine Partnerschaft und die damit verbundenen Vorteile für den Kunden sowohl stationär als auch online vollumfänglich bewerben kann.

Darüber hinaus bauen wir unser Angebot kontinuierlich aus und bieten jetzt zum Beispiel regelmäßig spezielle Online-Schulungen an, so genannte BPP Online Learnings. Ziel ist es, den Fachhandel beim Thema Online-Marketing noch stärker zu unterstützen, den Online-Auftritt weiter zu optimieren, Neukunden zu gewinnen und gemeinsam zu wachsen.

Welche Rolle spielt die Akku-Allianz AmpShare im Rahmen des Vertriebs der Profiwerkzeuge?

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

Wird es in der Zusammenarbeit mit stark fachhandelsorientierten Marken innerhalb der Allianz gemeinsame und exklusive Auftritte z.B. am PoS oder online geben, was erwartet hier den Fachhandel?

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

Was ist Ihr Fazit zum „Bosch Premium Partner Event 2023“?

Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit! Gemeinsam stark – das ist unser Motto!

Wir sind fest davon überzeugt, dass wir alle Bausteine bieten, um auch künftig gemeinsam innovativ, erfolgreich, nachhaltig und nah am Verwender zu sein. Wir bieten ein einmaliges Produkt-Portfolio aus Elektrowerkzeugen, Messtechnik und Zubehör, einen exzellenten Service, ein herstellerübergreifendes Akku-System, durch das der Verwender Geld, Zeit und Platz spart und darüber hinaus auch zu mehr Nachhaltigkeit beiträgt. Mit dem Fachhandel haben wir einen starken Partner, der unsere Visionen teilt und wir wollen und werden gemeinsam wachsen. ■



Höhepunkt des Begleitprogramms: ein exklusives Konzert der Fantastischen Vier.

Sie unterstützen den Fachhandel auch mit der Pro Tour, erfolgt dies exklusiv und wie profitiert der Fachhandel davon?

Die Bosch Pro Tour bringt die Welt der professionellen Elektrowerkzeuge, Messgeräte und Zubehör direkt zu ihren gewerblichen Verwendern – mit einer großen Ausstellungsfläche, zahlreichen Anwendungstationen und einem innovativen Konzept. Herzstück ist ein modularer 40-Tonnen-LKW. Beworben und begleitet wird die Tour mit einer 360°-Kommunikation offline, online sowie auf Social Media. Ziel ist es, möglichst viele Besucher an den verschiedenen Standorten begrüßen zu können.

Wir haben mit der Bosch Pro Tour eine einzigartige Plattform geschaffen, um neue Kunden und Großverwender von Bosch Professional zu überzeugen. Tolle Angebote, attraktive Gewinnspiele, gute Verpflegung sowie eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Händlern bieten dem Besucher ein besonderes Event-Erlebnis. Selbstverständlich stärkt der Fachhandel dadurch vorhandene Kundenbeziehungen, kann einfacher Neukunden akquirieren und mit attraktiven An-

geboten den Umsatz steigern. Dementsprechend ist das Konzept sehr erfolgreich und wird vom Handel wie von den Verwendern sehr gut angenommen.

Gibt es weitere exklusive Maßnahmen für den Handel?

Von Test Tools und einer aufmerksamkeitsstarken PoS-Markenpräsentation über Trainings, wie der eigene Web- und Social Media-Auftritt verbessert werden kann, bis hin zur Betreuung im B2B-Portal – und vieles mehr. Die Breite und Vielzahl der Leistungen im Bosch Premium Partner ergeben ein einmaliges Konzept.

Im Online-Vertrieb ist „Bosch blau“ breit aufgestellt, gibt es im digitalen Umfeld für den Fachhandel Alleinsteinstellungsmöglichkeiten?

Wir unterstützen den Fachhandel selbstverständlich auch sehr stark im digitalen Bereich.

Über business Connect haben Bosch Premium Partner zum Beispiel die Möglichkeit, ihr stationäres Fachgeschäft sowie ihren Online-Shop auf unserer Website in die Händlersuche zu integrieren.



Können ab sofort auch unkompliziert von den Gewerbekunden gemietet werden: Elektrowerkzeuge von Flex. (Foto: Flex)

NEUES ANGEBOT FÜR GEWERBEKUNDEN

Flex-Geräte mieten statt kaufen

Die professionellen Maschinen der Flex Elektrowerkzeuge GmbH gibt es nun auch zur Miete: Gewerbekunden können sofort mit Flex-Profi-Equipment arbeiten, zahlen aber statt des vollen Kaufpreises nur eine monatliche Miet-Rate. Der Clou für den Händler dabei: Er erhält den vollen Kaufpreis und trägt kein finanzielles Risiko.

Mittels Flexvelop können alle Flex-Händler ihren Gewerbekunden zukünftig eine Geräte-Miete für Flex-Elektrowerkzeuge anbieten. Zu monatlich transparenten Mietraten kann der Kunde sofort über Profi-Equipment verfügen und hat nach neunmonatiger Mindestlaufzeit flexible Kauf- und Rückgabeeoptionen. Der Händler trägt dabei kein finanzielles Risiko: Er bekommt den vollen, von ihm festgelegten Kaufpreis ausbezahlt. Die monatlichen Mietraten des Kunden werden von Flexvelop eingezogen. Auch organisatorisch hat der Händler keinen Aufwand.

Der Gewerbekunde kann direkt über das Profi-Equipment verfügen, zahlt aber statt des vollen Kaufpreises nur eine monatliche Mietrate. In dieser Mietrate sind alle Kosten transparent enthalten, ohne versteckte Gebühren oder weitere Folgekosten. Sowohl Kauf als auch Rückgabe sind dabei nach einer Mindestlaufzeit von neun Monaten jederzeit flexibel möglich.

FLEXIBILITÄT UND TRANSPARENZ FÜR KUNDEN UND HÄNDLER

Auch Ralf Häfele, Chief Sales Officer bei der Flex Elektrowerkzeuge GmbH, sieht großes Potenzial in der Option Flexvelop: „Wir haben erst vor Kurzem begonnen, den ersten Händlern das Thema nahezubringen und sind dabei auf ein begeistertes Feedback gestoßen. Für den Kundenwunsch nach mehr Flexibilität bei gleichzeitiger Transparenz der Kosten können wir mit

der Flexvelop-Miete entsprechend innovative Lösungen bieten.“

Mit Flexvelop erhält der Mieter nicht nur ein professionelles Elektrowerkzeug von Flex, sondern profitiert gleichzeitig für die gesamte Mietdauer von einer Geräteversicherung, Diebstahlschutz sowie dem Flex-Fullservice. Alle diese Leistungen sind bereits im Mietpreis enthalten

Mietraten sind im Gegensatz zu Anschaffungskosten direkt zu 100 Prozent als Betriebsausgaben steuerlich absetzbar. Darüber hinaus wird weder die Bonität des Mieters belastet (Kredit- und schufafrei) noch die Liquidität in Höhe des vollen Kaufpreises eingeschränkt.

Um an der Geräte-Miete teilnehmen zu können, benötigt der Flex-Händler zunächst einen Flexvelop-Account, der über das Downloadportal der Flex-Website beantragt werden kann. Nach Erhalt der Zugangsdaten können dann online individuelle Angebote für die Kunden angefordert werden. Der papierlose Vertragsabschluss mit dem Endkunden erfolgt dann innerhalb von Minuten vor Ort im Laden oder per E-Mail durch den Händler. Der Vertragsabschluss erfolgt schufafrei und entsprechend ohne Belastung der Bonität der mietenden Unternehmen. Für den automatisierten Vertragsabschluss bei Flexvelop sind lediglich die Angabe von Name, Anschrift, Bankverbindung und der Personalausweis der Gewerbekunden erforderlich. Einfacher lässt sich kein Werkzeug mieten oder leasen. ■

KEINE KOMPROMISSE

WERNER TOWER 3T IN 10 MINUTEN AUFGEBAUT



NUR EINE PERSON NOTWENDIG!



JETZT VIDEO ANSEHEN!

WERNER – Bereit für hohe Erwartungen.



WERNERCO.COM/DE/PRODUKTE/GERUESTE/WERNERTOWER3T

ERWEITERTE SERVICEANGEBOTE IM E-COMMERCE

Das Wohl der Kunden im Fokus

E-Commerce boomt nicht erst seit Corona. Kein Wunder, bringt der digitale Handel doch viele Vorteile mit sich, wie Erreichbarkeit rund um die Uhr und globale Reichweite. Für die meisten Kunden ist die Online-Präsenz der Händler sogar Voraussetzung für deren Sichtbarkeit. Der Befestigungsexperte Fischer erweitert daher kontinuierlich sein breites Servicespektrum im E-Commerce. Das Wohl der Kunden steht dabei im Mittelpunkt allen Handelns im Netz.

„Durch ihren Online-Auftritt können Händler weltweit Kundengruppen abseits zeit- und ortsgebundener Einschränkungen erreichen“, sagt Christian Hasenest, Geschäftsführer Vertrieb bei der Unternehmensgruppe Fischer. „Doch die digitale Konkurrenz schläft nicht. Nur ein aufmerksamkeitsstarker und überzeugender Auftritt im Netz führt zu gesteigertem Erfolg.“ Mit seinen Serviceleistungen im E-Commerce unterstütze Fischer daher den Online-Vertrieb seiner Handelspartner. „Im Resultat steigen der Absatz und wirtschaftliche Erfolg der Händler“, weiß Christian Hasenest.

HANDEL ALS VERTRIEBSKANAL

Immer häufiger werden auch Befestigungsprodukte online gesucht und bestellt. Der erste Kontaktpunkt ist oft der Hersteller, der im Web sichtbar und gut auffindbar ist. Mit seinem starken Auftritt und seiner großen Präsenz im Netz erhöht Fischer die Sichtbarkeit und Relevanz der vernetzten Händlerseiten. „Wir binden unsere Handelspartner in die Customer Journey ein“, sagt Christian Hasenest. „Von unseren eigenen Online-, Social-Media- und Mobilkanälen aus leiten wir Endkunden weiter zu den angebundenen Händlern. So wird ein Einkauf, der auf unseren Kontaktkanälen startet, im letzten Schritt im Onlineshop oder stationären Ladengeschäft unserer Handelspartner abgeschlossen.“

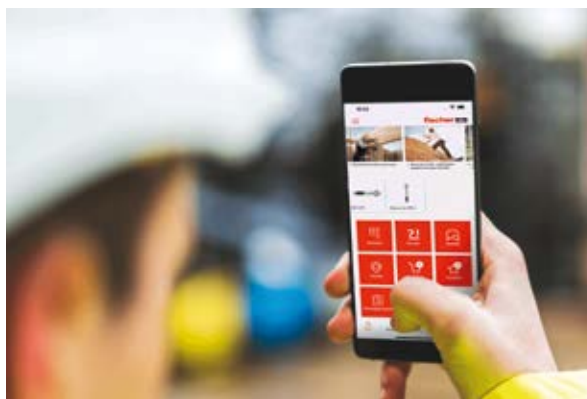
Shopping-Erlebnisse gestaltet das Unternehmen attraktiv – mit Vorzügen für Anbieter der Befestigungsprodukte und Verbraucher. „Unseren gesamten Online-, Social-Media- und Mobilauftritt richten wir an den Kundenbedürfnissen und dem Nutzerverhalten aus“, betont Christian Hasenest. „Das Ziel ist, für angenehme und einprägsame Einkaufserlebnisse zu sorgen, so erhöhen wir die Zufriedenheit der Endkunden und binden sie an die Unternehmen, die an der Customer Journey beteiligt sind.“ Zu den vielen Kontaktpunkten gehören dabei die Fischer Website, Auftritte auf sechs Social-Media-Kanälen sowie die Fischer Apps PRO und DIY.

WEBSITE ALS HÄNDLER-UNTERSTÜTZUNG

Besucher der Fischer Website erwarten viele praktische Features, vollständige und gut strukturierte Inhalte sowie ein aufgeräumtes und modernes Design. Geeignete Befestigungslösungen und alle weiteren gewünschten Informationen lassen sich durch die kundenfreundliche Navigation, den übersichtlichen Produkt-Onlinekatalog und die intelligente Suche einfach und intuitiv finden. Indem Kunden per „Retail Connect“ in den Onlineshop der angebundenen Fischer



Attraktive Shopping-Erlebnisse starten auch auf Fischer Social-Media-Kanälen. Überzeugender Content schafft Aufmerksamkeit für die Marke sowie ihre Produkte, Leistungen, Exklusivangebote und Aktionen – mit Händler-Einbindung in die weitere Social Media Customer Journey. (Fotos: Fischer)



Handwerksbetriebe und Bauunternehmen recherchieren und kaufen Produkte immer häufiger auf dem Smartphone. Mit seiner App PRO und weiteren mobilen Anwendungen unterstützt Fischer Endkunden bei der Wahl und Anwendung von Befestigungslösungen.

logs vereinfacht und beschleunigt die Produktrecherche mit mobilen Geräten von unterwegs“, sagt Christian Hasenest. „Zudem helfen unsere Apps Profis und Heimwerkern bei

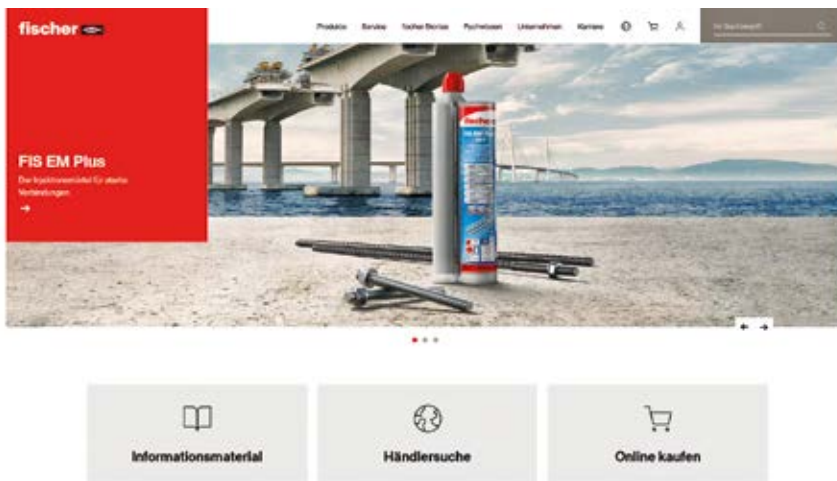
der Wahl der richtigen Befestigungslösung und deren Anwendung.“ Zu neuesten Funktionen der PRO App zählen die Erstellung und der schnelle Zugriff auf Montageprotokolle sowie eine Berechnung von erforderlichen Mörtelmengen für Verbundanker und nachträgliche Bewehrungsanschlüsse. Außerdem können User weitere gewünschte Informationen zur Fischer Befestigungswelt intuitiv finden, direkt mit den Fischer Anwendungstechnikern chatten und vieles mehr.

MOBILE COMMERCE IM BLICK

Mobile Commerce ist ein weltweit wachsender Trend. So machen aktuellen Studien zufolge Sessions über Mobiltelefone heutzutage den größten Anteil des Gesamttraffics im weltweiten E-Commerce aus – mit steigender Tendenz. „Unsere Website im responsiven Design mit der Mobilversion des Produkt-Onlinekata-

logs vereinfacht und beschleunigt die Produktrecherche mit mobilen Geräten von unterwegs“, sagt Christian Hasenest. „Zudem helfen unsere Apps Profis und Heimwerkern bei der Wahl der richtigen Befestigungslösung und deren Anwendung.“ Zu neuesten Funktionen der PRO App zählen die Erstellung und der schnelle Zugriff auf Montageprotokolle sowie eine Berechnung von erforderlichen Mörtelmengen für Verbundanker und nachträgliche Bewehrungsanschlüsse. Außerdem können User weitere gewünschte Informationen zur Fischer Befestigungswelt intuitiv finden, direkt mit den Fischer Anwendungstechnikern chatten und vieles mehr.

Die Fischer App Craftnote dient außerdem als zentrale Koordinations- und Kommunikationsstelle rund um Projekte der Handwerksbetriebe. Als Schnittstelle zwischen Baustelle und Büro verknüpft sie Kommunikation, Dokumentation, Organisation und Planung des Handwerker-Betriebs. Mit zuverlässigen Daten und stabilen Prozessen wird der Unternehmenserfolg planbar.



HÄNDLER-EINBINDUNG IN SOCIAL MEDIA CUSTOMER JOURNEY

Mit seinen Social-Media-Kanälen bietet der Befestigungsprofi Endkunden einen weiteren digitalen Service. Indem das Unternehmen seine Handelspartner in sein Social-Media-Marketing einbindet, unterstützt es sie zusätzlich. „Durch durchdachten Content auf unseren sechs Social-Media-Kanälen erzielen wir für unsere Marke und Leistungen eine deutliche Reichweitensteigerung“, betont Volker Amann, Bereichsgeschäftsführer Internationales Marketing bei Fischer. „Dabei machen wir immer wieder auf Exklusivangebote und außergewöhnliche Marketingaktionen aufmerksam.“ Links in den Social-Media-Beiträgen führen weiter zu näheren Informationen zu Produkten und Aktionen auf der Fischer Webseite. Von hier aus können Endkunden wie gewohnt ihr Käuferlebnis beim verbundenen Händler online oder mithilfe der lokalen Händlersuche im Geschäft vor Ort abschließen.

Sehr erfolgreich startete der Befestigungsexperte außerdem seinen Festmacher-Kanal auf YouTube. „Bin-

nen 1,5 Jahren konnten wir schon fast 8.500 Abonnenten gewinnen und wöchentlich kommen hunderte neue dazu“, verrät Volker Amann. „Mit den Serienformaten rund um die Themen Bauen und Befestigen beginnt für viele Kunden die Customer Journey.“ Auf seinem Festmacher-Kanal bietet das Unternehmen Beratung und Unterhaltung zu zielgruppenrelevanten Inhalten, führt die Zuschauer so weiter zu den Fischer Produktseiten und nicht selten in die Onlineshops und Ladengeschäfte der Händler. Das Serienformat inFESTigativ gibt dabei Zuschauern Einblicke in den Arbeitsalltag von Handwerkern. Unter den Stichworten Q&A und „How To“ geben Trainer der Fischer Akademie zudem hilfreiche Befestigungstipps auf dem Kanal.

UNTERSTÜTZUNG AUF DEM VIRTUELLEN HANDELSPLATZ

Der Befestigungsexperte stellt seinen Handelspartnern vielfältiges begleitendes Marketingmaterial für ihren Online-Auftritt bereit. So können die Händler multimediales Standard- und Kampagnenmaterial des Unternehmens bis hin zu Tools wie dem Fischer Dübel-

Immer mehr Menschen kaufen Produkte über virtuelle Warenkörbe ein – Befestigungslösungen bilden hier keine Ausnahme. Einkäufe, die auf der Fischer Website starten, werden bei den angebotenen Fischer Handelspartnern online oder stationär abgeschlossen. Damit positionieren sich Händler gekonnt in der digitalen Einkaufswelt.

finder ganz einfach in ihre eigenen digitalen Kanäle einbinden. Fischer Handelspartner können durch diese Serviceleistungen ihre eigene Marke wirksamer im Netz positionieren und Produkte online erfolgreich vermarkten.

PORTAL IN DIE DIGITALE SERVICEWELT

In dem myfischer Partnerportal werden Informationen und praktische digitale Funktionen, die in der täglichen Zusammenarbeit mit Fischer wichtig sind, gebündelt. Zugang erfolgt über die Hauptnavigation der Fischer Website. „Immer mehr Handelspartner nutzen den einfach zu bedienenden Self-Service, um noch effizienter, terminunabhängiger und – je nach Anliegen – auch zeitsparender geschäftlich mit uns zusammenzuarbeiten“, verrät Christian Hasenest. User können unter anderem den Einkaufsumsatz bei Fischer, die Artikelverfügbarkeit sowie den Status der Aufträge und der gesamten Bestellhistorie inklusive Sendungsverfolgung einsehen. Zudem sehen sie Kunden-Einkaufspreise unter Berücksichtigung aller Rabatte und gespeicherter Konditionen. Im Download-Center sind alle individuellen Dokumente, wie etwa Rechnungen und Lieferscheine, direkt herunterladbar. Eine Schnellerfassung per Direkteingabe der Artikelnummer im Warenkorb und die Rebuy-Funktion gewährleisten das zeitsparende Nachbestellen zuletzt getätigter Einkäufe. Für bestehende Fischer Partner lässt sich zudem eine Bestellfunktion bei Bedarf nach einer vorherigen Prüfung durch Fischer freischalten. Parallel dazu können Fischer Handelspartner ihre Aufträge weiterhin jederzeit über EDI, Nexmart oder über ihren Ansprechpartner erteilen. ■

Bit Box erhält World Tool Award

Der Remscheider Präzisionswerkzeughersteller Exact GmbH & Co. KG hat erneut den World Tool Award in der Kategorie „Professional“ gewonnen. Ausgezeichnet wurde der speziell für das Arbeiten mit Akkubohrern ausgerichtete Multifunktionssatz Bit Box zum Bohren, Senken und Gewindeschneiden. Laut der internationalen Expertenjury konnte er bei den „Aspekten Innovation, Produktqualität und Preis/Leistung in besonderem Maße überzeugen“.

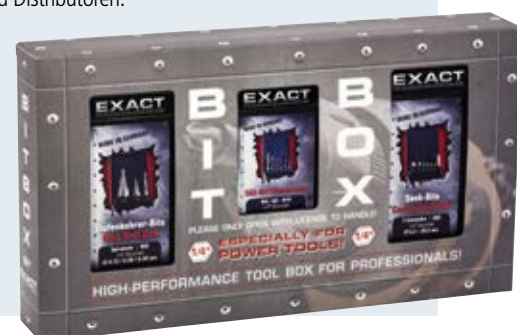
Nachdem Exact bereits 2021 den Preis für das erfolgreiche Starterkit Metall und 2022 für den innovativen AdvancedLine-Stufenbohrer erhielt, ist der aktuelle World Tool Award bereits die dritte Auszeichnung dieser Art in Folge. „Die international bekannten Würdigungen“, so Geschäftsführer Andreas Oemkes, „machen uns besonders stolz, da diese unsere Innovationskraft sowie die Qualität und Leistungsfähigkeit unserer Produkte von neutraler Seite bestätigen.“

Die in diesem Jahr ausgezeichnete Bit Box ist ein speziell entwickeltes Werkzeugkonzept, das sich besonders an Handwerker wendet und das Arbeiten mit

Akku-Werkzeugen erleichtert. Das Set beinhaltet Präzisionswerkzeuge mit 1/4"-Schaft in den gängigsten Größen und Ausführungen zum Bohren, Senken und Gewindeschneiden.

Die World Tool Awards werden jährlich in verschiedenen Kategorien vergeben und sind nach eigenen Angaben „die weltweit einzigartige Auszeichnung für die besten Werkzeuge für Holz- und Metallbearbeitung, Werkzeugzubehör und Gartengeräte“. Wörtlich heißt es weiter: „Unsere hochkarätige Expertenjury vergibt die World Tool Awards an die weltweit besten Werkzeuge für Heimwerker, Handwerker, Werkzeughändler und Distributoren.“

Der speziell für das Arbeiten mit Akkubohrern ausgerichtete Multifunktionssatz Bit Box von Exact zum Bohren, Senken und Gewindeschneiden wurde mit dem World Tool Award ausgezeichnet. (Foto: Exact)





Spenglermeisterin Jenni ist eine der True Pro Ladies der aktuellen Kampagne von Stabila. (Fotos: @jenni_vom_dach)

Auch Metallbaumeisterin Karo besitzt eine große Strahlkraft in die Community. (Foto: @metallbauerin_karo)

HANDWERKERINNEN ALS ZIELGRUPPE ERNST NEHMEN

Stabila engagiert sich für Frauen im Handwerk

Die positive Nachricht: Es gibt immer mehr Frauen, die sich für eine handwerkliche Ausbildung in einem Beruf des Bauhandwerks entscheiden. Die schlechte: Im Vergleich zu ihren männlichen Kollegen sind sie hier weiterhin unterrepräsentiert. Um Frauen zu ermutigen, einen solchen Beruf zu ergreifen, hat Stabila schon vor einigen Jahren die True Pro Ladies-Kampagne ins Leben gerufen. Potenzial und positive Resonanz sieht Stabila hier auch für den Fachhandel.

Die True Pro Ladies-Kampagne verbindet Handwerkerinnen weltweit in einer eigenen Community, macht auf erfolgreiche Frauen in Handwerksberufen aufmerksam und engagiert sich für den weiblichen Nachwuchs. Zusammen mit der übergreifenden True Pro-Kampagne ergänzt diese Aktion die umfangreichen Social-Media-Aktivitäten von Stabila. „Für uns ist die Nachwuchsförderung im Handwerk ein besonderes Anliegen, da Stabila als Spezialist für Messwerkzeuge seit über 130 Jahren sehr eng mit dem Handwerk verbunden ist. Mit dieser Kampagne wollen wir einen Beitrag dazu leisten, dass sich mehr junge Frauen für einen Beruf im Bauhandwerk entscheiden und Anerkennung erhalten“, erklärt Holger Binder, Chief Sales and Marketing Officer bei Stabila.

SIGNAL AUCH IN DEN FACHHANDEL

Was im Sommer 2019 mit einer Vision begonnen hatte, ist inzwischen zu einer weltweiten Community mit tausenden #trueproladies-Beiträgen herangewachsen. Aktuell arbeitet der Messwerkzeugspezialist mit 25 auf Social Media aktiven Handwerkerinnen aus zwölf Ländern und verschiedenen Gewerken zusammen. Sie sind die offiziellen Gesichter der Kampagne, stellen sich mit Posts in ihrem Arbeitsalltag und mit ihren Projekten vor und animieren andere Handwerkerinnen, die Kampagne in deren eigene Social-Media-Kommunikation aufzunehmen. Mit dabei sind zum

Beispiel Spenglermeisterin Jenni, Maurergesellin Julia, Malermeisterin Jessica und Metallbaumeisterin Karo. „Das sind alles hervorragend ausgebildete und engagierte Frauen, die eine große Strahlkraft in die Community besitzen und neben Frauen auch viele Männer ansprechen“, so Binder. „Wir erhoffen uns aber auch eine positive Wirkung der Kampagne in den Fachhandel hinein. So hören wir durchaus von Handwerkerinnen, die sich weniger ernst genommen und schlechter beraten fühlen als Männer. Wir sind überzeugt, dass Fachhändler, die ihr Marketing und ihren Vertrieb nicht nur „klassisch“ auf männliche Handwerker ausrichten und auch Handwerkerinnen als Zielgruppe ernst nehmen und ansprechen, ihre Chancen im Markt erhöhen und sich positiv abheben.“

Stabila investiert viel Zeit und Geld in die True Pro Ladies-Kampagne, die sich auch für Fachhändler rund um den Globus auszahlt: „Mit jeder weiteren Teilnehmerin haben wir eine weitere Nutzerin unserer Messwerkzeuge und damit eine Markenbotschafterin für potenzielle Handwerkskunden in deren Community“, ist Binder überzeugt. „Unser True Pro Ladies-

Netzwerk erreicht eine weltweite Community von einer halben Million professioneller Handwerkerinnen und Handwerker und Menschen mit Interesse am Handwerk und an hochwertigen Werkzeugen.“

ROLLENKLISCHEES AUFBRECHEN

Ein Fachhändler, für den das Thema Frauen im Handwerk wichtig ist, ist die Koch Freiburg GmbH. Sie hat im vergangenen Jahr einer Fotoausstellung zu weiblichen Vorbildern im Handwerk Platz in ihren Räumlichkeiten gegeben und die Umsetzung des Projekts von der Idee an finanziell und personell, auch mit Marketing- und Pressearbeit, unterstützt.

Geschäftsführer Florian Koch begründet, warum: „Sprache und Bilder erschaffen Realität. Je öfter wir Frauen in männlich dominierten Berufen sehen, desto größer wird die Motivation für junge Frauen, sich darin ausbilden zu lassen. Das gleiche gilt übrigens auch umgekehrt. Rollenklischees tragen damit zum Arbeitskräftemangel bei. Es ist an der Zeit, diese aufzubrechen und jungen Menschen zu signalisieren: ‚Du kannst den Beruf wählen, den du möchtest. Dein Geschlecht spielt keine Rolle!‘. Als langjähriger Partner des Handwerks sehen wir uns in der Pflicht, diese Botschaft weiterzutragen.“ Die Ausstellung, die von vielen jungen Frauen,

Schulklassen, Entscheiderinnen und Entscheidern aus Wirtschaft und Politik, Frauen- und Gleichstellungsbeauftragten besucht wurde, war aus seiner Sicht ein voller Erfolg: „Man hat gemerkt, dass das Thema eine große Relevanz hat und für viele tatsächlich auch sehr emotional behaftet ist.“

Dass Frauen sich in ihrem Einkaufsverhalten von Männern unterscheiden, kann Koch nur bestätigen: „Aus unserer Erfahrung legt die weibliche Kundschaft mehr Wert auf Details. Sie möchte das Werkzeug eher mal in die Hand nehmen und ausprobieren, bevor sie sich zum

Kauf entscheidet. Frauen sind häufig wissbegieriger und treten in Dialog, was uns sehr freut. Die Warenpräsentation an sich spielt dabei jedoch keine Rolle, da unsere Kundschaft in der Regel sehr gezielt einkauft.“



Holger Binder: „Wir engagieren uns für engagierte Frauen im Handwerk – das ist positiv für uns, aber auch für den Fachhandel.“ (Foto: Stabila)

**MUNK GÜNZBURGER STEIGTECHNIK BIETET DIE ERSTEN
IN DEUTSCHLAND GEFERTIGTEN TRBS-KONFORMEN GFK-STUFENLEITERN AN**

Wenn die Leiter nicht nur vor Stromschlägen schützt

Selbst bei Hochspannung entspannt arbeiten: Das können Anwender mit den neuen, TRBS-konformen GFK-Stufenleitern der Munk Günzburger Steigtechnik. Diese sind als Steh- und Anlegeleitern erhältlich. Die Produktneuheiten bestehen aus isolierendem glasfaserverstärktem Kunststoff (GFK) und sorgen nicht nur im Elektro-Handwerk bei Arbeiten in der Nähe von unter Spannung stehenden Teilen für das notwendige Plus an Arbeitssicherheit. Auch bei Kälte und chemischen Substanzen punkten die Innovationen.

Mit den neuen GFK-Stufenleitern weitet die Munk Gönzburger Steigtechnik ihr Sortiment an Stufenleitern sowie TRBS-konformen Produkten weiter aus und untermauert ihren Anspruch als Innovations- und Technologieführer in der Steigtechnik. Zuletzt hatte das Unternehmen auch eine innovative Stufen-Seilzugleiter und davor als erster Anbieter eine Stufen-Mehrzweckleiter eingeführt.

Nun können sich also gerade auch im Hochspannungsumfeld Anwender ganz entspannt auf die Innovationen aus Günzburg verlassen. Die Munk Gönzburger Steigtechnik ist der erste Anbieter überhaupt, der in Deutschland gefertigte GFK-Stufenleitern auf den Markt bringt. Die neuen GFK-Stufenleitern sind nach der DIN EN 61478:2002 + A1 (2004) für Spannungen bis zu 60.000 Volt geprüft und erfüllen als Stufenleitern auch die verschärften Anforderungen der Technischen Regeln für Betriebssicherheit – speziell der TRBS 2121 Teil 2.

„Bei Arbeiten in der Nähe von elektrischen Bauteilen ist von Haus aus höchste Vorsicht geboten. Mit unserer neuen Stufenversion unserer GFK-Leiter bieten

wir den Anwendern nicht nur einen verlässlichen Schutz vor Stromschlägen, sondern durch die größeren Trittflächen mehr Standsicherheit bei ihren Arbeiten auf den Stufen“, sagt Ferdinand Munk, Inhaber und Geschäftsführer der Munk Group.

AN ALLES GEDACHT

Für maximale Sicherheit besteht bei den neuen Stufenleitern GFK neben dem Leiterkorpus auch ein Großteil der Bauteile aus isolierendem Material, um die Gefährdung durch Körperdurchströmung oder die Auslösung eines Lichtbogens durch Kurzschluss oder Erdschluss zu verhindern. So gelingt es, das verbleibende Risiko so gering wie möglich zu halten. Für einen sicheren Stand von Leiter und Anwender sorgen die 80 Millimeter tiefen Stufen, konisch geführte Holme und der patentierte Nivello-Leiterschuh, der über eine Zwei-Achsen-Neigungstechnik sowie eine praktische Anstellwinkel-Kontrolle verfügt. Stabilität pur bietet zudem die hochfeste Stufen-Holm-Verbindung.

Als Stehleiter ist die GFK-Stufenleiter in vier Größen bis zu einer Arbeitshöhe von 3,1 Metern erhältlich und

Geprüft bis 60.000 Volt: Mit der Stufen-Anlegeleiter GFK lassen sich Arbeitshöhen von bis zu 4,5 Metern realisieren.

Die Munk Gönzburger Steigtechnik weitet das TRBS-relevante Sortiment konsequent aus.



Als erster Anbieter überhaupt bietet die Munk Gönzburger Steigtechnik eine in Deutschland gefertigte Stufenleiter aus GFK an. (Fotos: Munk Group)

zeichnet sich durch ihr einfaches Handling aus: Sie ist in Sekundenschnelle und ohne großen Kraftaufwand auf- und abgebaut. Mit integrierten Transportsicherungsclips ist die zusammengeklappte Leiter außerdem vor ungeplantem Ausklappen gesichert. Die Stufen-Anlegeleiter GFK ist in fünf Größen (sechs bis 14 Stufen) erhältlich, mit ihr lassen sich Arbeitshöhen von bis zu 4,5 Metern realisieren. Ab drei Metern Leiterlänge sind die Anlegeleitern mit einer GFK- Traverse mit rutschsicheren Leiterschuh aus ausgestattet. Über Zubehöropakete wie zum Beispiel das Komplettsatz der Leiterkopfsicherung kann die Anlegeleiter an Einhängekonsolen, Dachrinnen oder Balken fixiert werden.

GUTE WÄRMEISOLIERUNG

Nicht nur im Elektro-Handwerk sind GFK-Leitern sehr gefragt, sondern auch überall dort, wo Korrosionsbeständigkeit oder eine gute Wärmeisolierung gewünscht sind – also auch in besonders heißen oder kalten Umgebungen. Der auch als ‚Fiberglas‘ bekannte Faserkunststoff-Verbund ist besonders witterungsbeständig und somit erstklassig gegen Korrosion geschützt. Außerdem sind die GFK-Stufenleitern aufgrund ihrer Materialbeschaffenheit für Arbeiten im Umfeld chemischer Substanzen wie Säuren und Laugen geeignet. Bei bestimmungsgemäßer Lagerung und Verwendung ist die GFK-Stufenleiter mindestens zehn Jahre lang alterungsbeständig.

Die Inhalte der Roadshow-Live-Vorfürhungen der Munk Günzburger lassen sich individuell anpassen. Hier stehen unter anderem Innovationen wie das Ein-Personen-Gerüst FlexxTower im Fokus.

„Es spricht für unseren hohen Anspruch und die gute Fertigungstiefe als Qualitätshersteller, dass wir als erster Anbieter überhaupt GFK-Stufenleitern liefern können, die in Deutschland gefertigt werden. Damit werden wir einmal mehr unserem Ruf als Technologie- und Innovationsführer gerecht“, so Munk.

IMMER MEHR TRBS-KONFORME LEITERN IM SORTIMENT

Ferdinand Munk ist stolz darauf, dass sein Unternehmen das Sortiment an TRBS-konformen Leitern konsequent ausbaut. „Wir haben Sicherheit made in Germany in unserer DNA und mit Produkten, die den höchsten Ansprüchen an Arbeitssicherheit gerecht werden, wird das immer wieder aufs Neue sichtbar“. Bereits rund 90 Prozent des relevanten Sortiments der Munk Günzburger Steigtechnik entsprechen den verschärften Anforderungen der Technischen Regeln für Betriebssicherheit – speziell der TRBS 2121 Teil 2.



Der fachgerechte Umgang mit und das Prüfen von Steigtechnik ist auch ein wichtiger Bestandteil im Seminarkonzept der Munk Group. Die besonders praxisnahen Fortbildungsveranstaltungen finden entweder im Campus der Munk Group in Günzburg statt oder an weiteren Standorten in ganz Deutschland, wie zum Beispiel Hannover, Wuppertal oder Nürnberg. Auf Wunsch kommen die Experten der Munk Group auch zu Inhouse-Seminaren zu Firmen. Zeit und Inhalte der Schulungen können dabei individuell angepasst werden.

Die neue Seminarreihe startet am 20. September und ist nach wie vor ein Highlight im Fortbildungskalender. Innerhalb der vergangenen 25 Jahre haben bereits über 20.000 Mitarbeitende aus Industrie, Handel, Handwerk und Dienstleistung daran teilgenommen und sich dabei zur Prüfung befähigten Person ausbilden lassen. Die Tagesseminare bietet die Munk Group

über ihre Dienstleistungssparte Munk Service zu den Themen „Leitern, Tritte und Rollgerüste“ sowie „Orts-feste Steigtechnik“ an. Ebenfalls im Programm ist der so genannte Steigleiterwerktag, der sich als Praxistag insbesondere an Montagefirmen, Händler und Architekten richtet. Im Bereich Rettungstechnik bietet die Munk Service die Seminare mit unterschiedlichen Schwerpunkten zur Prüfung und Wartung von tragbaren Feuerwehroleitern, Rettungsplattformen und Rollcontainern an. Alle Infos zu den Seminaren gibt es unter www.munk-group.com/campus.

STEIGTECHNIK LIVE ERLEBEN

Wer Steigtechnik live erleben will, der kann das im Rahmen der beliebten Roadshows der Munk Günzburger Steigtechnik in ganz Deutschland und Österreich. Hier haben die Experten nicht nur sämtliche Neuheiten aus dem TRBS-konformen Leitersortiment mit dabei, sondern auch das innovative Ein-Personen-Gerüst Flexx-Tower oder die Kleinsthubarbeitsbühne FlexxLift. Termine lassen sich ganz einfach unter <https://www.steigtechnik.de/roadshow> vereinbaren. Dort steht auch, wo die Roadshow als nächstes Halt macht. ■



Besonders stabil: Die Stufenleitern GFK sind mit hochfesten Stufen-Holm-Verbindungen ausgestattet.



Durch ihre 80 mm tiefen Stufen sind die beiden Produktneuheiten TRBS-konform und Anwender können sie als Arbeitsplatz verwenden.

Altrex mit Cradle to Cradle-Zertifikat

Die Marke Altrex ist einen wichtigen Schritt für die weitere Nachhaltigkeit gegangen: Die meisten professionellen Leitern und alle professionellen Rollgerüste weisen das Cradle to Cradle-Zertifikat auf Bronze-Niveau auf. Cradle to Cradle Certified (C2C) ist der globale Standard für Produkte, die sicher, kreislauffähig und verantwortungsvoll hergestellt sind. Es bedeutet, dass alle Rohstoffe und Materialien, die bei der Herstellung des Endprodukts verwendet werden, endlos wiederverwendet werden können, ohne an Wert zu verlieren.

Die Altrex-Produkte wurden anhand von fünf Komponenten bewertet. Diese Komponenten sind:

Sichere Materialien: Rohstoffe und Materialien müssen für Mensch und Umwelt sicher sein. Wiederverwendung von Materialien: Ermöglichung einer Kreislaufwirtschaft durch regenerative Produkte und Prozessgestaltung. Saubere Luft und Klimaschutz: Schutz der sauberen Luft, Förderung erneuerbarer Energien und Reduzierung schädlicher Emissionen. Grundwasser- und Bodenmanagement: Schutz von sauberem Grundwasser und gesunden Böden. Soziale Verantwortung: Achtung der Menschenrechte und Beitrag zu einer fairen und gerechten Gesellschaft.

Durch die Berücksichtigung und Prüfung dieser fünf Komponenten realisiert Altrex einen konstanten Rohstoffkreislauf und verhindert unbrauchbaren Abfall. Alle zwei Jahre werden die Altrex-Zertifikate von einer akkreditierten Bewertungsstelle überprüft und bewertet. Die Aufrechterhaltung des Zertifikats erfordert ständige Nachhaltigkeit und Weiterentwicklung in den oben genannten Komponenten. Altrex macht mit der Entwicklung von Kreislaufprodukten einen großen Schritt in Richtung einer nachhaltigen Zukunft.



Viele der Altrex-Produkte weisen das Cradle to Cradle-Zertifikat auf Bronze-Niveau auf. (Foto: Altrex)

Rutschsichere Leitern für den industriellen Einsatz

Hymer-Steigtechnik bietet seine extrem robuste Stufenstehleiter 8626 für Industrie- und Baubetriebe mit einer neuen rutschhemmenden Beschichtung an. Die Kunststoffbeschichtung auf den 80 mm tiefen Stufen entspricht den strengen Vorgaben der Bewertungsgruppe R13 und sorgt für mehr Arbeitssicherheit in nassen oder ölverschmierten Umgebungen.

„Unsere Stufenstehleitern werden unzählige Male am Tag betreten und wieder verlassen und stehen dabei häufig in Lager- oder Arbeits- und Maschinenräumen, also auf Böden, die mit Fett- und Ölresten verunreinigt sein können“, erläutert Christian Frei, Vertriebsleiter Steigtechnik bei der Hymer-Leichtmetallbau GmbH & Co. KG. „Diese Bereiche bergen besondere Risiken und stellen somit höhere Anforderungen an unsere Steigtechnik-Produkte. Um auch hier ein hohes Maß an Arbeitsschutz zu gewährleisten, haben wir für unsere Anwender eine Leiter mit extra rutschhemmend beschichteten Stufen entwickelt.“ Die Stufen sind nach DIN 51130 zertifiziert und entsprechen innerhalb der DIN-Norm der höchsten Klasse für Rutschhemmung R13 (Rutschsicherheit bis zu einem Neigungswinkel von über 35°).

HIGHTECH AUF DEN STUFEN

Der rutschhemmende Belag besteht aus einer speziellen Kunststoffbeschichtung. „Polyurea-Beschichtungen gehören zur jüngsten Generation von weichmacher- und lösungsmittelfreien Kunststoffbeschichtungen“, weiß Christian Frei. „Sie sind äußerst robust und langlebig und daher ideal geeignet für den Einsatz in der Industrie.“

Die Stufenstehleiter 8626 ist auch mit speziell beschichteten Stufen verfügbar. Die Beschichtung ist nach DIN 51130 zertifiziert und entspricht der höchsten Klasse für Rutschsicherheit R13. (Foto: Hymer)

Die rutschhemmende Polyurea-Beschichtung mit einer zusätzlich gekörnten Einstreuschicht ist wasserundurchlässig, temperatur- und UV-beständig, lärmreduzierend und elastisch. Gerade auf Stufen aus Aluminium verfügt das Material über hervorragende Haft Eigenschaften. Trotzdem wird der Untergrund vor dem Auftragen noch einmal gründlich vorbereitet. „Ganz bewusst beschichten wir die gesamte Stufentrittsfläche, also nicht nur teilweise oder in Blockstreifen. Stufen und Belag bilden auf diese Weise eine stabile und untrennbare Verbindung, was unser Produkt besonders auszeichnet“, so Christian Frei.

In einem speziellen Verfahren wurde die Dauerhaltbarkeit- und Abriebfestigkeit der beschichteten Stufen überprüft. Die Stufen wurden dabei über einen festgelegten Zeitraum mit bestimmtem Druck von speziellen Sicherheitsschuhen belastet. „Auch nach vielen Stunden im Dauertest konnten wir eine gleichbleibend hohe Rutschfestigkeit nachweisen. Unsere Anwender können sich also auf eine industrietaugliche und sehr haltbare Beschichtung für den Profieinsatz verlassen“, so das Fazit von Christian Frei.

Mit der Stufenstehleiter 8626 wurde zunächst eine speziell in Industrie und Bau häufig genutzte Leiter mit der R13-Beschichtung versehen. Sukzessive will Hymer die Rezeptur nun auf weitere Leitertypen ausweiten. Die Modelle sind dann optional mit Polyurea-Beschichtung verfügbar. ■



WORLD TOOL AWARDS

WINNER PROFESSIONAL 2023

Der Multifunktionssatz „BIT BOX“ von EXACT zum Bohren, Senken und Gewinde schneiden wurde mit dem renommierten **WORLD TOOL AWARD 2023** in der Kategorie „Professional“ ausgezeichnet und konnte die internationale Expertenjury unter dem Aspekt **Innovation, Produktqualität und Preis/Leistung** in besonderen Maße überzeugen.

EXACT

PRÄZISIONSWERKZEUGE



Die Hybridleiter wiegt trotz breiter Stufen und robustem Aufbau lediglich 18,8 Kilogramm bei einer Höhe von 5,80 Metern. Damit lässt sich die Leiter einfach umbauen und mit nur einer Hand transportieren. (Fotos: Zarges)



Dank der hybriden Bauweise der Skymaster Plus X von Zarges sieht der Anwender sofort, ob er sich auf einer TRBS-konformen Safer-Step-Stufe für den Arbeitsbereich oder auf einer Sprosse für den Verkehrsweg befindet.

DIE RICHTIGE WAHL DES HÖHENZUGANGS

Sicherheit und Effizienz

Egal in welche Branche man blickt, der Zeitdruck nimmt stetig zu und die Komplexität von Arbeitsabläufen und Prozessen wird immer größer. Damit wachsen jedoch auch die Anforderungen an den Arbeitsschutz, denn hier müssen Unternehmen klare Auflagen und Regeln erfüllen. Um Verletzungen und Unfälle zu vermeiden, ist auch die Wahl des passenden Höhenzugangs daher äußerst wichtig. Damit Unternehmen und Anwender sich keine Sorgen um die Sicherheit und Regularienkonformität machen müssen, hat das Team von Zarges beispielsweise die Skymaster Plus X, eine dreiteilige Mehrzweckleiter, genau mit Hinblick auf die aktuellen Regularien entwickelt.

Es verwundert nicht, dass Arbeitsabläufe immer stärker an die Geschwindigkeit angepasst und optimiert werden. Schnelligkeit ist gut, bietet aber auch Raum für Fehler. Daher ist ein optimierter Arbeitsschutz insbesondere für Wartungs- und Instandhaltungsaufgaben in der Höhe essenziell.

Laut Erhebungen der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung geschehen jedes Jahr tausende Arbeitsunfälle. Abstürze gehören dabei zu den gefährlichsten Vorfällen. Und bereits geringe Höhen können im Arbeitsalltag ein erhebliches Sicherheitsrisiko darstellen. Die Gründe dafür sind meist Unachtsamkeit, falscher Einsatz oder grundsätzlich ungeeignete Zustiegslösungen für den geplanten Arbeitseinsatz. Um Unfälle zu vermeiden, kommt es oft auf

den passenden Höhenzugang an. Dafür gilt es, sich genau mit den gültigen Normen und Sicherheitsvorgaben auseinanderzusetzen sowie Wege zu finden, Risikopotenziale bei Arbeiten in der Höhe zu definieren und zu minimieren.

GEFÄHRDUNGSBEURTEILUNGEN UND REGULARIENKONFORMITÄT

Um zu wissen, wo beim Thema Arbeitssicherheit und Arbeitsschutz angesetzt werden muss, ist eine Risikoanalyse der geplanten Tätigkeiten eine verpflichtende, aber auch strategisch wichtige Grundlage. Dabei werden die Rahmenbedingungen und gültigen Verordnungen ebenso analysiert wie die geplanten Arbeitsbereiche und Tätigkeiten. Auf dieser Basis werden sogenannte Schutzziele entwickelt und im nächsten Schritt die erforderlichen Maßnahmen geplant und umgesetzt. Darunter fällt auch die Wahl des

passenden Steigergeräts, das zu der Aufgabe, den Umgebungsbedingungen und dem Arbeitsort passen muss.

So ist beispielsweise für die sichere Arbeit in der Höhe der Einsatz einer geeigneten Leiter entscheidend. Hier hilft eine Gefährdungsbeurteilung also dabei, den passenden Höhenzugang für den geplanten Einsatz ermitteln zu können.

Bei der Beschaffung müssen zudem eine Reihe an Vorgaben berücksichtigt werden. Hierzu zählen etwa die Technischen Regeln für Betriebssicherheit (TRBS 2121), Teil 2 „Gefährdung von Beschäftigten bei der Verwendung von Leitern“. Gemäß dieser Richtlinie dürfen Arbeiten auf Leitern nur auf Plattformen oder Stufen ausgeführt werden. Die Nutzung von Sprossen ist hingegen ausschließlich für den Verkehrsweg vorgesehen. Die TRBS-2121-2-Richtlinien ergänzen und konkretisieren die Vorgaben der Betriebssicherheitsverordnung (BetrSichV).

DIN-Normen wie die DIN-EN 131 geben die Rahmenbedingungen für sichere Höhenzugänge vor. So müssen etwa Leitern mit einer Länge von über drei Metern eine angemessen große Standbreite haben, damit der Anwender sicher steht. Hersteller wie Zarges nutzen für eine optimal große Standbreite etwa Querverstärker.

Damit Unternehmen und Anwender sich keine Sorgen um die Sicherheit und Regularienkonformität machen müssen, hat das Team von Zarges beispielsweise die Skymaster Plus X, eine dreiteilige Mehrzweckleiter, genau mit Hinblick auf diese Regularien entwickelt und darauf geachtet, dass sie all diesen Anforderungen entspricht. Dank der hybriden Bauweise sieht der Anwender sofort, ob er sich auf einer TRBS-konformen SaferStep-Stufe für den Arbeitsbereich oder auf einer Sprosse für den Verkehrsweg befindet. Zudem ermöglichen die 80 mm breiten Stufen einen sicheren

„Die sicherste, TRBS-konforme Leiter erfüllt ihren Zweck nicht, wenn die Handhabung zu umständlich ist“, sagt Simone Harrer, Product Manager Ladders & Stepstools bei Zarges.





Damit Unternehmen und Anwender sich keine Sorgen um die Sicherheit und Regularienkonformität machen müssen, hat das Team von Zarges beispielsweise die Skymaster Plus X entwickelt.

und ermüdungsfreien Stand, was für die Stabilität und sichere Arbeit in der Höhe ebenfalls entscheidend ist.

DURCHDACHTE LEITERN FÜR MEHR ANWENDERFREUNDLICHKEIT

Neben der Beachtung der gesetzlichen Regularien gibt es allerdings noch einen weiteren Kernaspekt, der im Kontext des Arbeitsschutzes eine wichtige Rolle spielt: die Anwenderfreundlichkeit. Fälschlicherweise wird dieser Aspekt der Arbeitssicherheit oftmals vernachlässigt.

Denn die sicherste, TRBS-konforme Leiter erfüllt ihren Zweck nicht, wenn die Handhabung zu umständlich ist. Besonders unter Zeitdruck greifen Anwender womöglich zu einer unsicheren Methode beziehungsweise Zwischenlösung. Das erhöht das Risiko von Arbeitsunfällen und insbesondere Abstürzen, trotz zuvor getroffener Sicherheitsvorkehrungen. Neben einer

soliden, vorgabenkonformen Fertigung sind deshalb auch eine einfache Handhabung und größtmögliche Ergonomie entscheidend bei der Wahl der richtigen Leiter.

Am Beispiel der Skymaster Plus X zeigt sich, dass es durchaus eine Vereinbarkeit von TRBS-konform, größtmögliche Sicherheit bietend, leichtem Gewicht und einfacher Handhabung gibt. Schließlich sollte die Sicherheit nicht zulasten des Anwenders gehen. Deshalb wiegt die Hybridleiter trotz breiter Stufen und robustem Aufbau lediglich 18,8 Kilogramm bei einer Höhe von 5,80 Metern. Damit lässt sich die Leiter einfach umbauen und mit nur einer Hand transportieren. Die andere Hand bleibt frei, etwa für den Werkzeugkoffer. Dadurch können Mehrfachgänge vermieden werden, was im Umkehrschluss auch Ermüdungserscheinungen und damit Sicherheitsrisiken vorbeugt.

AUF DER SICHEREN SEITE MIT VORAUSSCHAUENDER BESCHAFFUNG

Sicherheit geht vor und Arbeitgeber sind grundsätzlich dazu verpflichtet, sichere Rahmenbedingungen zu schaffen. Vorausschauend zu planen kann sich hierbei lohnen: Unternehmen sollten, auch aus wirtschaftlichen Gründen, bereits ein paar Jahre vorausdenken. Wenn mit dem Jahreswechsel die Bestandsaufnahme und Neuanschaffung für die Ausstattung bei Wartungs- und Instandhaltungsaufgaben anstehen, lohnt es sich in eine Leiter für höchste Ansprüche bei der Arbeitssicherheit zu investieren. Denn die Anforderungen an Arbeitgeber und Verantwortliche im Bereich Arbeitssicherheit werden zunehmend höher. Auf diese Weise können Unternehmen sicher sein, sowohl hinsichtlich der optimalen Arbeitsunterstützung als auch bei der Unfallprävention up-to-date und auf der sicheren Seite zu sein. ■

Komfortables Hilfsmittel

Layher bietet ein umfangreiches Programm für den schnellen und sicheren Höhenzugang. Dazu gehören nicht nur Layher Fahrgerüste und Leitern, sondern auch durchdachte Zugangslösungen und Alu-Stege. Mit der klappbaren Arbeitsplattform 1065 hat Layher eine neue wirtschaftliche Lösung für sicheres und zugleich komfortables Arbeiten im Innen- und Außenbereich entwickelt.

Die Neuheit besteht aus einer leichten und stabilen Aluminium-Konstruktion sowie einer hochwertigen Sperrholzplatte. Das leichte Gewicht von nur 15,8 Kilogramm, das kompakte Transportmaß und die praktische Griffmulde sorgen für Effizienz bei Lagerung und Transport. Scharniere mit automatisch einrastenden Schnellverschlüssen gewährleisten zudem einen schnellen Auf- und Abbau.



Sicherheit beim Arbeiten mit einer Arbeitshöhe von bis zu 2,65 Meter ist ebenfalls gegeben: Auf der großzügigen Standfläche von 1500 x 500 Millimeter können zwei Personen komfortabel arbeiten – belastbar ist die Arbeitsplattform bis zu 300 kg. Die Plattform mit rutschhemmendem Belag und die 280 Millimeter tiefen geriffelten Stufen mit R12-Rutschhemmung in Trittrichtung bieten dabei eine hohe Trittsicherheit.

Die neue klappbare Arbeitsplattform Topic 1065. (Foto: Layher)

MEIN KOFFER immer parat.



Anika, 28, mit ihrem BASIC Backpack

Jetzt entdecken auf www.parat.de



PARAT®
DER WERKZEUGKOFFER

MIT KRAUSE-LÖSUNGEN OPTIMAL VORBEREITET

Schon alles TRBS-konform?

Mit dem Inkrafttreten der „Technischen Regeln für Betriebssicherheit (TRBS) 2121 Teil 2“ haben sich für gewerbliche Nutzer von Leitern einige Änderungen ergeben. Die Arbeitsschutzvorschriften sehen vor, dass Sprossenleitern unter bestimmten Voraussetzungen nicht mehr zulässig sind, was bei Nichtbeachtung im schlimmsten Fall zur Sperrung einer kompletten Baustelle führen kann. Mit den Steigtechniklösungen von Krause ist man in jedem Fall auf der sicheren Seite.

Die innovativen Krause Stabilo +S Leitern mit Stufen und Sprossen vereinen Arbeitsplatz und Verkehrsweg in einer Leiter. (Fotos Krause)

Seit der letzten Aktualisierung unterscheiden die TRBS erstmals zwischen der Nutzung der Leiter als Verkehrsweg oder als Arbeitsplatz. Wird die Leiter nach Erreichen einer höher gelegenen Ebene wieder verlassen, liegt eine Nutzung als Verkehrsweg vor. Hierfür können sowohl Stufen- als auch Sprossenleitern bis zu einer Höhe von fünf Metern verwendet werden. Bleibt der Benutzer während der Arbeit auf der Leiter stehen, liegt eine Nutzung als Arbeitsplatz vor. Sprossenleitern sind in diesem Fall nicht mehr zulässig.

Die Möglichkeit, an eine Sprossenleiter eine einhängbare Plattform anzubringen, um eine für den Benutzer bequeme Stufe zu schaffen, war den Konstrukteuren des Alsfelder Krause-Werkes für den täglichen Einsatz auf Baustellen nicht ausreichend. Schließlich muss die „mobile“ Stufe bei jedem Wechsel der Arbeitsposition wieder eingehängt werden. Gleichzeitig kam die Lösung einer reinen Stufenleiter für viele Leiterntypen nicht in Frage, da große Mehr- und Vielzweckleitern dadurch unnötig schwer werden und den Arbeitsalltag ebenfalls erschweren.

EINE LEITER MIT SPROSSEN UND STUFEN

Die innovativen Krause Stabilo +S Leitern mit Stufen und Sprossen vereinen Arbeitsplatz und Verkehrsweg in einer Leiter. Die entnehmbaren Leiterteile von Schiebe- und Vielzweckleitern können auch in TRBS-konfor-

mer Ausführung unabhängig vom Rest der Leiter genutzt werden. Bei wechselnder Nutzung muss keine zusätzliche Leiter angeschafft werden, was sich positiv auf die Investitionskosten auswirkt.

Mit einer Krause TRBS-Leiter ist der Benutzer bei allen Arbeiten, egal ob Verkehrsweg oder Arbeitsplatz, immer auf der sicheren Seite. Krause Stabilo +S-Leitern kommen ganz ohne zusätzliche Trittplatten oder nachrüstbare Stufen aus. Eine innovative blaue Sicherheits-Breitsprosse sorgt für einen komfortablen Übergang von Sprosse zu Stufe und garantiert zudem eine einfache Handhabung beim Auf- und Umbau der Leiter mit dem bewährten Krause Auto-Snap-System. Erhältlich sind die Leitern, erkennbar am Zusatz „+S“, als Anlegeleiter, zweiteilige Schiebe- oder Mehrzweckleiter sowie als dreiteilige Vielzweckleiter. Für welche Variante sich der Anwender auch entscheidet, er erhält maximale Sicherheit bei minimalem Gewicht - eben Leitern von Profis für Profis.

Seit Anfang 2023 ist die Krause Steckleiter bzw. Glasreinigerleiter auch in zwei TRBS-konformen Varianten erhältlich: einmal mit 80 mm tiefen Alu-Stufen und einmal mit 80 mm tiefen Alu-Stufen mit R13-Profilierung und offenem Lochbild.

DIE TRBS 2121-2 ALS CHANCE FÜR DIE ARBEITSSICHERHEIT

Obwohl die TRBS 2121-2 kein verbindliches Regelwerk ist, sollte sie von den Betroffenen nicht ignoriert werden. Zwar kann von der Umsetzung der Inhalte abgewichen werden (§ 4 Abs. 3 BetrSichV), jedoch muss dann die Sicherheit der Beschäftigten in vergleichbarer Weise gewährleistet sein. Passt der Unternehmer die Arbeitsschutzmaßnahmen an die Inhalte des Regelwerks an, kann davon ausgegangen werden, dass er die gesetzlichen Arbeitsschutzanforderungen erfüllt (vgl. § 4 Abs. 3 Satz 2 BetrSichV).

Die Neufassung der TRBS 2121-2 kann daher auch als Chance gesehen werden, ein Arbeitsschutzsystem zu etablieren, das die Betriebe durch geringere Ausfallzeiten der Beschäftigten effektiver macht. Allen gewerblichen Nutzern von Leitern wird daher dringend empfohlen, sich mit den Inhalten der TRBS 2121-2 auseinanderzusetzen.

Weitere Informationen zur TRBS 2121-2 einschließlich eines Erklärvideos sowie die Möglichkeit, sich für ein kostenloses Whitepaper zum Thema Arbeitsschutz anzumelden, sind zu finden unter: <https://www.krause-systems.de/trbs>.



Der Non-Profit-Verband im PVH

www.eis-verband.de

PERSÖNLICH | TRANSPARENT | VERTRAUENSVOLL

Hoch hinaus: Das neue Leitermodell S110 Pro von HAILO ermöglicht das sichere Arbeiten auf einer Arbeitshöhe von bis zu 6,61 Metern. (Fotos: Hailo)



werden Bodenunebenheiten von bis zu 15 Zentimetern ausgeglichen. Eingestellt wird dieses Produktfeature denkbar einfach per Fußpedal; der Querbalken mit großflächigen Tatzfüßen sorgt zudem für eine hohe Standfestigkeit. Eine doppelt verwulstete Holm-Sprossen-Verbindung macht die Leitern extrem stabil und belastbar bis 150 Kilogramm. Dank der Rasthaken mit Transportsicherung lassen sich die beiden Modelle problemlos befördern und verstauen.

HAILO QUALITÄT „MADE IN GERMANY“ IN ZWEI VARIANTEN

Während das Modell S110 Pro mit 2x12 Sprossen frei stehend eine Arbeitshöhe von 4,65 Metern erreicht, kann mit der S120 Pro sogar in einer Höhe von bis zu 6,27 Metern gearbeitet werden. Letzteres Modell besteht aus drei Leiterelementen mit je 12 Sprossen. So erschließt sie in angelehntem Zustand sogar Arbeitshöhen von bis zu 8,78 Metern; bei der Leiter S110 Pro sind es bis zu 6,61 Meter. Beide Leitern kommen in der gewohnten HAILO Qualität „Made in Germany“, die sich auch in einer 3-jährigen Garantie für die gewerbliche Nutzung niederschlägt. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.hailo.de. ■

Neue HAILO Leitern mit innovativen Dreh-Stufen

Mit zwei neuen Aluminium-Mehrzweckleitern bietet das Unternehmen mit dem roten Punkt nun noch mehr Sicherheit für Haushalt und Handwerk. Selbst in Höhen über fünf Meter lässt sich mit den beiden Modellen S110 Pro und S120 Pro mit sicherem Stand arbeiten. Der Clou liegt in den drei innovativen Dreh-Stufen. Durch dieses Novum kann mit einem einfachen Handgriff die Standfläche vergrößert werden. So wird die Leiter zum sicheren, ergonomischen Arbeitsplatz.

Die Dreh-Stufen am oberen Ende der Leiter machen den Arbeitseinsatz in der Höhe nicht nur sicherer und bequemer, sie erfüllen auch die Anforderungen, die die Technischen Regeln für Betriebssicherheit (TRBS) an tragbare Leitern für den Einsatz als hochgelegter Arbeitsplatz stellen. Als solcher dürfen sie nur verwendet werden, wenn der Beschäftigte mit beiden Füßen auf einer Stufe, einer Plattform oder einem Einhängetritt steht und der Standplatz auf der Leiter nicht höher als fünf Meter über der Aufstellfläche liegt. Dabei macht es die neue Technik den Nutzern besonders leicht: Dank der neuen Einhand-Sicherheits-Verriegelung können die Dreh-

Stufen in großzügige Standflächen verwandelt werden, ohne dass die Leiter ganz losgelassen werden muss. Beide Leitermodelle sind als Anlege-, Schiebe- und Bockleiter vielseitig verwendbar.

UNEVENHEITEN DES BODENS AUSGLEICHEN

Auch auf unebenem oder leicht abfallendem Untergrund spielen die Modelle S110 Pro und S120 Pro ihre Stärke aus: Mit dem LOT-System



Dank praktischer Einhand-Sicherheits-Verriegelung kann die Standfläche der Dreh-Stufen mit einem Handgriff vergrößert werden.

Unternehmensporträt HAILO

Wie aus einer guten Idee ein zukunftsweisendes Produkt wird, bringt HAILO seit seiner Gründung 1947 auf den Punkt. Mit vielen Innovationen hat der Hersteller immer wieder Maßstäbe in Qualität und Design gesetzt – und so den roten Punkt zu einer starken Marke gemacht. Heute vertreibt das Unternehmen seine Produkte in 80 Ländern weltweit. Dabei sind Kontinuität und die Konzentration auf die Kernkompetenzen in allen Geschäftsfeldern der Schlüssel zum Erfolg. HAILO home & business ist in Europa marktführend im Bereich der Steigergeräte und bietet ein umfassendes Sortiment an Stand-Abfallsammlern aus Metall. HAILO Einbautechnik ist Systemlieferant der Küchenindustrie mit hochwertigen Abfalltrenn- und Ordnungssystemen. HAILO Professional ist der Spezialist, wenn es um Sicherheit beim Steigen geht. Ortsfeste Steigleitern, Absturzsicherungen, Schachtabdeckungen und Service-Lifte gehören ebenso zum Portfolio wie Schulungen und Trainings.

Gegründet:	1947
Inhaber:	Sebastian Loh
Geschäftsführer:	Jörg Lindemann, Rainer Haupt
Geschäftsfelder:	HAILO home & business (Steigergeräte, Abfallsammler) HAILO Einbautechnik (Einbauprodukte, Ordnungssysteme, Stauraumnutzung, Abfalltrennung) HAILO Professional (Leitersysteme, Steigertechnik, Schachtausrüstungstechnik, Schulungen & Trainings)
Export:	über 80 Länder weltweit
Zertifizierung:	DIN EN ISO 9001 08/94
Der rote Punkt ist unser internationales Warenzeichen  .	



DREI JAHRZEHNTE ENTWICKLUNG

Vernetzt messen

In den letzten drei Jahrzehnten hat sich die Laser-Messtechnik vom Exoten in der Handwerkerlandschaft zum etablierten System mit hoher Genauigkeit und bequemer Bedienung und Datenverarbeitung entwickelt und ist heute aus dem Handwerkeralltag nicht mehr wegzudenken. Trotzdem haben Taschenbandmaß und andere Messwerkzeuge auch heute noch ihre Berechtigung. Diese sind dann aber durchaus vernetzt.

Vor 30 Jahren brachte Bosch die ersten Messwerkzeuge auf den Markt: das digitale Metall-Ortungsgerät DMO 10 und den digitalen Ultraschall-Entfernungsmesser DUS 20, beide in Schwarz. Was nach heutigem Verständnis in etwa so modern ist wie ein Computer mit Röhrenmonitor, war 1992 eine Pionierleistung: So spürte die „Bosch Hightech-Spürnase“, wie das DMO 10 liebevoll genannt wurde, verborgene Metall-Objekte unter Bohrstellen zuverlässig auf. Einzigartig war, dass das DMO 10 dabei erstmals eine Tiefenmessung bis 50 Millimeter bot, statt eine bis dato übliche Anzeige von Objekten ohne jede Tiefenangabe. So sollte der DMO 10 es vor allem Verwendern von Boschhämmerern der erfolgreich etablierten Zwei-Kilo-Klasse ermöglichen, Löcher in Wände zu bohren, ohne die damals teuren Hammerbohrer auf Armierungseisen zu verschleiben oder elektrische Leitungen zu treffen. Der Ultraschall-Entfernungsmesser DUS 20 mit einer damals sehr großen Reichweite von 20 Metern sollte es erleichtern, Raummaße schnell zu ermitteln und den Materialbedarf daraus zu berechnen – ganz ohne Meterstab oder Maßband.

Bosch legte mit diesen Geräten den Grundstein für die Entwicklung zahlreicher Messwerkzeuge zum Messen, Orten und Nivellieren und entwickelte die Technologie kontinuierlich weiter. Lag die Messgenauigkeit beim Ultraschall-Entfernungsmesser DUS 20 zum Beispiel gerade einmal bei fünf Zentimetern auf zehn Meter, liegt sie heute bei modernen Geräten wie dem Laser-Entfernungsmesser GLM 50-27 CG Professional bei $\pm 1,5$ Millimetern. Und Radar-Detektoren wie der D-tect 200 C Professional bieten heute bis zu 200 Millimeter Detektionstiefe statt 50 Millimeter wie das DMO 10 von 1992.

DATEN IN DER CLOUD

Heute ist Bosch im Profi-Segment mit Laser-Entfernungsmessern, Ortungsgeräten und Linienlasern erfolgreich. Connectivity-Funktionen und Apps erleichtern die Dokumentation und Weiterverarbeitung von Messergebnissen heute signifikant. Mit cloudbasierten Lösungen treibt Bosch die Digitalisierung auf der Baustelle voran und verleiht Architekten und Handwerkern einen zusätzlichen Effizienzschub. So übertragen bei-



Durch Connectivity-Funktionen und Apps erleichtern die Bosch-Messwerkzeuge den Alltag bei Handwerkern, Planern und Architekten.

spielsweise die Laser-Entfernungsmesser GLM 50-27 C und CG Professional ihre Ergebnisse per integrierter Bluetooth-Funktion in die MeasureOn App, wo diese per Smartphone digital weiterverarbeitet werden können. Das schließt Fehler, die sich beim händischen Übertragen von Daten einschleichen können, aus. Die Anwendung unterstützt alle vernetzbaren Laser-Entfernungsmesser im Programm. Die Daten werden per App in digitale Aufmaßblätter übertragen und setzen der analogen Zettelwirtschaft damit ein Ende. Das digitale Aufmaßblatt kann man sich wie ein riesiges Blatt Papier vorstellen: Skizzen einzelner Räume, Messwerte, Fotos und Notizen können auf einer Oberfläche zusammengeführt werden. Wie genau die Daten angeordnet werden, zum Beispiel alle Räume eines Gebäudes auf einem Aufmaßblatt oder lieber nur Räume eines Geschosses pro Aufmaßblatt mit allen zugehörigen Notizen und Bildern, liegt dabei ganz in der Hand des Anwenders. Er kann so arbeiten, wie er es möchte, um die Baustelle bestmöglich zu erfassen und zu verwalten. Außerdem kann man die Daten per PDF auch extern teilen, zum Beispiel mit Bauherrn.

Besonderer Vorteil von MeasureOn ist, dass alle Daten in der Cloud gespeichert werden können und somit orts- und geräteunabhängig abrufbar sind. MeasureOn bietet darüber hinaus einen weiteren Baustein: den Datenzugriff per PC über alle gängigen Webbrowser. Über diesen ist es dann zum Beispiel vom Büro aus möglich, Messwerte aus der Cloud in Angebots- und Rechnungsstellungssoftware zu übernehmen. Zugänglich ist die MeasureOn Cloud über die Bosch-ID, die bei Erstnutzung einmal eingerichtet wird für die Nutzung digitaler Services von Bosch.

VERBESSERTE TECHNOLOGIE FÜR MEHR LEISTUNG IM INNENAUSBAU

Mit dem Crossline Green NX stellt Sola die neue Version des bestehenden Kreuzlinienlasers Crossline Green vor. Dank verbesserter Technologie punktet das Nachfolgemodell mit einer längeren Betriebsdauer von rund acht Stunden. Der selbstnivellierende Kreuzlinienlaser projiziert eine horizontale und vertikale grüne Laserlinie bei einer maximalen Messtoleranz von $\pm 0,2$ mm/m. Mit Handempfänger erzielt er eine Reichweite bis zu 80 m. Das Gerät projiziert eine deutlich sichtbare horizontale und vertikale grüne Laserlinie, die ein Kreuz im exakten 90°-Winkel bilden. Die Bedienung des Crossline Green NX ist denkbar einfach und intuitiv. Neben dem seitlich angebrachten Ein- bzw. Ausschalter verfügt das Gerät über einen einzigen Bedienknopf. Über diesen lassen sich die Laserlinien individu-



Resultat aus 30 Jahren Forschungs- und Entwicklungsarbeit sowie Marktbearbeitung: die jüngste Generation von Laser-Messgeräten von Bosch. (Fotos: Bosch)



Der Kreuzlinienlaser Crossline Green NX erzielt eine Reichweite bis zu 80 m mit Handempfänger. (Foto: Sola-Messwerkzeuge GmbH)

ell zuschalten und bieten volle Flexibilität bei Arbeiten im Innenausbau, wie beispielsweise beim Fliesenlegen, Malen und Tapezieren, beim Verlegen von Trockenbauschienen oder beim Möbelbau. Das Gerät ist zudem mit einem um 360 Grad drehbaren Standfuß ausgestattet, wodurch sich die Laserlinien schnell und einfach ausrichten lassen.

Mit einer Reichweite bis zu 25 m ist der Crossline Green NX prädestiniert für die Verwendung im Innenbereich. Bei Arbeiten auf größere Distanzen oder bei ungünstigen Lichtverhältnissen empfiehlt sich die Verwendung eines Empfängers. Über die automatisch aktivierte, permanente Pulsfunktion des Crossline Green NX lokalisiert der Empfänger die gepulsten Laserlinien und erleichtert das Auffinden durch optische und akustische Signale.

MAXIMALE SICHTBARKEIT FÜR EFFIZIENTES NIVELLIEREN

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

Die beiden Modelle unterscheiden sich vor allem durch die Farbe der Laserlinien: Beim LAX 600 sind

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



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

diese rot mit einer Reichweite von bis zu 30 m, beim LAX 600 G grün und damit noch besser sichtbar bei einer Reichweite von bis zu 40 m. Beide Modelle erlauben das direkte Arbeiten auf den feinen Laserlinien. Hochleistungsdioden sorgen jeweils für maximale Sichtbarkeit.

Die Laser sind mit einem CAS-Akku 12 V Li-Power (2.0 Ah) ausgestattet und daher mit allen 12-V-Akkupacks der 12-V-CAS-Marken und Ladegeräten aller CAS-Marken kombinierbar.

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 Sichtfens-

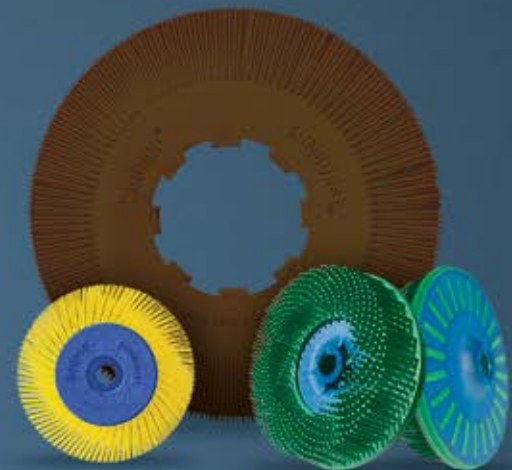


Erzielen Sie ein perfektes Oberflächenfinish

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

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

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



ters 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.



Das digitale Rollbandmaß Cito von Sola misst Längen bis zu fünf Meter und zeigt den Messwert am Display an - wahlweise in mm oder cm. Die integrierte Bluetooth-Schnittstelle ermöglicht mit einem Knopfdruck die schnelle und fehlerfreie Übertragung von Messwerten in die Sola Measures App auf dem Smartphone. (Foto: Sola-Messwerkzeuge GmbH)

DIGITALES ROLLBANDMASS

Das digitale Rollbandmaß Cito von Sola misst Längen bis zu fünf Meter und zeigt den Messwert am Display an - wahlweise in mm oder cm. Die Messtoleranz der Digitalanzeige liegt bei $\pm 1,0$ mm. Für die unterschiedlichen Messanforderungen besitzt der Cito zwei Mess-Referenzpunkte an der Vorder- und Hinterkante. Dank der speziellen Nylon-Beschichtung ist das Band äußerst widerstandsfähig gegenüber Kratzern, Wasser und Chemikalien. Die permanente Bandbremse sichert das Band automatisch, wenn es ausgezogen ist. Ausgestattet mit der Schutzklasse IP54 ist der CITO geschützt vor Staub und Spritzwasser und eignet sich für Messungen im Innen- und Außenbereich.

Die integrierte Bluetooth-Schnittstelle ermöglicht mit einem Knopfdruck die schnelle und fehlerfreie Übertragung von Messwerten in die Sola Measures App auf dem Smartphone. Mit der Sola Measures App lassen sich zudem Fotos oder Skizzen direkt bemaßen sowie Messergebnisse speichern, verwalten und mit dem Team teilen. Darüber hinaus trägt der Cito das Siegel Solaflexready. Dies bedeutet, dass der Cito neben der Sola Measures App mit der speziell für das digitale Aufmaß entwickelten App Solaflex verwendet werden kann. ■

DER NEUE KEGELSENKER 4S VON RUKO SETZT NEUE MASSSTÄBE

Neue Ideen für die Metallbearbeitung

Ruko präsentiert den Ultimatecut Kegelsenker 4S, eine revolutionäre Neuheit in der Welt der Senker. Mit diesem innovativen Werkzeug setzt das Unternehmen neue Maßstäbe in puncto Effizienz, Flexibilität und Qualität bei der Senkung von Bohrlöchern. Der Kegelsenker 4S zeichnet sich durch seine einzigartige Schneidenkonstruktion aus, die ihn von herkömmlichen Kegelsenkern deutlich abhebt. Über die Neuheit sprachen wir mit David Ondra, Leiter Entwicklung bei Ruko und Produktmanager Thomas Brych.

ProfiBörse: Was zeichnet den neuen Kegelsenker 4S aus, was macht den Unterschied zu bisherigen Kegelsenkern aus?

David Ondra: Ganz zuvorderst zu nennen ist natürlich die konstruktive Neuerung, die den Senker 4S zu einer echten und auch zu einer zum Patent angemeldeten Innovation macht. Wirklich einzigartig und auf den ersten Blick sichtbar sind dabei die vier anstatt der herkömmlichen drei Schneiden. Wer genauer hinschaut, erkennt dann auch die bewusst ungleiche Aufteilung der Schneidstollen. Oder in anderen Worten: Wir haben hier nicht einfach nach dem Motto ‚aus drei mach vier gehandelt‘, sondern auch die Stollen und deren Anordnung hinsichtlich Größe und Geometrie in vielen Anwendungsversuchen und Tests immer und immer weiter optimiert.

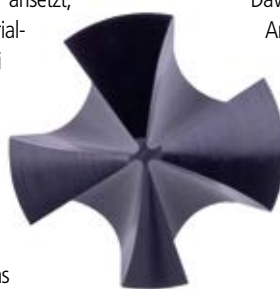
Thomas Brych: Stichwort Anwendung: Jeder der den neuen Kegelsenker 4S zum ersten Mal ansetzt, spürt sofort den extrem schnellen Materialabtrag. Unsere Messungen haben dabei eine bis zu 50-prozentige Zeitersparnis beim stationären Einsatz und sogar einen dreifach schnelleren Arbeitsfortschritt mit handgeführten Werkzeugen ergeben. Hinzu kommt, dass durch die vier Stollen mit ihrer ungleich geteilten Anordnung die Krafteinwirkung auf das

Werkzeug verteilt wird und damit ein extrem ruhiger Senkvorgang bei gleichzeitig deutlich geringerem Kraftaufwand ermöglicht wird. Und nicht zuletzt natürlich ergeben sich Unterschiede für das Senkergebnis. Denn durch den gleichmäßig verteilten und geringen Kraftaufwand entsteht ein sehr sauberes, glattes Senkbild ohne störende Rattermarken.

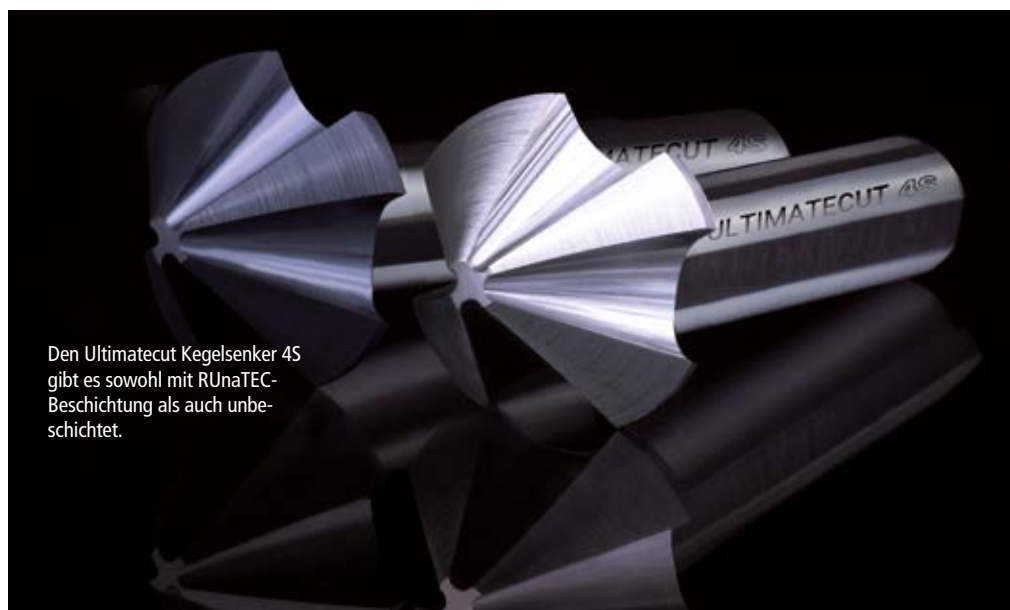
Woher kam der Impuls zur Weiterentwicklung?

Thomas Brych: Als Spezialist und Hersteller von Werkzeugen zur Metallschneidung fertigen wir nicht nur unsere eigenen, unter der Marke Ruko vertriebenen Produkte, sondern sind auch für zahlreiche Kunden im Private Labeling aktiv. Schon aus dem Grunde beschäftigen wir uns ständig mit der Weiterentwicklung von bestehenden Produkten, egal ob Bohrer, Gewindeschneider oder auch Senkwerkzeuge.

David Ondra: Und tatsächlich war es die Anfrage eines Kunden, der sich für einen rein optisch veränderten 3-Schneider als Differenzierung zu



Die Frontalansicht auf den Kegelsenker 4S zeigt deutlich die vier ungleich geteilten Schneiden, die sich in Geometrie und Größe unterscheiden. (Fotos: Ruko)



Den Ultimatecut Kegelsenker 4S gibt es sowohl mit RUNATEC-Beschichtung als auch unbeschichtet.



den auf dem Markt verfügbaren Senkern interessiert hatte. Wir haben dabei die Gelegenheit genutzt, das Thema Senker für unsere Eigenmarke auch aus technischer Sicht komplett neu zu denken. Dazu haben wir erstmals einen klassischen Senker mit einer zusätzlichen Schneide und mit einer ungleichen Verteilung ausgestattet. Und bereits die ersten Testergebnisse waren so vielversprechend, dass daraus der neue Kegelsenker 4S entwickelt wurde. Insofern kam der Impuls tatsächlich vom Markt, auch wenn der Ausgangspunkt ein ganz anderer war.

Gibt es eine externe Zuarbeit oder eine Zusammenarbeit bei der Produktentwicklung?

David Ondra: Nein, die Entwicklungsarbeit erfolgt nahezu ausschließlich bei uns in Holzgerlingen. Wir feiern im nächsten Jahr unser 50-jähriges Bestehen was letztendlich bedeutet, dass wir uns seit 50 Jahren auf die Entwicklung von Präzisionswerkzeugen für die Metallbearbeitung konzentrieren. Man könnte fast sagen ‚Wir gehen mit unseren Werkzeugen ins Bett, träumen von ihnen und wachen morgens wieder gemeinsam mit ihnen auf.‘ Nein, im Ernst, wir verfügen über jede Menge Know-How und auch das notwendige technische Equipment. Wobei, eine Ausnahme gibt es: Zusätzlich zu unseren eigenen Tests haben wir einen externen, unabhängigen Benchmarktest durchführen lassen.

Welche Zeiträume stecken hinter der Entwicklung einer solchen Innovation?

Thomas Brych: Konkret beim Kegelsenker 4S waren es aufgrund der wirklich grundlegenden Neuerungen neun Monate von der Idee bis zur Bereitstellung des fertigen Produktes für den Handel. Dabei durchschreiten wir eine Menge vordefinierter Prozessschritte beginnend bei der Vorstellung der Idee, Projektfreigabe bis hin zur Bestellung der Rohlinge und einem Vermarktungskonzept.

David Ondra: Und von technischer Seite gehören natürlich u. a. die eigene Prototypenerstellung, Testdurchführung und Auswertung sowie Zeichnungserstellung hinzu.

Der neue Kegelsenker wird, wie die anderen Ruko-Produkte, in Deutschland hergestellt, mussten in der

Produktion Veränderungen für das neue Produkt vorgenommen werden?

David Ondra: An den CNC-Schleifmaschinen selbst musste nichts angepasst werden. Aber natürlich sind neue CNC-Programme erstellt worden.

Welche Zielgruppen kann der Handel mit der Neuheit insbesondere ansprechen?

Thomas Brych: Das mag jetzt überraschend klingen, aber im Prinzip ist der neue Senker 4S wirklich ausnahmslos für alle Zielgruppen geeignet. Mit Alle meinen wir den kleinen Schlosserbetrieb „um die Ecke“, ebenso wie Metallbau-Betriebe mit Ausrichtung auf Großobjekte, die Einzelfertigung betreiben aber auch Teile in Serienfertigung herstellen bzw. bearbeiten. Gerade für diese Zielgruppen dürfte auch der Senker

Deutlich schneller zum Arbeitsergebnis und länger einsetzbar: David Ondra, Leiter Entwicklung bei Ruko (links) und Produktmanager Thomas Brych haben die Entwicklung des neuen Senkers 4S komplett neu gedacht.

mit 40 mm Durchmesser extrem spannend sein. Denn erstmals kann damit ein Senker in dieser Dimension mit einem handgeführten Werkzeug genutzt werden. Darüber hinaus liefert der 4S aber auch für industrielle Anwendungen in klassischen Bearbeitungszentren oder auch der CNC-gesteuerten Serienproduktion wirklich exzellente Arbeitsergebnisse.

Wie unterstützen Sie den Handel bei der Markteinführung?

Thomas Brych: Für die Markteinführung des neuen Kegelsenkers 4S wurde ein sehr umfangreiches Marketingpaket geschnürt. Bereits vor Verkaufsstart wurde der Senker Anfang Mai im Rahmen eines großen Onlineevents zeitgleich mehr als 150 Händlern sowohl national als auch international vorgestellt. Als Abverkaufunterstützung mit klarer Zielgruppenansprache Handwerk wird der neue 4S Senker über Printmedien und Online-Medien beworben. Die Präsenz reicht hier von klassischen Anzeigen bis hin zu Bewegtbild und verschiedenen Aktivitäten im Social Media-Bereich. Und nicht zuletzt wurde speziell für den Handel ein Verkaufsdisplay mit den gängigsten Abmessungen für die Präsentation und den Abverkauf am PoS entwickelt. In Summe also ein ganzes Paket an Maßnahmen, die wir genauso akribisch erarbeitet haben wie den Senker selbst. ■



Den Kegelsenker 4S gibt es im Satz und als Einzelware, beschichtet oder unbeschichtet.

Gutes WERKZEUG gute ARBEIT



Jetzt mehr erfahren:
www.stabila.com ➔

STABILA 
So messen echte Profis

Einfach besser

Die kontinuierliche Weiterentwicklung der Trenn- und Schleifscheiben ist bei Rhodius Programm. Mit der XT70 Extended zeigt der Hersteller aus Burgbrohl, welche Leistungssteigerungen durch konsequente Entwicklungsarbeit möglich sind. In der täglichen Praxis bedeutet dies ein schnelleres Arbeiten und eine höhere Lebensdauer, und das bei einem gleichbleibenden Preisniveau der Scheiben.

Die dünne Trennscheibe hat sich zum Klassiker für das schnelle Schneiden von Blechen, Stahl, Edelstahl und vielen anderen Werkstoffen entwickelt. Wurde die 1,0 mm-Scheibe anfangs mit Zurückhaltung auf dem Markt begrüßt, konnten die Vorteile gerade beim Einsatz auf handgeführten Maschinen die Anwenderinnen und Anwender schnell überzeugen. Die Rhodius XT70 hat diesen Markt trendsetzend eröffnet. Jetzt präsentiert Rhodius mit der XT70 Extended die zweite Generation dieser Erfolgs-Trennscheibe. Dabei hat es der Namenszusatz in sich.

Leistungsfähigkeit ist bei Rhodius Programm: Die neue XT70 Extended zeichnet sich durch eine verbesserte Schnittleistung, durch geringen Funkenflug, hohe Stabilität und eine ausgezeichnete Laufruhe aus. Damit ist diese Trennscheibe bestens geeignet für den Einsatz auf der Baustelle oder bei der Montage – einfach überall da, wo mit Winkelschleifern schnell gearbeitet werden muss. Insgesamt konnte die Leistungsfähigkeit im Hinblick auf die Schnittgeschwindigkeit und die Langlebigkeit gegenüber dem Vorgänger um 20 Prozent gesteigert werden. Das verbessert den Einsatz und macht damit dem Namenszusatz alle Ehre. Und für die alltägliche Praxis bedeutet dies eine deutliche, zweifache Zeitersparnis: schnellere Schnitte und weniger Scheibenwechsel.

Extended ist bei Rhodius Programm: In einem kontinuierlichen Forschungs- und Entwicklungsprozess werden die bestehenden Werkzeuge dekonstruiert und ihre Bestandteile analysiert. Jedes Element steht auf dem Prüfstand für eine Verbesserung, von den Rohstoffen über die Mischung des Materials bis zum Produktionsprozess. Die Synthese der besten Elemente führt so zu einer immer leistungsoptimierten Qualität der Werkzeuge. Damit ist garantiert, dass die Extended-Werkzeuge immer dem neuesten Stand der Produktentwicklung entspricht. Für Anwenderinnen und Anwender bedeutet dies die Sicherheit, immer die Performance zu erhalten, die sie besser macht.

Orientierung ist bei Rhodius Programm: Durch die Beibehaltung der Typenbezeichnung und den Namenszusatz Extended können Anwenderinnen und Anwender auf ihr gewohntes Standardprodukt zurückgreifen und erhalten gleichzeitig ein deutlich verbessertes Werkzeug. Dass dies zudem nicht mit einem Preissprung verbunden ist, ist ein weiterer Vorteil des Extended-Konzeptes von Rhodius. Der Hersteller baut die Extended-Linie kontinuierlich aus und bietet dadurch zentrale Produkte im Sortiment in der neuen Leistungsklasse.

Mit der neuen XT70 Extended wird der Burgbrohler Hersteller seinem eigenen Anspruch des „Simplify Your Work“ gerecht. Denn so können sich Anwenderinnen und Anwender voll und ganz auf ihre Arbeit konzentrieren und ihre Leistung steigern. Für eine kontinuierliche Suche nach dem Werkzeug für ihren hohen Anspruch ist keine Zeit mehr erforderlich. Das hat Rhodius bereits für sie übernommen.



Die XT70 Extended von Rhodius zeichnet sich durch eine verbesserte Schnittleistung, durch geringen Funkenflug, hohe Stabilität und eine ausgezeichnete Laufruhe aus. (Foto: Rhodius)



Fein hat das neue, flexible Fein VersaMAG System vorgestellt. Hinter diesem System verbirgt sich viel mehr als nur ein Schraubstock. Kunden können innerhalb von wenigen Sekunden Materialien sicher, präzise im Handumdrehen spannen. Der leistungsstarke Permanentmagnet bildet dabei das Fundament des Fein VersaMAG Systems. Auf ihm lassen sich unterschiedlichste Zubehöre spannen, wie der Schraubstock inklusive Erhöhungsbacken oder die langlebige Schweißplatte. Die Namensgebung „Fein VersaMAG“ ist beim neuen Produkt Programm, denn es kombiniert die Worte versatil und magnetisch. (Foto: Fein)

Flexibler Transport und sichere Aufbewahrung

Mobiles Arbeiten an häufig wechselnden Einsatzorten verlangt nach flexiblen Lösungen für die Aufbewahrung und den Transport des benötigten Werkzeuges. Genau dafür hat Stahlwille einen Rucksack-Trolley neu im Programm, der unter der Bezeichnung MultiUse Werkzeug-Set in drei Varianten angeboten wird: leer, bestückt mit einer Standardauswahl an Werkzeug und mit einer Zusammenstellung speziell für das Elektrohandwerk. Große Leichtlaufrollen und ein stabiler Teleskopgriff ermöglichen den bequemen Transport als Trolley. Mit eingeschobenem Griff und gepolsterten Gurten verwandelt sich dieser in einen Rucksack. Die Verarbeitung ist hochwertig und passt zum Qualitätsanspruch, den Stahlwille bei seinen Werkzeugen hat. Robuste Textilien, doppelte Nähte und ein mit Kunststoff verstärkter Boden sorgen für Verschleißfestigkeit und Stabilität unter Baustellenbedingungen.

Werkzeug lässt sich dank vieler Schlaufen und Halterungen im Rucksack so aufbewahren, dass nichts lose herumliegt und herausfallen kann. Auf zwei ausklappbaren, stabilen Einlagen, die auch leicht herausgenommen werden können, lässt sich Werkzeug unterbringen, das im Alltag häufig verwendet wird und so stets griffbereit bleiben soll. In einem gepolsterten Fach kann ein Tablet oder ein Notebook (bis 15“) sicher transportiert werden. Außen bieten Netze, eine verschließbare Tasche und Schlaufen zusätzlichen Platz für die Aufnahme von Zubehör oder Dokumenten.

Der Stahlwille Rucksack-Trolley ist der perfekte Begleiter für häufig wechselnde Einsatzorte. Werkzeug lässt sich dank vieler Schlaufen und Halterungen im Rucksack sehr flexibel verstauen. (Foto: Stahlwille)



PREMIUM-TREPPENBAUER SETZT AUF SCHWEISSKANTENFORMER VON TRUMPF

Der beste Weg nach oben

Als Hersteller von exklusiven Treppen auf Metallbasis hat sich die MetallArt Treppen GmbH, Salach, weltweit einen sehr guten Ruf erarbeitet. Um diesen zu erhalten, müssen alle Abläufe im Unternehmen perfekt ineinandergreifen. Qualifizierte Mitarbeiter sind dafür eine ebenso wichtige Basis wie eine hochwertige technische Ausstattung. Dazu zählen neben einer Laserschneidanlage auch Schweißkantenformer der TKF-Baureihe von Trumpf.

Bei dem heute als MetallArt bekannten Unternehmen aus dem schwäbischen Salach hat sich seit der Gründung vor rund 100 Jahren viel verändert. Als einfache Schmiedewerkstatt gestartet, entwickelte sich diese zum vielseitigen Metallbauer und mündete schließlich in einen hochspezialisierten Betrieb, der Premiumtreppen produziert, wie es kaum ein anderer kann. Inzwischen stehen zahlreiche Projekte in Deutschland, Europa und der ganzen Welt im Referenzkatalog. Allein in den vergangenen acht Jahren erhöhten sich Umsatz und Mitarbeiterzahl von MetallArt massiv. Zudem sind laut Geschäftsführer Andreas Wahsner die Auftragsbücher mehr als voll. Grund ge-

nug, optimistisch und gleichzeitig wachsam in die Zukunft zu blicken. „Wir wachsen weiter, passen aber auch ständig unsere Logistik den entsprechenden Gegebenheiten an und investieren in Mitarbeiter, Maschinen und Werkzeuge“, erklärt Wahsner.

Bei den Projekten ist schon früh die Konstruktion der Treppenspezialisten gefordert, denn kein Projekt gleicht dem anderen. Erfahrene Ingenieure und Techniker konstruieren auf Basis der Kundenwünsche die einzelnen Elemente der Treppe und geben die digitalen Bauteilzeichnungen an die interne Arbeitsvorbereitung weiter. Erste Station in der Produktion von MetallArt ist der Rohmaterial-Zuschnitt bzw. die Laserbearbei-

Ein von Auszubildenden produziertes Modell zeigt, wie die Exklusivtreppen von MetallArt im Rohzustand aussehen können.

tung. Heißt: Die bis zu vier Meter langen und zwei Meter breiten Stahlblechtafeln werden auf einer Laserschneidanlage TruLaser 4050 von Trumpf auf die erforderlichen Maße zugeschnitten. Danach gehen die Bleche direkt zur Schweißnahtvorbereitung, wie Giovanni Aiello, Werkleiter bei MetallArt, erklärt: „Hundertprozentig hochfeste Schweißnähte sind für uns ein absolutes Muss, und die Basis dafür liegt in exakten Schweißkanten.“

Da die einzelnen Bauteile sehr unterschiedlich groß und schwer sind, ist es Industriemeister Aiello wichtig,



Andreas Wahsner, Geschäftsführer, (li.) und Giovanni Aiello, Werkleiter bei MetallArt Treppen, sind von den Trumpf Kantenformern überzeugt. (Fotos: Trumpf)



Die Thomas Burk GmbH, Ludwigsburg, im Bild Thomas und Sylvia Burk, ist TruTool Vertriebs-Partner und damit Ansprechpartner für Trumpf Elektrowerkzeuge, Ersatzteile und Reparaturen. Als eingetragener Meister-Fachbetrieb bietet Burk darüber hinaus Service-Dienstleistungen für CNC-Maschinen weiterer namhafter Firmen.





Ja, messen und planen gehen heute auch digital.

CITO
Digitales Maßband mit Bluetooth und Anbindung zur SOLA Measures App.

SOLA. Passion for Precision.

www.sola.at





Mehr Infos.



Nach der Schweißkantenvorbereitung wandern die einzelnen Bauteile in die Umformabteilung. Hier werden sie unter anderem gewalzt, gebogen und auf einer TrumaBend V200 von Trumpf gekantet.

Da die Wärmeentwicklung bei dem als Stoßstahlprinzip bekannten Verfahren sehr gering ist, gibt es keinerlei Gefügeveränderungen im Metall. Die Oberflächen sind nach der Bearbeitung ohne jegliche Nacharbeit metallisch blank. Winkel und Fasenlänge entsprechen stets den Vorgaben. „Für spätere Schweißarbeiten ist das die entscheidende Grundlage. Damit können wir hochbeanspruchbare Verbindungen herstellen“, bekräftigt Aiello.

Die Trumpf Kantenformer sind für den Werkleiter und seinen Geschäftsführer aber nicht „nur“ im Ergebnis hochwertiger, schneller und wirtschaftlicher als andere Verfahren. Sie überzeugen auch im Hinblick auf Handhabung, Ergonomie und Sicherheit. „Während des Bearbeitungsprozesses entstehen weder Staub noch Dämpfe oder Gase und es fliegen natürlich auch keine Funken. Entsprechend fühlen sich unsere Mitarbeiter bei dieser Arbeit viel wohler als früher“, erläutert Giovanni Aiello, während Andreas Wahsner ergänzt: „Das ist für uns ein ganz wichtiger Faktor, der dazu beiträgt, die Fluktuationsrate in unserem Unternehmen auf einem möglichst niedrigen Niveau zu halten.“

ALTE BIEGEMASCHINE LEISTET TADELLOSE ARBEIT

Sind alle Fasen für spätere Schweißnähte angebracht, kommen die einzelnen Bleche in die Umformhalle. Hier werden sie gewalzt, gebogen und gekantet. Regelmäßig im Einsatz – die Biegepresse TrumaBend V200 von Trumpf. Die Maschine ist zwar nicht mehr jung, „aber sie arbeitet bei uns tadellos – seit über 20 Jahren“, freut sich Geschäftsführer Wahsner.

Danach geht's in die Schweißerei. Hier werden die Einzelteile zu vorkonfektionierten Baugruppen fest verschweißt, und hier zeigt sich letztlich auch die Qualität der Schweißnahtvorbereitung. Tatsächlich hört man von den Schweißfacharbeitern und -ingenieuren keinerlei Klagen, seitdem die TruTool TKF im Einsatz sind.

Schließlich gilt es noch die Schweißnähte zu verschleifen und mit einer Grundierung zu versehen, die der finalen Farbe sehr ähnlich ist. „Darüber freuen sich dann unter anderem die Maler auf der Baustelle, weil es für sie leichter ist, einen perfekten Endanstrich auszuführen“, erklärt Wahsner.

Generell hat MetallArt immer die Baustelle des Kunden im Blick. Nicht zuletzt deshalb bauen seine Mitarbeiter jede Treppe vor der Auslieferung teilweise im Werk auf. Sollten irgendwelche Baugruppen nicht perfekt ineinanderpassen, lassen sich die Problemstellen schnell und einfach lösen. Vor Ort funktioniert der Aufbau dann stets einwandfrei. Am Ende sind dort nur noch die finalen Schweißarbeiten auszuführen. Dank der qualifizierten Schweißer von MetallArt und der durch Trumpf Kantenformer perfekt vorbereiteten Fasen geht auch dieser finale Schritt sicher, schnell und zuverlässig. ■



Der Kantenformer TruTool TKF 700 erzeugt stets metallisch blanke, exakte Fasen, die alle Anforderungen für hochfeste Schweißnähte erfüllen.

dass für die Kantenvorbereitung das Werkzeug zum Werkstück gebracht werden kann. Schon vor rund zehn Jahren entdeckten Mitarbeiter hierzu die großen Kantenformer TruTool TKF 1500 von Trumpf. Dieses Werkzeug ist in der Lage, bis zu 15 Millimeter lange Fasen zu erzeugen. Die Bleche dürfen zwischen vier und 160 Millimeter dick sein. Für kleinere Kanten kamen bis vor gut vier Jahren noch häufig Winkelschleifer zum Einsatz. Giovanni Aiello ist froh, dass diese Zeiten vorbei sind: „Beim Schleifen ist es enorm schwierig auf der gesamten Bearbeitungslänge den richtigen Winkel einzuhalten. Denn der feine Schleifstaub ist nicht nur extrem unangenehm, er behindert auch die freie Sicht. Unsere Mitarbeiter mussten daher ständig stoppen und prüfen, ob Winkel und Maße in Ordnung sind. Die Unterbrechungen und Korrekturen haben diesen Arbeitsprozess letztlich nicht nur unangenehm, sondern auch sehr zeitaufwändig gemacht.“

MIT KANTENFORMER TKF 700 SCHNELL ZUR PERFEKTEN FASE

Inzwischen produziert MetallArt auch die kleineren Kanten hochproduktiv. Maschinenhändler und TruTool-Vertriebs-Partner Thomas Burk führte Ende 2018 den kompakten Kantenformer TKF 700 vor und sagt: „Tatsächlich brauchte ich nicht extrem viel Überzeugungs-

arbeit. Denn Verantwortliche und Mitarbeiter kannten bereits den großen TKF 1500 und erkannten sofort die Vorteile des kleineren Modells.“

Mit Markierungen und Hinweisen zur herzustellen- den Kante versehen, tauchen die Facharbeiter mit dem TKF 700 ins Material ein und wieder aus. So erzeugen sie bis zu sieben Millimeter lange Fasen. Die Materialstärke darf bei diesem Werkzeug bis zu 20 Millimeter betragen.

Laut Werkleiter ist der Arbeitsablauf mit dem TKF 700 tatsächlich so einfach, wie eben beschrieben: „Unsere Mitarbeiter justieren die benötigte Fasenhöhe und die Blechdicke werkzeuglos. Dann schalten sie die rund fünf Kilogramm leichte Maschine ein und drücken sie an den gekennzeichneten Stellen ins Material. Schon „knabbert“ die TKF 700 mit etwas Druck gleichmäßig nach vorne.“

Anschalten, eintauchen und mit leichtem Druck führen. So einfach lassen sich die erforderlichen Fasen mit dem Schweißkantenformer TKF 700 erzeugen – ohne Funkenflug, Staub oder Rauch.





Individuell zugeschnittene und ergonomische Arbeitsplätze wurden in Zusammenarbeit mit Hersteller, Händler und Endkunden realisiert.

DETAILS GEHÖREN ZUM SERVICE

Werkstattlogistik in Enzianblau

„Es soll Spaß machen, hier zu arbeiten,“ sagt Thomas Amann, bei der Firma Morath Bohrtechnik zuständig für die Bereiche Instandhaltung und Ausbildung. Um individuell zugeschnittene und ergonomische Arbeitsplätze zu planen, setzt das Unternehmen seit vielen Jahren auf die Zusammenarbeit mit dem Betriebseinrichter Bedrunka + Hirth und dessen Fachhändler Kessler Präzisionswerkzeuge.

Nur wer im Detail geschickt plant, hat die Chance auf den Gesamterfolg – nach diesem Motto entwickelt Morath Bohrtechnik nicht nur Spezialbohrgeräte und Tiefbauverfahren für schwer zugängliche Bereiche oder extreme Hanglagen, um Seilbahnen zu verankern oder Tunnelbauten abzusichern. Das Familienunternehmen aus dem badischen Albrück beweist auch bei der Einrichtung von Arbeitsplätzen besondere Sorgfalt und Liebe zum Detail. Grundsätzlich strebt Morath aus Überzeugung eine hohe Fertigungstiefe an und würde vermutlich am liebsten nicht nur seine Maschinen, sondern auch alles andere im Unternehmen selbst bauen, um möglichst schnell flexible und maßgeschneiderte Lösungen zu bekommen. „Doch genau hier beweist der Service von Bedrunka + Hirth seine Stärken“, sagt Amann. So werden Ideen und Maßangaben des Kunden schnell aufgenommen, Pläne visualisiert und CAD-Daten bereitgestellt, um Entscheidungsgrundlagen zu liefern. Allein bei der Gestaltung

von Schranksystemen eröffnet sich zudem eine große Vielfalt, um exakt zugeschnittene Systeme zusammen zu stellen. „Wir haben konkrete Vorstellungen“, sagt Amann, „und kaufen nicht mal eben irgendeinen Schrank.“ Das beginnt bei der Optik, die für Morath im RAL-Ton 5010 (enzianblau) und 7035 (lichtgrau) ausgeführt werden muss und endet bei der perfekten Schubladenorganisation.

HANDEL UND HERSTELLER HAND IN HAND

„Morath kommt immer mit sehr präzisen Vorgaben“, bestätigt auch Armin Kessler, Geschäftsführer von Kessler Präzisionswerkzeuge, Häusern, der Betriebseinrichtungen von Bedrunka + Hirth vertreibt. Er ist erster Ansprechpartner für Morath und holt bei Bedarf Ralph Barth mit ins Boot, der als Außendienstmitarbeiter bei Bedrunka + Hirth für Objekteinrichtungen zuständig ist. In enger Zusammenarbeit wird immer eine Lösung gefunden, wobei Kessler die Flexibilität von

Bedrunka + Hirth als wichtige Voraussetzung dafür hervorhebt. Ganz gleich, ob es nun um eine komplette Objekteinrichtung geht oder nur mal um einige Schubladenauszüge, weil bei Morath gerade doch mal ein Werkstattssystem schnell selbst gebaut wurde. „Es wird immer geholfen“, betont Kessler, „und die Zusammenarbeit findet auf Augenhöhe statt“.

Nachdem 2020 bei Morath bereits die neue Ausbildungswerkstatt mit Bedrunka + Hirth eingerichtet wurde, ging es kürzlich um die Montagewerkstatt in Albrück. Geliefert wurden Schubladenschränke mit Multiwandaufbauten und umfangreichem Hakenzubehör sowie Schubladenschränke in geänderter Fronthöhenaufteilung mit Abdeckplatten. Hinzu kamen



Flexibel und mobil einsetzbar sind die fahrbaren Werkbänke, so können die Mitarbeiter ganz einfach ihren Arbeitsplatz wechseln.

Die Ausbildungswerkstatt wurde bereits in 2020 von Bedrunka+Hirth eingerichtet.

Werkbänke, die zu einer Einheit aufgestellt und mit Energiekanälen, seitlichen Lochwänden sowie Lochwänden über der Werkbank versehen wurden. Anforderung hier war, dass diese flexibel und mobil einsetzbar sind, so können die Mitarbeiter ganz einfach ihren Arbeitsplatz wechseln, ohne dass schwere Teile umgerüstet werden müssen.

Ein echtes Highlight sind für Thomas Amann die Ausstattungsmöglichkeiten für Schubladen in den Werkbänken, vor allem die kompletten Inlets für individuell zusammengestellte Werkzeugsätze. Mit Griffen versehen, können diese auch von einem Arbeitsplatz zum anderen mitgenommen oder zwischenzeitlich an der Multiwand in Griffnähe eingehängt werden. Alle Produkte sind in einem Baukastensystem aufgebaut.

Immer, wenn Bedarf ist, holt Armin Kessler, Geschäftsführer von Kessler Präzisionswerkzeuge (re.) Ralph Barth mit ins Boot, der als Außendienstmitarbeiter bei Bedrunka + Hirth für Objekteinrichtungen zuständig ist. (Fotos: Bedrunka + Hirth)



Bis ins kleinste Detail ist es möglich die Bedrunka + Hirth-Produkte zu individualisieren, zum Beispiel mit dem Logo des Kunden.

„Bei Morath Bohrtechnik werden langjährige Lieferbeziehungen wertgeschätzt“, betont Thomas Amann. Mit Kessler Präzisionswerkzeuge und Bedrunka + Hirth verbinde das Unternehmen zudem die Liebe zur Region und den Unternehmensgeist, für den der Schwarzwald bekannt sei. Man könne sich gegenseitig inspirieren, und das bis ins kleinste Detail. Zu diesen Details gehört bei Bedrunka + Hirth auch das Angebot, Schränke und Werkbänke mit dem Logo des Kunden zu versehen. Doch dieses sprichwörtliche „Tüpfelchen auf dem i“ wollte sich Morath nun doch nicht nehmen lassen – und laserte das Logo kurzerhand selbst. ■



Sämtliche Palettengüter finden ihren Platz in den Meta Multipal Palettenregalen.

GRUNDSTEIN FÜR DIE LAGERFLÄCHEN DER KLOSKA GROUP

Lagerung von A bis Z

Die Kloska Group ist einer der führenden Systemlieferanten und Servicepartner für Schifffahrt, Werften, Industrie, On-/Offshore, Baugewerbe und Handwerk. An den verschiedenen nationalen und internationalen Standorten hält das 1981 gegründete Unternehmen über 130.000 Lagerartikel vor, wobei zusätzlich eine Vielzahl attraktiver Dienstleistungen zum Service-Portfolio zählen. Lagertechnik von Meta-Regalbau bildet den Grundstein für die funktionierende Logistik der Gruppe.

Die kurzfristige Lieferfähigkeit ist für die Kloska Group ebenso selbstverständlich wie der 24-Stunden-Service, die just-in-time-Belieferung sowie die sachkundige, individuelle und persönliche Beratung vor Ort. So werden z.B. 8.000 Schiffe pro Jahr mit den unterschiedlichsten Waren von A bis Z aus einem der 30 Standorte just-in-time beliefert.

Um diese Geschwindigkeit und Zuverlässigkeit garantieren zu können, spielt neben den knapp 800 Mitarbeitern auch die Lagerausstattung eine wichtige Rolle. Kloska setzt seit Jahren auf die flexiblen Lager-systeme von Meta-Regalbau, die damit den Grundstein für die Lagerflächen bilden und ihren positiven Beitrag zur herausstechenden Lieferfähigkeit leisten.

ZWEI BEISPIELHAFTE STANDORTE IN ROSTOCK

Als Generalschiffsausrüster bietet das Unternehmen eine optimale Betreuung der internationalen Handels-, Fähr- und Kreuzschifffahrt vom Standort „Zum Kühlhaus“ aus. Vom kompletten Catering über Proviantlieferungen bis hin zur technischen Ausrüstung und einem Ersatzteilservice erfüllt die Kloska Rostock GmbH alle Voraussetzungen eines Generalschiffsausrüsters. Abgerundet wird das Leis-

tungsspektrum durch Lager- und Logistikleistungen sowie den Support für Antriebs-, Hilfs- und Decksmaschinen.

Zur Lagerung der Palettenware werden Meta Multipal Palettenregale eingesetzt, die entsprechend der einzelnen Anforderung dem Lagergut angepasst wurden. Hier werden eine Vielzahl unterschiedlichster Güter bevorratet, wie z.B. Getränke und Lebensmittel, technische sowie maritime Ausrüstung, Verbrauchsmaterialien und viele weitere. Die Kleinteilelagerung erfolgt in einer zweigeschossigen Meta Clip Fachbodenregalanlage und in freistehenden Meta Clip Fachbodenregalen, womit die Raumressourcen bestens ausgenutzt wurden.

In der eigenen Netzmanufaktur werden Netze für die weltweite Fischerei und Industrie konstruiert und hergestellt. Alles ist möglich - ob Schleppnetze für die Hochseefischerei oder Auffangnetze zur Absturzsiche-



Eine der Meta Clip Fachbodenregalanlagen, in der die unterschiedlichsten Artikel von A bis Z gelagert werden.

Seilmaterialien werden auf Meta Kabeltrommelregalen übersichtlich bereitgestellt



Die eigene Netzmanufaktur, in der Netze für die weltweite Fischerei und Industrie konstruiert und hergestellt werden.



Kloska-Standort an der Straße „Zum Kühlhaus“ in Rostock. (Fotos: Meta)

Die eigene Netzmanufaktur, in der Netze für die weltweite Fischerei und Industrie konstruiert und hergestellt werden. In eigenen Werkstätten werden außerdem hochwertige Anschlagmittel kurzfristig nach individuellen Vorgaben angefertigt und konfektioniert. Auch hier kommen Palettenregale des Typs Meta Multipal zur Lagerung der fertig konfektionierten Netze und der Ausgangsmaterialien zum Einsatz. Sämtliche Seilmaterialien werden zudem auf Meta Kabeltrommelregalen zur einfachen und schnellen Konfektionierung übersichtlich bereitgestellt.

Als technischer Ausrüster bedient das Unternehmen ebenso Handwerksbetriebe und Industrieunternehmen

mit einem vielseitigen Lieferprogramm. Am Standort ‚Brückenweg‘ liegt der Fokus auf dieser Zielgruppe, wo mit einem umfassenden Fachmarkt und angrenzender großzügiger Lagerfläche alle wichtigen Artikel zur Mitnahme bereitgestellt werden.

Zur optimalen Raumnutzung installierte Meta dort eine zweigeschossige Meta Clip Fachbodenregalanlage, in der die unterschiedlichsten Artikel aus dem Bereich technische Ausrüstung gelagert werden. Die geschaffenen Lagerflächen sind flexibel anpassbar und ermöglichen einen schnellstmöglichen Wareneinsatz. Das Ziel war eine maßgeschneiderte und flexible Lagerung der unterschiedlichsten Artikelgruppen mit maximaler Raumnutzung auf zwei Ebenen, bei gleichzeitig kurzen und optimierten Kommissionierwegen. Zudem findet auch Palettenware an diesem Standort ihren optimalen Lagerplatz in Meta Multipal Palettenregalen, die im hinteren Bereich des Standortes positioniert wurden.

Das Zusammenspiel der unterschiedlichen, flexiblen Lagersysteme von Meta bildet somit auch am Standort ‚Brückenweg‘ den Grundstein für den herausragenden Servicegedanken von Kloska in Sachen Schnelligkeit und Verfügbarkeit. In enger Abstimmung beider Unternehmen entstehen so an allen Standorten Lagerlösungen für alle Waren von A bis Z. „Die Planungsphase für die Entwicklung eines Lager- und Logistiksystems für unsere beiden Neubauten erforderte eine sorgfältige Analyse unserer Anforderungen und Bedürfnisse. Meta hat uns von Anfang an sehr gut betreut und wir sind sehr zufrieden mit der Umsetzung“, sagt Kai Waldhauer, Standortleiter und Prokurist, Kloska Rostock GmbH. ■

VORSCHAU ►► PROFIBÖRSE 5/2023

Befestigungstechnik

Neue Baustoffe aber auch neue Vorschriften beispielsweise bei der Dämmung von Gebäuden stellen neue Herausforderungen an die Befestigungstechnik – ebenso wie Renovierungs- oder Sanierungsarbeiten an bestehenden Bauwerken oder bei extremen Aufgabenstellungen. In der kommenden Ausgabe der ProfiBörse fragen wir nach neuen Produktlösungen und nach der Unterstützung der Hersteller bei ausgefeilten Beratungsfällen im Bereich der Befestigungstechnik.



FOTO: FISCHER

Die ProfiBörse 5/2023 erscheint am 13. Oktober 2023

IMPRESSUM

PROFIBÖRSE

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

Herausgeber und Verleger:

Media & Service Büro Bernd Lochmüller
Bleichstr. 77a, 33607 Bielefeld
Tel. (05 21) 400 21-0
E-Mail: info@fz-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/Abonnementservice: Nicole Strotherm

Tel. (05 21) 4 00 21-0

Layout: Overländer visuelles..., 47441 Moers

Druck: KLOCKE PrintMedienService,
Mühlenstraße 14D, 33813 Oerlinghausen

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

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

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

schlütersche

ProfiBörse ist ein geschützter Titel
der Schlütersche Fachmedien GmbH

International Standard Serial Number (ISSN) 1436-9230

DIE PERFEKTE KOMBINATION

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

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

ProfiBörse 5/2023 erscheint zusammen mit **Wear@Work 2/2023** am 13.10.2023. Jetzt buchen – Anzeigenschluss ist der 18.09.2023

Bleiben Sie umfassend informiert – mit dieser perfekten Kombination.

