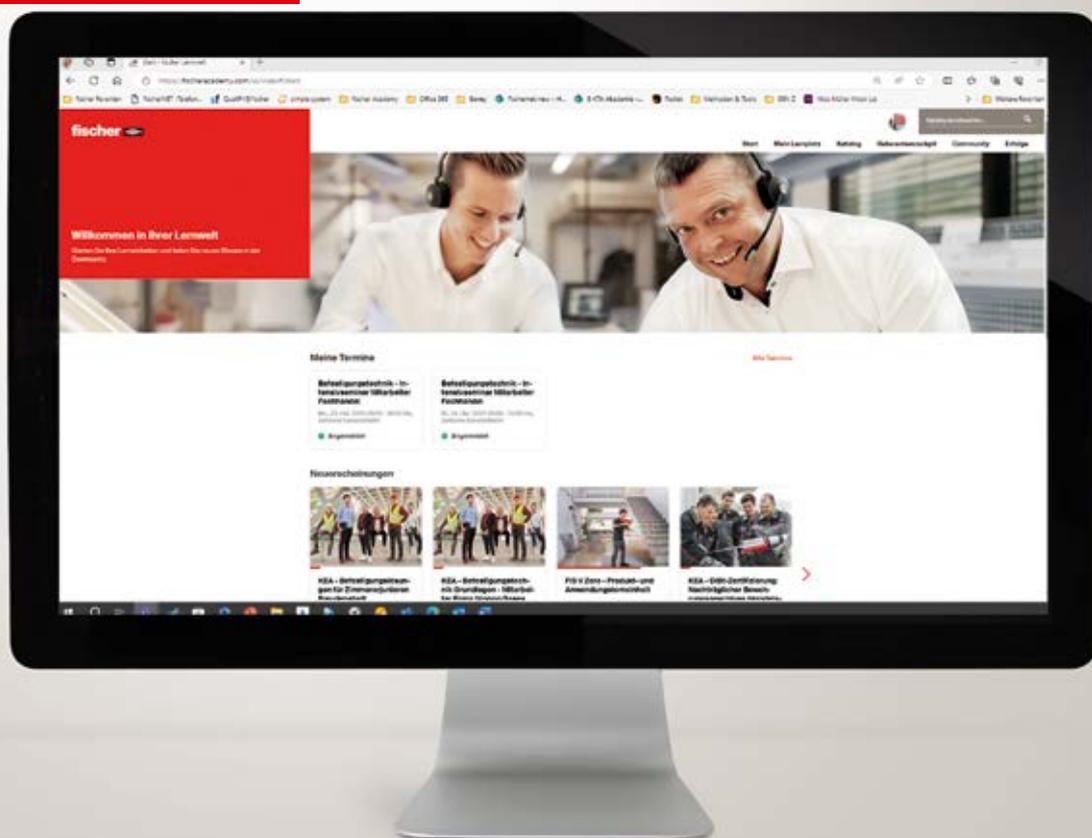
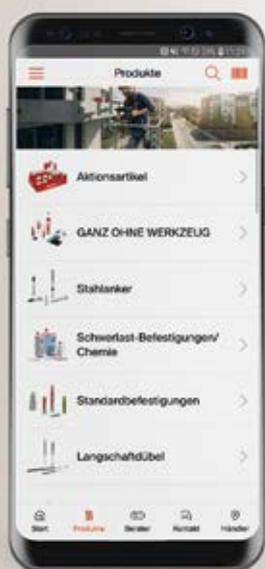


# PROFITBÖRSE

DAS MAGAZIN FÜR FACHGROSSHANDEL, HANDWERK & INDUSTRIE

**fischer** 

**Digitale Services  
für den Handel  
und Handwerker.**



► **HANDEL**

Gut geplanter Übergang

► **IM FOKUS**

Fachkräftemangel im PVH

► **SCHWERPUNKT**

Befestigungstechnik

# Gut. Sicher. Gelb.

## CEVOLUTION

made by Klingspor

Die Klingspor Diamanttrennscheibe DT 350 AB überzeugt beim Einsatz auf Asphalt und Beton und ist deshalb ein beliebtes Produkt im Straßenbau. In der neuesten Produkt-Generation ist es den Klingspor Produktentwicklern gelungen, die Standzeit um beeindruckende 50% zu erhöhen. Das Geheimnis? Ein spezielles keramisches Korn im Schleifsegment. Dadurch ist die DT 350 AB die erste Diamantscheibe, die sich das begehrte CEVOLUTION-Siegel verdient hat.

Interessiert: Lesen Sie mehr unter [www.klingspor.de](http://www.klingspor.de):



**Klingspor**  
Schleiftechnologie



Klingspor AG



# Transfere geeignet



Beim Haushaltsentwurf der Bundesregierung, der vor wenigen Wochen im Parlament diskutiert wurde, soll ab dem nächsten Jahr die Schuldenbremse wieder eingehalten werden. Wollen wir hoffen, dass zu den Einsparungsmaßnahmen nicht die Ausgaben für die Wortkreationen der Regierung gehören, denn das wäre ein Reduzieren an der falschen und durchaus kreativen Stelle. Falls doch, könnte vielleicht auf schon bestehendes Material zurückgegriffen werden, quasi Wortrecycling betrieben – ist ohnehin nachhaltiger.

Aus Doppelwumms, Zeitenwende, Bazooka, Deutschlandtempo und Deutschland-Pakt lässt sich ja auch eine Menge machen: Vom Doppeltempo über die Bazookawende bis zum Zeitenwumms ist dann alles drin. Und für die über 60-jährigen könnte man noch das Zeitentempoentschleunigungspaket quasi als Boomer-Gesetz einbringen, oder lieber als Pakt – aber mit wem?

Dieses Gesetz definitiv nicht nötig hat Christine Steppeler. Sie ist in die Geschäftsleitung des HBV Hermsdorfer Beschlag Vertrieb eingestiegen, um gemeinsam mit ihrem Bruder das vom Vater aufgebaute Unternehmen zu leiten. Nicht zuletzt dieser gut und lang geplante Generationenwechsel sichert die Wettbewerbsfähigkeit dieses Produktionsverbindungshändlers – zu wünschen wäre es über weitere Generationen. Das Interview finden Sie ab Seite 8.

Ist die Nachfolgeregelung eines der Themen, die viele Handelshäuser umtreiben, so ist es der Fachkräftemangel ebenfalls. Dabei ist gerade diese Problematik ausgesprochen vielschichtig. Da geht es um die Konkurrenz von Handel und Konzernen oder Industriebetrieben, da geht es um regionale demographische Gegebenheiten, da geht es um die Frage, welche Positionen zu besetzen sind und nicht zuletzt um die Frage, welche Arbeitgebermarke sich die einzelnen Handelshäuser – oder Markenhersteller – aufgebaut haben. Über das Vorgehen bei der Suche von Mitarbeitenden, über das, was auf die Arbeitgebermarke einzahlt und wo die größten Probleme stecken, sprachen wir mit jemandem, der sich in der Branche und mit der Gewinnung von Arbeitskräften auskennt. Das Interview mit Matthias Krebs lesen Sie ab Seite 6.

Die Gespräche bergen, auch für uns, Aspekte und Aussagen, die einen Transfer auf die eigene Situation sinnvoll sein lassen – wie natürlich auch die weiteren Berichte in dieser Ausgabe.

In diesem Sinne, herzlichst

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](https://promotion.osborn.com/de/osborntalkstech)



## INHALT

### AKTUELL

#### GASTKOMMENTAR

Dr. Ralf Deckers:  
Die KI-Renaissance – jetzt wirklich 4

#### IM FOKUS

Fachkräftemangel:  
Der Höhepunkt ist noch nicht überschritten 6

#### HANDEL

Gut geplanter Übergang beim HBV 8

#### IM GESPRÄCH

Power On Tools:  
Zuverlässiger Stromlieferant 12

Ledlenser: Erfahrung ist  
die Basis der Innovationskraft 14

#### SCHWERPUNKT BEFESTIGUNGSTECHNIK

Fischer:  
Mit Befestigungsseminaren gut beraten 16

Heco: Schnell, sicher und nachhaltig 18

TOX: Mit Sicherheit innovativ 19

Rothoblaas: Zwei Marken – ein Ziel 20

Celo: Energieeffizienz sichern 22

Toge: Innovative Erweiterungen 23

#### BRANCHEN

##### WERKZEUG & MASCHINEN

Beratungs-Kompetenzfeld:  
Präzision im Griff 24

Produktthema: Leise Leistungsträger 26

Anwendungen:  
Umdenken – lieber heute als morgen 30

Anwendungen:  
Kosten-Nutzen-Vorteil maximieren 31

Saint Gobain erweitert  
OneBond-Sortiment 32

Produktneuheiten 34

#### RUBRIKEN

Editorial 3

Impressum 35

Vorschau 35

## DIE VORTEILE MÜSSEN ERARBEITET WERDEN

# Die KI-Renaissance – jetzt wirklich

GASTKOMMENTAR VON DR. RALF DECKERS, BEREICHSLEITER CUSTOMER INSIGHTS AM IFH KÖLN

Alle reden über KI. ChatGPT hat die Medienschlagzeilen und die Computer erobert. Die Nutzungszahlen sind regelrecht explodiert. Täglich wird über neue Anwendungen und Einsatzfelder, über den nächsten KI-Durchbruch, das neueste innovative KI-Produkt berichtet.

Was also ist dran an der Welle der KI-Begeisterung? Ist dies nur ein Hype, ein aufgeregtes Geraune über das nächste große Ding? Wo hilft KI im Unternehmen und in der Marktbearbeitung wirklich weiter? Und wo liegen Anforderungen und Barrieren? Lassen Sie uns gemeinsam die KI-Welt umrunden.

KI hat schon immer Wellen der Begeisterung und der weitgreifenden Zukunftsträume ausgelöst. Und ebenso regelmäßig wurden die Hoffnungen enttäuscht. Alles dauerte länger, war komplizierter als gedacht. Sogenannte KI-Winter setzten ein.

Aber ist das jetzt anders? Kommt jetzt wirklich die KI-Renaissance? Halten wir fest: Dank günstiger Computerhardware, gewaltiger Rechnerleistung und riesiger Testdatensätze hat KI eine neue Durchschlagskraft erreicht. KI durchzieht jetzt schon unseren Alltag: Wer sein Smartphone entsperrt, wer seinen Newsfeed auf Social Media anschaut, trifft auf KI. Der Spamfilter bei Emails oder die Assistenzsysteme

im Fahrzeug nutzen KI. Aber mit sogenannter generativer KI, mit ChatGPT und DALL-E, scheint plötzlich viel mehr möglich. Auch Laienanwender können sich anmelden und ausprobieren, können umfangreiche Recherchen abkürzen, sich Texte schreiben oder Bilder generieren lassen. Das verblüfft. Und gibt eine Ahnung dessen, was in Sachen KI auf uns zukommt.

### MIT KI STARTEN UND PROFITIEREN

Damit stellt sich die Frage: Wie können Unternehmen von den neuen KI-Möglichkeiten profitieren? Zunächst einmal dadurch, dass sie tatsächlich KI auch einsetzen. Die Zeichen stehen zurzeit noch auf Zurückhaltung. Insgesamt setzen gerade mal 13 % der deutschen Unternehmen KI ein. Im Handel scheint die Nutzung etwas höher zu liegen, wie aktuelle Analysen des Handelsverbands Deutschland (HDE) zeigen. Führend ist die Automobilindustrie, aber auch

Schon gesehen? [www.honiTrade.de](http://www.honiTrade.de)



## TITEL

### Befestigungs-Know-how per Mausclick und Fingertipp

fischer bietet ein breites Serviceangebot für Handelspartner und Handwerker. Digitale Services, wie die fischer PRO App, vereinfachen die Wahl und Anwendung der fischer Befestigungslösungen. Ergänzend zu Präsenzs Schulungen gelangen Teilnehmer „per Klick“ zum neuesten Befestigungswissen. E-Learnings und Live-Online-Seminare der fischer Academy ermöglichen den flexiblen und effizienten Wissenstransfer.



Dr. Ralf Deckers, Bereichsleiter Customer Insights am IFH Köln. (Foto: IFH Köln)

der Pharmabereich und die Metallverarbeitung sind in den Anwendungsfällen schon fortgeschritten.

Allerdings ist hier mit neuem Schwung zu rechnen. Viele Unternehmen berichten zumindest, sich mit dem Thema zu befassen und Einsatzmöglichkeiten zu testen. Schon vom Jahr 2022 auf 2023 haben sich die Einsatzraten in Unternehmen deutlich erhöht. Das wird weiter zunehmen. Die ChatGPT-Euphorie gibt Rückenwind.

Und welche Einsatzmöglichkeiten sind es? Schauen wir nur mal auf den Bereich Marketing: KI hilft Marketingverantwortlichen auf vielfältige Weise. KI schafft ein besseres Kundenverständnis, eine genauere Prognose des Kaufverhaltens, der Customer Journey und der Warenkörbe, eine dynamische Anpassung von Preisen und Produktleistungen. Und damit nicht genug. Auch die Schnittstelle zu den Kund:innen wird von KI gesteuert, von der Bedarfsweckung über KI-generierten Content bis hin zum Kundenservice über Chatbots. Ein mächtiger Helfer steht damit bereit, um die Marketing-Intelligenz des Unternehmens auf eine neue Stufe zu heben. Die „Augmented Intelligence“ steht vor der Tür. Bei Marketing-Profis ist sie bereits eingetreten und sitzt mit am Entscheidungstisch.

#### DER CHATBOT – IM GESPRÄCH MIT DER KI

Blieben wir beim Thema Chatbot. Hersteller und Handel setzen auf seine Potenziale. Chatbots werden intern auf Mitarbeiterportalen (z. B. Lidl) oder im Verlauf des Bewerbungsprozesses (z. B. Kaufland, Rewe) eingesetzt. Der Chatbot nimmt dann Bewerbungen entgegen, führt schon einmal ein kurzes Vorabgespräch und hilft im weiteren Prozess.

Verbreitet ist auch der Chatbot-Einsatz zu den Endkundinnen und Endkunden hin. Emmi von Media Markt informiert beispielsweise über Standorte und Öffnungszeiten. Viele Chatbots sind auch aktiv dabei, Tipps und Styling-Empfehlungen zu geben (z. B. der Beauty Agent von Douglas, Kikko von H&M, Zalon von Zalando), über Produkte und deren Features zu

informieren (z. B. Emmi von MediaMarkt). Und den weiteren Kaufprozess begleiten sie ebenfalls. Der Ikea Chatbot gibt zu Bestellungen und Lieferzeiten, Reklamationen und Rücksendungen Auskunft, damit die Ikea-Hotline so zu Hochfrequenzzeiten entlastet wird. Und natürlich ist die Anwendung nicht auf das B2C beschränkt. KI-Vorreiter finden hier vielleicht mehr mediale Aufmerksamkeit. Aber die (stillen) Vorteile zeigen sich im B2B-Kontext genauso.

#### KI-VORTEILE ERARBEITEN

Das klingt vielversprechend. Allerdings ist der KI-Einsatz kein Selbstläufer. KI wird aus Unternehmenssicht mit Zukunft und Fortschritt assoziiert. Aber die Vorteile daraus müssen erarbeitet werden.

Das beginnt mit Überzeugungsarbeit intern. In Interviews mit Führungskräften in Unternehmen hören wir von Skepsis auf Seiten der Mitarbeitenden. Da würden gerne die Probleme betont und die Gefahren aufgezeigt. Aktuelle Prozesse würden leiden. Die Angst um den eigenen Arbeitsplatz steht oft unausgesprochen im Hintergrund.

Auch auf Kundenseite wird Skepsis beim Thema KI gesehen. Manchmal vielleicht auch nur behauptet. „Ich würde ja gerne, aber meine Kundinnen und Kunden wollen so etwas einfach nicht“, ist dann die Devise.

Aber auch wenn Offenheit und Entschlossenheit da ist, das KI-Thema anzugehen: KI wird als komplexes Feld angesehen, das neue besondere Kompetenzen erfordert, von Technologien abhängig gemacht und hohen Implementierungsaufwand mit sich bringt. Man fürchtet den Kraftaufwand, das Thema nicht stemmen zu können.

Hinzu kommt die Furcht vor Regulatorik. Man hat Bedenken, sich im Gestrüpp von Datenschutz und sonstigen Vorschriften zu verheddern. Die Vorteile der KI-Power gehen dann über zu viel juristischer Feinarbeit verloren.

Bedenken muss man ernst nehmen. Hindernisse und Hürden muss man realistisch einschätzen. Aber sie sollten nicht entmutigen, denn früher oder später wird man sich mit den KI-Ängsten auseinandersetzen müssen. Und schließlich sollte jedes Unternehmen seine eigene „KI-Renaissance“ selber initiieren. Die Arbeit lohnt sich! ■

# BEFESTIGUNGS LÖSUNGEN MADE IN GERMANY

## NEU ZULASSUNG JETZT AUCH FÜR MAUERWERK

BETONSCHRAUBE  
TOGE TSM HIGH  
PERFORMANCE

ETA  
23/0099

+ Jetzt noch vielseitiger einsetzbar

+ Ein Produkt für verschiedene Untergründe

+ Höherer Feuer-Widerstand\*

\*im Vergleich zu Kunststoffdübeln und Injektionstechnik



## NEU INNENGEWINDE SCHRAUBE TOGE TSM MULTIGROUND

+ EINE Schraube für Beton, Holz, Mauerwerk, Porenbeton

+ Schnelle und leichte Montage

+ Voll versenkbar

ALLE PRODUKTE  
ENTDECKEN



## FACHKRÄFTEMANGEL IM PVH

# Der Höhepunkt ist noch nicht überschritten

Projekte können nicht umgesetzt, Wachstum nicht realisiert werden. Häufig sind fehlende Mitarbeitende für Unternehmen auch im PVH das Problem dahinter. Über den Fachkräftemangel und Wege, qualifizierte Mitarbeitende zu finden, sprachen wir mit Matthias Krebs. Er ist als Geschäftsführer der Krebs Consulting GmbH & Co. KG in Limburg an der Lahn Experte für dieses Thema und seit Jahren in der Branche verwurzelt.

**ProfiBörse:** Wie stark ist der PVH und sind die deutschen Lieferanten vom Fachkräftemangel betroffen?

**Matthias Krebs:** Dies ist in der Branche ein Dauerthema. Meine Erfahrung zeigt, dass sowohl die PVHler als auch die Lieferanten und Hersteller sehr stark unter dem Fachkräftemangel leiden. Aber es zeigt sich ein differenziertes Bild, bei dem man immer auch ein wenig unterscheiden muss. Der PVH hat eine starke Herausforderung auf regionaler Ebene und im Wettbewerb mit anderen Branchen. In diesem Umfeld gibt es Handelsunternehmen, die durchaus erfolgreich bei der Gewinnung von Mitarbeitenden sind. Aber bei vielen PVHlern sind, anders als in der Industrie, Themen wie Employer-Branding, Arbeitgebermarke, Unternehmenskultur, Benefits und anderes, was hier wichtig ist, noch wenig ausgeprägt. Bei vielen Handelshäusern wird das, was heute die Menschen interessiert, zu wenig kommuniziert und thematisiert – oder es ist einfach auch nicht vorhanden. Gerade die jungen Menschen schauen sich heute die Unternehmenskultur an, die schauen sich nicht an, was macht das Unternehmen, was verkauft es, sondern was bietet es mir für einen Vorteil, gibt es dort Nachhaltigkeitsthemen und so fort. Die Liste der Dinge, die interessieren, ist relativ lang, so dass sich für die PVHler, die hier nicht liefern können, ein immer größerer Fachkräftemangel entwickelt. Dabei ist der Höhepunkt noch lange nicht erreicht. Und dies betrifft verschiedenste Positionen, vom Lagermitarbeiter, LKW-Fahrer bis zum Innendienst und Außendienst.

Bei den Lieferanten stellt sich die Situation etwas anders dar, hier sind es oft Schlüsselpositionen, in denen Mitarbeitende fehlen bzw. gesucht werden – dies dann vornehmlich über die Direktansprache. Auch dabei spielt das Thema Arbeitgebermarke eine wichtige Rolle und es gibt gewisse Unternehmen, die durch ihr Branding für Mitarbeitende eine hohe Anziehung sprich Attraktivität haben. Es gibt aber auch Lieferanten, die noch sehr traditionell unterwegs sind und immer noch glauben, die Bewerber bewerben sich

beim Unternehmen. Das ist aber heute nicht mehr so, sondern die guten und damit für das Unternehmen interessanten Bewerber haben heute oft drei oder vier Angebote, aus denen sie auswählen können. Aber – auch die weniger interessanten Bewerber haben meistens zwei oder drei Angebote.

**Wie kann man diese Problematik lösen?**

Das Denken und die Ansprüche der Mitarbeitenden haben sich verändert und damit ist das Thema für die Arbeitgeber klar: Was bieten wir heute an Mitarbeiter-Benefits? Und diese Benefits sind heute kein kostenloses Obst oder Kaffee mehr: Wir haben einen Kunden in der Schweiz, der mit seinen Mitarbeitenden einen Skitag durchführt, bei dem 500 Leute auf die Piste eingeladen werden, es gibt einen Freitagstag, an dem es Freitagstagbier gibt und so weiter. In diesem Unternehmen gibt es auch eine Wechselprämie für Mitarbeitende, wenn jemand wechselt oder jemanden vorschlägt. Bei den zahlreichen Ideen, mit denen man die Attraktivität als Arbeitgeber steigern kann, steht, das ist meine Erfahrung, unsere Branche noch am Anfang. Aber sie wird sich intensiv damit beschäftigen müssen, damit es zu den notwendigen Veränderungen kommt.

**Ist die Rekrutierung internationaler Mitarbeiter der goldene Lösungsweg?**

Das glaube ich nicht. Ich habe ein Unternehmen begleitet, das im Bereich der Lagerlogistik tätig ist, also, ohne despektierlich zu klingen, bei dem die Anforderungen nicht ganz so hoch sind, das entsprechende versucht hat. Es zeigte sich, dass dies einmal mehr, einmal

weniger funktioniert. Aber als goldenen Lösungsweg würde ich dies nicht ansehen, insbesondere dann, wenn es um spezialisierte Fachkräfte und dann auch Führungskräfte geht.

**Welche Rolle spielt aus Ihrer Sicht die Ausbildung des Nachwuchses im eigenen (Handels-)Haus und was sind die größten Schwierigkeiten dabei?**

Zunächst einmal ist die große Herausforderung, Auszubildende überhaupt zu bekommen. Das ist heute kein Selbstläufer. Auch hier ist ein guter Unternehmensauftritt wichtig und die Themen rund um Unternehmenskultur und Benefits, die ich bereits genannt habe. Man muss auf Ausbildungsmessen präsent sein und im Netz, man muss den jungen Menschen etwas bieten und sie abholen, so dass die sagen ‚Ja, ich mach bei Dir meine Ausbildung‘. Das ist aber nur der erste Schritt und es ist extrem wichtig, die Auszubildenden weiter zu beschäftigen und auch die nächsten Schritte zu gehen. Dazu gehört ein Karriereplan, dazu gehört ein Persönlichkeitsentwicklungsplan und das Aufzeigen von Perspektiven, um diese jungen Menschen so lange wie möglich im eigenen Haus zu behalten. Ich habe immer wieder die Erfahrung gemacht, dass Unternehmen ausbilden und die Auszubildenden danach wechseln, weil sie irgendwo anders 150 Euro brutto mehr bekommen. Anschließend kommen sie drei Jahre später wieder zu ihrem Ausbildungsbetrieb zurück und kosten dann aber 1.500 Euro brutto mehr. Es ist also die Frage, wie man grundsätzlich an die Ausbildung von jungen Menschen herangeht, sie wirklich ausbildet, fördert und fordert. Dieses Thema hat sehr stark auch mit Coaching und Mentoring zu tun und auch da müssen Unternehmen heute noch viel dazulernen.

**Welches Image hat der Handel bei Berufsein- oder -umsteigern und was kann das einzelne Unternehmen für die Verbesserung des Images tun?**

Wir bewegen uns in einer sehr konservativen und kühlen Branche, wir haben keine sexy Produkte, wir sind kein Meta, wir sind kein Apple und wir sind kein Instagram. Wir haben Werkzeuge, Maschinen, Baustoffe, das kann ein wenig staubig sein, das ist Hands-On. Das Image in der Werkzeug- und Baustoffbranche ist sehr kühl, so dass jedes Unternehmen für sich herausarbeiten muss, welchen Mehrwert es generieren kann. Was kann ich tun, um mein Handelshaus attraktiv zu machen. Es gibt viele Beispiele die zeigen, was man alles tun kann, um das eigene Image zu verbessern. Die Themen sind wieder Arbeitgebermarke, Unterneh-



Matthias Krebs, Geschäftsführer der Krebs Consulting GmbH & Co. KG in Limburg an der Lahn. (Foto: Krebs)

## Warenwirtschaft

Innovativ + praxisnah für Ihren Erfolg.

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



menskultur – immer wieder die selben Schlagworte. Leider erkennen das die meisten Unternehmen unserer Branche noch nicht, weil sie sagen, das sie dies nicht brauchen. Auch wenn es hart klingt: Der Schmerz ist bei einigen einfach noch nicht groß genug.

Es gibt die These, der Fachkräftemangel sei lediglich ein Problem der Bezahlung. Sehen Sie das auch so und welche Rolle spielt das Gehalt tatsächlich?

Es kommt in der Tat ein wenig auf die Region an, aber generell lässt sich das nicht sagen. Die meisten Unternehmen gerade auch im Handelsbereich haben keine Gehaltsmatrix. Es wird mehr oder weniger so nach Bauchgefühl bezahlt oder das, was erforderlich ist, um Mitarbeitende zu gewinnen oder zu halten. Ich kenne auch wenige Unternehmen, die mit erfolgsorientierten Gehaltspaketen arbeiten, mit Fixum und variablem Anteil. Zudem wird dann auch eine Deckelung vorgesehen, was ich, gerade im Vertrieb, grundsätzlich für falsch halte. Wenn jemand viel Umsatz macht, dann soll er auch viel Geld verdienen, das ist vollkommen in Ordnung. Ich sage aber auch ganz klar: Wer für Geld kommt, der geht auch für Geld wieder. Das heißt, Geld kommt für mich an zweiter oder dritter Stelle. Auch hier sind wir, wieder, auf die Gefahr hin, mich zu wiederholen, bei den Themen Unternehmenskultur, Arbeitgebermarke, dem Zweck der Existenz des Unternehmens. Wenn heute ein Werkzeughändler sagt, der Zweck meines Unternehmens ist es, Werkzeuge zu verkaufen, dann wird er nie emotional die Menschen ansprechen, die seine Mitarbeitenden sein sollen.

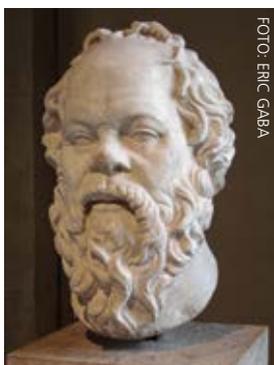


FOTO: ERIC GABA

**»Die Jugend von heute liebt den Luxus, hat schlechte Manieren und verachtet die Autorität.«**

SOKRATES, RUND 400 JAHRE VOR CHRISTUS

Welche Rolle spielen die klassischen Wege der Mitarbeiterfindung und -gewinnung noch. Ist heute nur noch Social Media erfolgreich?

Eines steht fest: Sie können nicht erwarten, dass Sie heute über Printanzeigen digitalaffine Menschen erreichen. Heute bestehen extrem gute Möglichkeiten, die Attraktionen – eine gute Unternehmenskultur, ein gutes Branding, ein gutes CI – über Kampagnen in Social Media-Kanälen auszuspähen. Dabei sind Facebook und Instagram eher die Kanäle im Fachkräftebereich, im Auszubildendenbereich geht es vor allem in Richtung TikTok. Daneben gibt es natürlich noch YouTube und Spotify und noch viele andere, aber die genannten sind sehr erfolgsversprechend. Und es funktioniert sehr gut. Aber dafür müssen natürlich gewisse Parameter in der Infrastruktur stimmen. Ich hatte beispielsweise einen Kunden mit einem guten Branding, aber ohne ATS-System, also einem Bewerbermanagement-System. Dadurch konnten sich die Kandidatinnen und Kandidaten höchstens über die E-Mail-Adresse bewerben. Und ehrlich: Das macht heute kein Mensch mehr. Das wird heute am Handy ganz schnell erledigt – kein Anschreiben, manchmal auch gar keinen Lebenslauf. Da wird einfach nur gesagt: ‚Hey, das, was ich da gesehen habe, gefällt mir, nehmt bitte Kontakt

mit mir auf.‘ Aber da ist die Branche bei weitem noch nicht so weit. Es gibt ein paar Leuchttürme, die über diese Kanäle und in ihrem Vorgehen sehr weit sind, aber die meisten haben noch großen Nachholbedarf.

Um bestimmte Positionen besetzen zu können, gerade erfolgskritische Positionen beispielsweise im Vertrieb, gar nicht zwingend Führungspositionen, ist man heute auf die Direktansprache angewiesen. Das bedeutet, es muss recherchiert werden, wo spannende Menschen sitzen, die für das Unternehmen interessant sein können. Sitzen die beim Wettbewerb, stellt sich die Frage, wo, wie können diese Menschen erreicht werden. Dafür ist Social Media unerlässlich. Klassisch ist heute die Direktansprache über die Jobportale wie Xing und LinkedIn, aber auch über Personal-Datenbanken. Und vor der Kontaktaufnahme muss man sich ein paar Gedanken machen, wie man sich von den vielen Nachrichten und Anrufen unterscheiden kann, die spannende Menschen so auf den Schreibtisch bekommen. Da ist dann wieder Storytelling angesagt und wir sind wieder bei den schon mehrfach genannten Themen.

Womit erzielen Sie mit Ihrem Unternehmen derzeit die höchste Erfolgsquote bei der Rekrutierung von Mitarbeitenden für Ihre Kunden?

Dies muss man ein wenig differenziert betrachten, zum einen, ob es sich um Positionen bei einem Händler oder einem Industrieunternehmen handelt, zum anderen, welche Art von Positionen zu besetzen sind. Wenn sozusagen von einem Handelshaus bunt gemischt völlig verschiedene Positionen vom LKW-Fahrer bis zum Innendienstmitarbeiter zu besetzen sind, setzen wir sehr erfolgreich unser Multiposting-System ein. Dafür erstellen wir eine Kampagne über die verschiedenen Jobportale und filtern dann

diejenigen heraus, die für diese Position und für diese Region interessant sind. Gleichzeitig fahren wir eine zusätzliche Kampagne über Facebook und Instagram. Das sind die Kanäle, die für diesen Zweck gut funktionieren. Darüber werden weitere Leads generiert, die gefiltert werden können. In der Industrie gehen wir zumeist ganz klassisch über die Direktansprache. Dafür erstellen wir zunächst ein ausführliches Anforderungsprofil, in dem die gewünschten fachlichen Erfahrungen, das Persönlichkeitsprofil, die charakterlichen Anforderungen oder Fragen nach der Motivation und Kompetenzen einfließen. Wir bauen sozusagen eine „Dummy-Person“ und schauen uns am Markt um, welche Ziel-firmen es gibt und wo dort potenzielle Mitarbeitende arbeiten. Diese werden dann direkt angesprochen. Den gesamten Prozess begleiten wir über die Vertragsunterschrift bis hin zum Onboarding und Pre-Boarding. Die Erfolgsquote ist bei diesem Verfahren am höchsten, weil wir dort solange suchen, bis wir die passende Person gefunden haben. Aber es ist natürlich auch die eindeutig aufwändigste Variante einer Mitarbeitersuche, die man durchführen kann. ■

# CELO

60 Jahre

## Isolationsdübel IPL 95 DS



## Schnelle und saubere Befestigung von Regenfallrohrschellen in WDVS

- Wärmebrückenfrei
- Justierbar um weitere 25 mm
- Befestigung direkt im Dämmstoff
- EPDM-Dichtung für saubere Abdichtung gegen Schlagregen bis zu orkanartigem Sturm, geprüft nach DIN EN 1027
- Kein nachträgliches Abdichten
- Kein Vorbohren (Putz ≤ 7 mm)



www.celofixings.de



## GENERATIONSWECHSEL BEIM HBV

Das Geschäftsleitungsteam des HBV: Christine Steppeler mit Vater Josef Steppeler und Bruder Konrad.

# Gut geplanter Übergang

Beim Hermsdorfer Produktionsverbindungshändler HBV Hermsdorfer Beschlag Vertrieb ist der Generationswechsel im Gange. Es ist ein lange geplanter und durchdacht vollzogener Prozess über mehrere Jahre, in dem das mittelständische Unternehmen an Christine und Konrad Steppeler weitergegeben wird. Dieser geregelte Übergang zwischen den Generationen soll das Unternehmen weiter auf einem stabilen Fundament halten. Über dieses Fundament, über das, was bleibt und das, was kommt, sprachen wir mit der zukünftigen Geschäftsführerin des HBV, Christine Steppeler.

ProfiBörse: Wie würden Sie das Unternehmen beschreiben, das Sie übernehmen?

Christine Steppeler: Der HBV ist in der Region ein starker Partner für Handwerksunternehmen von klein bis groß mit einem Schwerpunkt beim Holzverarbeitenden Handwerk. Durch die verkehrsgünstige Lage direkt am Hermsdorfer Kreuz, durch die hohe Fachkompetenz und den umfangreichen Service, den wir liefern, sehe ich ein großes Potenzial für den HBV für eine weiterhin sichere Marktstellung. Dazu trägt auch der bereits gut ausgebaute E-Commerce bei, der mit einem deutlich zweistelligen Anteil am Umsatz eine wichtige Säule ist und mit dem wir auch überregional und international erfolgreich agieren. Aber auch im Bereich der Services bieten sich noch große Möglichkeiten für eine breitere Präsenz in der Region, eine Bindung der Kunden und für Wachstum.

Soll es denn bei der Fokussierung auf das Handwerk und die Region bleiben, oder wird sich daran unter Ihrer Geschäftsführung etwas ändern?

Eine Veränderung ist hier zunächst einmal nicht vorgesehen. Wir haben eine breite Basis an Stammkunden, sind mit unserer Logistik mit einem eigenen Fuhrpark und durch den Standort gut aufgestellt, bieten dabei einen sehr kundenorientierten Service von der Terminzustellung über die objektbezogene Lieferung bis zur Lieferung auf die Baustelle und beraten die Kunden mit unserem Außendienst und einem starken Innendienst. Neben unserem eigenen, gut sortierten und gemanagten Lager bedienen wir uns auch der Logistik der Verbände, bei denen wir Mitglied sind, um eine optimale Kundenzufriedenheit sicherzustellen.

Der Schwerpunkt beim Handwerk ist nicht zuletzt eine Folge der Umgebung, in der wir agieren. Hier gibt es größere und kleinere Industriebetriebe, die selbstverständlich teilweise auch zu unseren Kunden gehören, aber das Handwerk spielt in der ländlichen Region eine weitaus größere Rolle. Da liegt die Fokussierung nahe.

Es sind also auch keine weiteren Standorte in der Planung?



Christine Steppeler, zukünftige Geschäftsführerin des HBV. (Fotos: HBV)

Wir haben eine starke Position in der Region und wollen diese auch weiter ausbauen, für das nationale und internationale Geschäft haben wir unser Online-Geschäft. Hier wollen wir noch stärker werden. Auch wenn die räumliche Ausdehnung für viele Handelskolleginnen und -kollegen ein Weg ist, sehen wir diesen für uns nicht.

Sie arbeiten wie viele PVHler auch mit einem eigenen Außendienst, hat sich in den letzten Jahren und wird sich in den nächsten Jahren bei dieser Strategie und Unternehmensstruktur etwas ändern?

Die kompetente Beratung ist für uns ein wichtiger Faktor der Konkurrenzfähigkeit. Nicht zuletzt durch die geringe Fluktuation bei unseren Mitarbeitenden haben wir ein umfangreiches Know how angesammelt, das wir unseren Kunden auch über unsere zwei Außendienstmitarbeitende zugute kommen lassen. Wir haben aber gerade während der Coronazeit festgestellt,



Der HBV Hermsdorfer Beschlag Vertrieb.

# ONE BOND

SAINT-GOBAIN

Transforming  
surfaces  
...and beyond



KLEBEN. DICHTEN. REINIGEN - DIE RICHTIGE LÖSUNG FÜR ALLE FÄLLE.

# ONEBOND

## WENN'S HALTEN SOLL.



JETZT SCANNEN  
UND VERBINDEN!



dass sich mitunter durch die eingeschränkten Möglichkeiten der Besuche, ein verändertes Einkaufsverhalten eingestellt hat und dass sich die Tendenz der Kunden, den Kontakt mit dem Innendienst zu suchen, fortsetzt. Darauf haben wir uns eingestellt und die Innendienstteams verstärkt sowie parallel die beiden Mitarbeitenden im Außendienst für die direkten Anfragen eingesetzt und weniger für Standard-Kundenbesuche. Die Rückmeldung von Kundinnen und Kunden darauf signalisiert uns, dass dieses Vorgehen auch ihnen entgegenkommt. Besuche sind deutlich zeitaufwendiger als der Anruf bei uns. Da wir beispielsweise auch die Kommunikation über Whatsapp mit dem Innendienst anbieten, bis dahin, dass uns unsere Kunden einfach ein Bild des benötigten Artikels zusenden, eröffnen wir verschiedene zeitoptimierte Möglichkeiten des Kontakts und der Bestellung. Und für wiederkehrende Verbrauchsartikel gibt es ja zudem den Onlineshop.

Die Umstrukturierung hin zu einem verstärkten Innendienst und einem spezialisierten Außendienst haben wir mit der Unterstützung eines Coaches in der ausgehenden Coronazeit umgesetzt und sehen uns jetzt in dieser Maßnahme bestätigt. Das Agieren des Außendienstes hat sich aus unserer Sicht in relativ kurzer Zeit stark verändert.



Durch die Lagerhaltung am Standort ist eine hohe Warenverfügbarkeit gegeben – eine Grundlage der guten Kundenbindung.

Gibt es in Ihrer Region denn ein Problem mit der Gewinnung von Fachkräften – Umstrukturierungen sind ja auch häufig mit dem Ausbau der Mitarbeiterzahl verbunden?

In einer ländlich geprägten Region ist dies heutzutage natürlich ein Problem und wir sind dabei im Wettstreit einerseits mit den angrenzenden städtischen Regionen wie Jena, Gera und Leipzig, andererseits mit Industrieunternehmen, die ein sichereres Image haben als der mittelständische Handel mit einer Zahl von 28 Mitarbeitenden. Aber wir suchen hier aktiv nach Lö-



Der HBV bietet regelmäßig Schulungen und Informationsveranstaltungen für Kundinnen und Kunden an.

sungen beispielsweise durch die Teilnahme an IHK-Kampagnen und Social Media-Aktivitäten.

Froh sind wir, dass wir selber auch ausbilden und aktuell drei der fünf Auszubildenden, die gerade ihren Abschluss gemacht haben, übernehmen können. Über zahlreiche Weiterbildungsmaßnahmen versuchen wir, diese Mitarbeitenden weiter zu qualifizieren und an uns zu binden.

Sie haben das Online-Geschäft bereits angesprochen. Wie stark ist dieses und wie sehen Sie die Entwicklung dieses Vertriebsbereiches?

Für uns ist der E-Commerce eine der drei Säulen des Unternehmens. Neben dem klassischen, stationären Geschäft mit der Beratungs- und Logistikkompetenz und dem Bereich der Services spielt das Online-Geschäft eine wichtige, gleichberechtigte Rolle. Der Bereich entwickelt sich kontinuierlich positiv und wir können damit unsere Aktivitäten national und sogar international ausbauen. Auch hier kommt uns natürlich unsere eingespielte Logistik zugute, aber auch die bereits zehnjährige Erfahrung, die wir mit dem Online-Geschäft und parallelen Social Media-Aktivitäten gesammelt haben. Sicherlich ist es in der aktuellen Situation deutlich schwieriger, mit dem digitalen Vertrieb zu starten als mit einer Basis von einem Jahrzehnt im Rücken zu agieren.

Neben dem eigenen Onlineshop sind wir auf Marktplätzen und Plattformen präsent und generieren dadurch auch Kunden für unseren eigenen Shop. Dieser ist für alle Kunden frei zugänglich, durch die gegebene Kundenstruktur ist beispielsweise ein E-Procurement für uns weniger ein Thema. Zusätzlich sind wir aktuell dabei, unser Warenwirtschaftssystem neu aufzustellen, so dass sich die feste Verbindung zu Kunden dann möglicherweise noch einmal anders darstellt. Derzeit ist für uns aber ein Bedarf beim E-Procurement nicht gegeben.

Den Bereich der Services haben Sie als einen der drei Säulen des Unternehmens bezeichnet und die kundenorientierten Dienstleistungen in der Logistik bereits angesprochen. Welche Entwicklungen sind in diesem Bereich darüber hinaus vorgesehen?

Das Ziel unserer Dienstleistungen ist es, unsere Kunden in ihrer Arbeit und Konkurrenzfähigkeit zu unterstützen. In diesem Rahmen erhalten wir zunehmend Anfragen, ob einzelne Arbeiten von uns übernommen werden können. Dabei handelt es sich in der Regel oft

um spezielle Aufgabenstellungen, wenn beispielsweise eine Tischlerei Türen fertigt und diese mit einer elektronischen Schließanlage ausgestattet werden sollen. Dem Handwerksunternehmen fehlt beispielsweise das Know-how für die Montage der Schließanlage – oder es fehlen die Mitarbeitenden –, aber der Auftrag soll trotzdem als Ganzes abgewickelt werden. In einem solchen Fall übernehmen wir zukünftig die Montage der Schließanlage. Bereits heute bieten wir die Wartung und Überprüfung von Anlagen in verschiedenen Bereichen an, wollen dieses Angebot aber in der beschriebenen Weise deutlich ausweiten. Unser Angebot reicht hierbei von der Montage und Wartung elektronischer Schließanlagen, Rauchwarnanlagen bis hin zu elektronischen Dreh- und Schiebetüren und Fluchtwegsteuerung. Dabei ist es für uns wichtig, keine Konkurrenzsituation zu unseren Kunden aufkommen zu lassen, unser Angebot gilt nur für unsere Kunden aus dem Handwerk und wird nicht direkt offeriert, und gleichzeitig die Kernkompetenz der Handwerksbetriebe zu erhalten. Nicht zuletzt, damit wir unseren Kunden einen weiteren Vorteil bieten. Hier arbeiten wir bereits jetzt mit Dienstleistern zusammen und suchen zusätzliche Mitarbeitende, die wir durch gute Weiterbildung und das Nutzen unserer Herstellerkontakte an die Aufgabe heranführen können.

Als weitere Services bieten wir selber auch im Weiterbildungsbereich Veranstaltungen wie Praxisschulungen für Handwerker, die in Zusammenarbeit mit Herstellern durchgeführt werden, an. Diese finden oft im Rahmen unserer Veranstaltungen, die wir zweimal im Jahr, als Herbstfest und als Handwerkerweihnacht, in Form von Hausmessen und Neuheitenpräsentationen anbieten, statt.

Wie wird der Generationsübergang „gemanagt“, wie lange ist eine „Übergangszeit“ geplant?

Wir lassen uns mit dem Übergang ausreichend Zeit, ich bin im Oktober des letzten Jahres ins Unternehmen eingestiegen, mein Bruder, der gelernter Tischler ist, arbeitet bereits seit zwei Jahren im Unternehmen. Er bringt ein großes Fachwissen mit und wird sukzessive mehr Aufgaben und Verantwortung übernehmen. Für 2026 haben wir drei dann die vollständige Übernahme geplant und mein Vater wird sich nach 50 Arbeitsjahren aus dem operativen Geschäft zurückziehen. Es ist ganz deutlich, dass dieser gut geplante Übergang für alle Beteiligten wichtig ist und sowohl den Mitarbeitenden als auch den Kunden und Lieferanten Sicherheit gibt.

**Warenwirtschaft**  
Wer es nicht sieht, der glaubt es nicht.

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

Begleitend haben wir ein Stakeholder-Team eingerichtet, das sowohl aus langjährigen wie jüngeren Mitarbeitenden und der Geschäftsleitung besteht, um die verschiedenen Sichtweisen und Perspektiven auf das Unternehmen zu besprechen und die Mitarbeitenden in Entscheidungen einzubinden.

Ich habe mich schon früh mit der Frage auseinandergesetzt, ob ich in das elterliche Unternehmen einsteigen wollte. Die Option bestand immer, für mich war es aber sehr wichtig, im Vorfeld eigene Berufserfahrung zu sammeln, beispielsweise in der Mitarbeiter- und Unternehmensführung. Nach meinem dualen Bachelor- und Masterstudium habe ich zeitweise sechs Standorte eines Lebensmittel-filialisten mit insgesamt etwa 100 Mitarbeitenden geleitet. Die dort gemachten Erfahrungen kann ich jetzt sehr gut einbringen.

Eigentlich sollte die Frage überflüssig sein, aber es handelt sich um eine männerdominierte Branche: Welche Resonanz erleben Sie auf Ihren Einstieg in Unternehmen persönlich?

Die Frage ist durchaus berechtigt und ich habe mich selber gefragt, in diese Branche zu gehen, mich dann aber sehr bewusst dafür entschieden. Bei den Mitarbeitenden in unserem Unternehmen ist die Rückmeldung darauf sehr gut und auch die Kunden reagieren positiv. Dies liegt zum einen sicher daran, dass Frauen in Führungspositionen immer etablierter werden, zum anderen aber auch an einem selbstbewussten Auftreten, das in dieser Rolle meines Erachtens notwendig ist und das ich aufgrund meiner Erfahrung in der Unternehmens- und Personalführung mitbringe. Positive



Rückmeldungen erhalte ich auch auf den Branchenveranstaltungen, die ich gemeinsam mit meinem Vater besuche, um die Netzwerke der Branche kennenzulernen. Heute bin ich über die Entscheidung, die ich getroffen habe, sehr froh, da ich in meiner Position etwas dazu beitragen kann, Rollenbilder weiter zu etablieren und ein Stück dafür zu arbeiten, dass unsere Branche eine starke Branche bleibt.

Auch wenn – in diesen Zeiten – die Frage schwierig ist: Wie sieht der HBV in fünf Jahren aus?

Eine Prognose ist in der Tat schwierig und schwer zu treffen, dafür sind die Unwägbarkeiten zu zahlreich. Was sich aber formulieren lässt, sind die Ziele, die man sich für die nächsten Jahre setzt. Ein wichtiges Ziel ist

Das jährliche Herbstfest und das vorweihnachtliche Handwerkerfrühstück sind Fixpunkte in den Kalendern der HBV-Kundinnen und Kunden.

für mich dabei, nicht zuletzt aufgrund der Erfahrungen im LEH, die Bedeutung von funktionierenden Prozessen im Unternehmen. Deshalb arbeiten wir stetig daran, unsere Prozesse weiter zu verbessern, um immer die notwendige Durchschlagkraft und Konkurrenzfähigkeit sicherzustellen. Langfristig möchte ich die Zukunftsfähigkeit des HBV so sicherstellen, damit ich später auch einmal ein genauso gesundes Unternehmen übergeben kann, wie mein Vater es in über 30 Jahren aufgebaut hat. Dies ist für mich ein besonderer Anreiz und hat höchsten Stellenwert. ■

### Kompakt und mobil, für jede Werkstatt bestens organisiert.

Von unterschiedlichen Schubladen- und Werkzeugeinsätzen, über einhängbares und schwenkbares Zubehör bis zur einlegbaren Holzplatte und Lochwand sowie Seitenteilen ist an alles gedacht.

[www.bedrunka-hirth.de](http://www.bedrunka-hirth.de)

**bedrunka+hirth**  
Workplace up to date – mehr Raum zum Arbeiten



Die Powerstation, die unter der Marke Power X Tools angeboten wird, liefert zuverlässig Strom auf der Baustelle.



Die Powerstation von Power On Tools ist mit einer LiFePO4 Batterie und einer integrierten Löscheinheit ausgestattet. (Fotos: Power On Tools)



POWER ON TOOLS EUROPE BIETET INNOVATIVE POWERSTATION

# Zuverlässiger Stromlieferant

Noch sind die fossilen Brennstoffgeneratoren auf Baustellen, bei Veranstaltungen oder auch im Katastrophenschutz nicht wegzudenken. Langfristig geht der Trend aber weg von Benzin- und Diesel Aggregaten, die mehr Luftschadstoffe ausstoßen als ein PKW mit Katalysator, nicht zuletzt aufgrund gesetzlicher Vorgaben, die auch für den Fachhandel mit Energieerzeugern Auswirkungen haben werden. Die Firma Power On Tools Europe GmbH bietet hier unter der Marke Power X On ein System einer modular erweiterbaren Powerstation als Alternative an, die kleiner als ein Bierkasten ist. Wir sprachen über das Produkt und den Vertrieb mit Christopher Naudiet, Business Development Europe bei der Power On Tools Europe GmbH.

**Profibörse:** Sie bringen eine neuartige Energiestation auf den Markt, was ist die Besonderheit?

**Christopher Naudiet:** Wir haben die Powerstation nicht erfunden, aber wir haben etwas daraus gemacht. Dabei standen Sicherheit und Langlebigkeit an erster Stelle. Deshalb haben wir die erste Powerstation mit einer integrierten Feuerlöscheinheit entwickelt. Sollte sich also der Akku entzünden, sorgt eine Stickstoffeinheit dafür, dass der Akku umgehend gelöscht wird. Hinsichtlich der patentierten Löscheinheit können wir hier auf jeden Fall von einer Weltneuheit sprechen.

Aber das ist nicht alles: Wir haben eine LiFePO4 Batterie mit 2.000 Watt Nennleistung (4.000 Watt

Peak) und 1.500 Wh Kapazität in ein robustes Aluminium-Druckgussgehäuse integriert. Kühlrippen im Innenbereich sorgen dafür, dass die Wärme abgeleitet wird, so dass wir ohne Gehäuseöffnungen für Ventilatoren auskommen. Gerade auf Baustellen, wo Staub und Feuchtigkeit an der Tagesordnung sind, entfällt so die mühsame Reinigung von Filtern. Leiser sind wir dadurch auch noch und erreichen die sehr hohe Schutzklasse von IP54.

Im Segment der baustellentauglichen Geräte bieten wir mit 2 AC Steckdosen 230V/16A sowie einem USB A und einem USB C DC-Ausgang ausreichende Anschlussmöglichkeiten für den täglichen Bedarf. Und für den Schutz der Daten während eines Ladevorgangs z.B. von Computern sorgt eine USV, die ebenfalls enthalten ist. Aufgeladen wird die Station innerhalb von etwa 1,5 Stunden an jeder Haushaltssteckdose. Daneben gibt es einen Andersen-Anschluss für Solarpanel mit einem 800 Watt Inverter.

**Für welche Zielgruppen bzw. welche Einsatzbereiche ist die Station besonders geeignet?**

Ganz neu ist der Einsatz von Powerstations nicht, aber bisher beschränkten sich die Anwendungen auf private Nutzer. Nur wenige Hersteller erfüllen die Anforderungen, die Profis aus Bauwirtschaft, Veranstaltungstechnik, Landschaftsbau oder auch humanitären Organisationen von den jeweiligen Behörden vorgegeben bekommen. Denn eine Powerstation

muss funktionieren wie eine normale Haushaltssteckdose, in jeden Transporter passen und dabei für den Einsatz auf Baustellen oder im Außeneinsatz robust und strapazierfähig sein. Zudem muss sie genug Energie haben, um auch bei widrigen Temperaturen mehrere Stunden Strom zu liefern.

Mit 2.000 Watt Nennleistung deckt Power X On über 80 Prozent der Anwendungen ab. Wenn beispielsweise bei aufwendigen Schweißarbeiten oder bei Fugenfräsen mehr Leistung benötigt wird, kann die Powerstation mit einer zweiten identischen Powerstation verbunden werden. Dadurch verdoppelt sich die Leistung auf 4.000 Watt und die Kapazität auf 3.000 Wh. Darüber hinaus haben wir ein reines 1.500 Wh Batteriemodul im Sortiment, das wie beim Ersatztank im Auto für einen längeren Einsatzzeitraum sorgt. Der Betriebstemperaturbereich liegt bei -30 Grad C bis 60 Grad C, der Ladetemperaturbereich immerhin bei +/-0 Grad C bis 60 Grad C.

Apropo Einsatzzeit. Die LiFePO4 Batterie erlaubt ca. 3.500 Ladezyklen. Aktuell haben viele Mitbewerber noch Batteriemodule anderer Bauart mit deutlich geringeren Ladezyklen. Die kosten zwar zu Beginn in der Anschaffung weniger, aber betrachtet man die Wirtschaftlichkeit anhand der Ladezyklen, sind LiFePO4 Batterien unter dem Strich weitaus günstiger.

**Über welche Kennzeichnungen oder Qualitätssiegel verfügt das Produkt?**



Wird viel Strom zum Beispiel beim Schweißen benötigt, lassen sich auch zwei Powerstations in Reihe schalten.

Wir bauen diese Seite des Produktes gerade weiter aus, erfüllen aktuell aber selbstverständlich alle gesetzlichen Bestimmungen wie die CE-Kennzeichnung, ROHS und REACH.

Wie erfolgt der Vertrieb, können Händler auf eine Logistik und kurze Liefertermine zurückgreifen?

Der Vertrieb erfolgt ausschließlich über den Fachhandel. Dieser wird von im Markt etablierten Partnern betreut, die die Händler mit einer vernünftigen Marge berücksichtigen werden. Aktuell arbeiten wir hier mit der Firma Shada zusammen, die sich aufgrund Ihrer jahrelangen Erfahrung als Partner für den PVH empfohlen hat. Kurze Wege in der Kommunikation, in der Logistik und zum Markt ist deren Motto. Der Verkaufsstart via Shada erfolgt Anfang November. Und falls ein Produkt einmal defekt sein sollte, haben wir einen professionellen Partner vor Ort, der die Ersatzteilversorgung und Reparatur sicherstellt.

Wie unterstützen Sie die Kommunikation des Handels zur Präsentation des Produktes?

Aktuell stellen wir geeignetes Bildmaterial und Texte zum Beispiel für die Präsentation in Onlineshops oder auf den Websites des Handels zur Verfügung. Ein aussagekräftiger Prospekt ist in Arbeit. Nach Rück-



Christopher Naudiet, Business Development Europe bei der Power On Tools Europe GmbH.

sprache mit dem jeweiligen Vertriebspartner sind auch Vorführungen, Vorführgeräte oder Roll-Ups eine Option. Im September konnten wir auf der Nordbau auf dem Stand eines großen Händlers den Kunden und Mitarbeitern die Vorteile der Powerstation vorführen. Davon profitieren beide Seiten, denn hier werden gleichzeitig wertvolle Erfahrungen für die Anwendung und Impulse für die Weiterentwicklung ausgetauscht.

Bieten Sie darüber hinaus weitere Sortimente an oder handelt es sich um ein singuläres Produkt?

Aktuell planen wir, neben der Powerstation weitere Produkte anzubieten, die in diesem Bereich sinnvoll sind. Hier warten wir die Erfahrungen mit dem aktuellen Produkt ab. Als Hersteller sind wir schon jetzt, als Hinweis an große Handelshäuser oder Verbundgruppen, in der Lage, ein maßgeschneidertes Gerät in Eigenaufmachung zu entwickeln.

Darüber hinaus besitzt Power On Tools eine über 15-jährige Erfahrung in der Herstellung von Inspektionlampen und Baustrahlern für Handwerksbetriebe. Seit Jahren ist Power On auch hier die Marke hinter der Marke. Neben den Powerstations können und werden wir also weitere Produkte anbieten. Wir arbeiten intensiv daran, bereits ab dem nächsten Jahr eine Markenpräsentation anzubieten, die die Kompetenz als

Hersteller dokumentiert, die aber gleichzeitig so kompakt ist, dass sie auf einer Aktionsfläche eingesetzt werden kann. Dabei ist uns klar, dass für den Handel neben der Testmöglichkeit Haptik und Optik wichtige Kriterien sind, um die Vorteile und die Robustheit unserer Produkte dem Endkunden vor Augen zu führen. Dies wird selbstverständlich, so wie es bei der handelsorientierten Marge der Fall ist, beachtet werden. ■



Die Resonanz auf der Nordbau war sehr gut, dort wurde die Powerstation mittels PV-Panel aufgeladen.

# Champions among grinding tools



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



## Innovative und patentierte Schleifwerkzeuge von PFERD

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

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

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

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

**PFERD**  
  
 www.pferd.com

VERTRAU BLAU



## QUALITÄTSVERSPRECHEN FÜR DAS GESAMTE SORTIMENT

# Erfahrung ist die Basis der Innovationskraft

Tobias Schleder ist Chief Marketing Innovation Officer bei Ledlenser und kennt das Unternehmen wie kaum ein zweiter: Bereits seit 23 Jahren und damit seit seiner Schulzeit ist er beim Solinger Hersteller von portablen LED-Leuchten beschäftigt. Seine Leidenschaft ist die Produktentwicklung – und die konnte er in diesem Jahr wieder voll ausleben. Welche Produkte dabei herausgekommen sind und wie Ledlenser den Handel bei der Vermarktung unterstützt, haben wir im Interview erfahren.



Die neuen Lampen der HF-Serie sind in die Kategorien Work, Signature und Core unterteilt, um unterschiedlichen Zielgruppen perfekt gerecht zu werden. Im Bild das Spitzenmodell für das Handwerk und die Industrie: die HF8R Work, die automatisch das richtige Licht liefert.



Für die neue W-Serie wurden die Anforderungen in Handwerk und Industrie genauestens analysiert und darauf basierend sieben Arbeitshelfer entwickelt – von der ultrakompakten Clip-Leuchte ...

Zu den Highlights, die den Puls des leidenschaftlichen Produktentwicklers schneller schlagen lassen, gehören in diesem Jahr die neuen Work-Lampen für Industrie und Handwerk, die innovative Stirnlampenserie HF für komplett freihändiges Arbeiten, eine Erweiterung der Ex-geschützten ATEX-Produktreihe und der Launch des 32.000 Lumen-Suchscheinwerfers XP30R, dem ersten Produkt, das in Deutschland produziert wird. Damit beweist das Traditionsunternehmen einmal mehr, dass es zu den Weltmarktführern gehört - und zugleich die regionale Verbundenheit eines Familienbetriebs pflegt.

Profibörse: Sie haben zu Beginn des Jahres die neue W-Serie vorgestellt, jetzt steht mit der HF-Serie die zweite Markteinführung in diesem Jahr an. Wie entstehen die zahlreichen innovativen Produktideen? Tobias Schleder: Die Suche nach neuen, noch besseren Produkten treibt uns permanent an. Basis der Innovationskraft ist unsere langjährige Erfahrung gepaart mit dem Know-how unserer Mitarbeitenden. So recherchiert unsere Abteilung Business Development & Research haarklein, was Kunden benötigen. Auf dieser Basis entstehen Produktideen und es werden neue Technologien entwickelt, wie z.B. die Adaptive Light Beam Technologie, die unsere HF8R zur ersten komplett freihändig nutzbaren Stirnlampe macht. Dazu



... über stets griffbereite Prüf- und Arbeitsleuchten ...

kommt, dass wir in unserer Firmenhistorie über 50 Mio. Anwender von Ledlenser überzeugen konnten, von denen wir wertvolles Feedback erhalten. Auch das fließt in neue Produktideen mit ein.

Greifen Sie auf externe Entwicklungs- und Designbüros zurück oder leistet dies Ihre eigene Forschungs- und Entwicklungsabteilung?

Auf unsere eigene Forschung und Entwicklung sind wir enorm stolz. German Engineering und Design ist das Erkennungszeichen all unserer Produkte – ob bei der Optik, dem Design oder der Mechanik. Zunehmend wichtiger ist das Thema Software geworden. Mittlerweile ist in unseren Leuchten fast ein kleiner Laptop verbaut. Für effizientes Arbeiten ist eine gute Abstimmung der einzelnen Bereiche notwendig. Dabei ist es ebenfalls hilfreich, dass die gesamte Entwicklung in Deutschland stattfindet.

Sie sind bereits seit einigen Jahren in der Produktentwicklung bei Ledlenser tätig, worin sehen Sie entscheidende Innovationen, die Sie bzw. Ihr Haus initiiert haben?

Tragbare Energie in Licht umzuwandeln und durch hochpräzise Optik das Licht so nutzbar zu machen, wie es die unterschiedlichsten Anwender benötigen – das ist die besondere Herausforderung, der ich mich seit 23 Jahren gerne stelle. Gerade im professionellen Einsatz sind andere Features gefragt als im privaten Bereich. So haben wir bei unserer neuen Stirnlampenserie HF robuste Work-Lampen als Begleiter für Industrie und Handwerk entwickelt. Das Flaggschiff, die HF8R ist mit unseren neuen Technologien Adaptive Light Beam und Digital Advanced Focus System ausgestattet und damit absolut freihändig nutzbar. Auch unser neuestes Werk, der Suchscheinwerfer XP30R ist ein LED-Lichtprodukt, das es so noch nicht gegeben hat. Er lässt sich per Bluetooth steuern, bietet eine so starke Lichtleistung wie zehn Fernlichter zusammen, verfügt über ein ausge-



Tobias Schleder, Chief Marketing Innovation Officer bei Ledlenser. (Fotos: Ledlenser)

klügeltes Kühlsystem und ist „Made in Germany“.

Worauf wurde bei der Entwicklung der im Frühjahr vorgestellten W-Serie besonderes Augenmerk gelegt?

Unsere wichtigste Zielgruppe ist die Industrie. Für die neue W-Serie haben wir die Anforderungen in Handwerk und Industrie genauestens analysiert und



... bis hin zum flexiblen High-End-Licht, das auch enge Kabelkanäle ausleuchtet.



Der neue 32.000 Lumen-Suchscheinwerfers XP30R wird in Deutschland gefertigt.



Auf die Zielgruppe hin konzipiert: Die Lampen für Industrie und Handwerk von Ledlenser sind extrem robust und halten auch starker Beanspruchung stand. Dank genoppter Oberfläche liegen sie zudem sicher in der Hand.

darauf basierend sieben Arbeitshelfer entwickelt – von der ultrakompakten Clip-Leuchte über stets griffbereite Prüf- und Arbeitsleuchten bis hin zum flexiblen High-End-Licht, das auch enge Kabelkanäle ausleuchtet. Die kompakten Modelle der W-Serie bieten hohe Leuchtstärken bei langer Akku-Laufzeit und ein gleichmäßiges, flimmerfreies Lichtbild. Sie sind extrem robust und halten auch starker Beanspruchung stand. Die Lampen liegen dank genoppter Oberfläche zudem sicher in der Hand, können alternativ außerdem – je nach Modell – an Haken, auf dem Standfuß oder mittels Magneten befestigt werden. Eine weitere Besonderheit ist die lange Haltbarkeit auch bei hoher Beanspruchung. Daher gewähren wir auf die Lampen der Work-Serie sieben Jahre Garantie. Die Herausforderung für uns als Premiummarke ist unser Qualitätsversprechen für das gesamte Sortiment.

Worauf liegen die Schwerpunkte jetzt bei der HF-Serie und welche Zielgruppen haben Sie damit im Blick?

Mit der HF-Serie sprechen wir drei Zielgruppen an: Profis aus Industrie und Handwerk, anspruchsvolle Outdoor-Fans und Personen, die für Aktivitäten in Haushalt und Freizeit eine kompakte und lichtstarke Stirnlampe suchen. Dementsprechend ist die Serie auch in Work, Signature und Core unterteilt, mit jeweils unterschiedlichen Modellen in den einzelnen Reihen. Wir wollen damit für jeden Anspruch und Einsatzzweck eine erstklassige Beleuchtung bieten, bei der die Hände frei bleiben. Dank Technologien wie Adaptive Light Beam und Digital Focus System dimmt und fokussiert die HF8R automatisch, d.h. sie sorgt selbständig immer

für die beste Beleuchtung. Dabei sind die Lampen sogar noch kompakter als herkömmliche Modelle, aber deutlich effizienter und leistungsstärker.

Wie kommen die Rückmeldungen der Anwenderinnen und Anwender zu Ihnen zurück, um weitere Produktideen zu generieren?

Hier liefern uns Praxistests in Magazinen und auf Blogs wertvolle Informationen. Wir erhalten zudem häufig direktes Feedback von unseren Kunden und erleben einen regen Erfahrungsaustausch auf Social-Media-Kanälen. Auch Influencer und unsere Markbotschafter halten uns auf dem Laufenden.

Wie informieren bzw. schulen Sie die Mitarbeitenden im Handel, um die richtige Beratung zu den Produkten zu gewährleisten?

In erster Linie schult unser Außendienstteam die Händler, sowohl bei der Präsentation von Neuheiten als auch bei Folgeterminen. Wir erstellen zudem Produkt- und How-to-Videos, in denen alle Anwendungen genau gezeigt werden. Zusätzlich zu unserem Außendienst haben wir auch einen eigenen Produktrainer, der unsere Handelspartner schult. Auch bei Veranstaltungen wie z.B. bei Hausmessen unterstützen wir den Fachhandel durch unsere Experten.

Welche unterstützenden Maßnahmen bieten Sie dem Handel, um auf die Neuheiten bzw. die Einzigartigkeit des Sortimentes aufmerksam zu machen?

Wir werden unsere Partner auch weiterhin mit allem unterstützen, was nötig ist, ob Verkaufsunterlage oder PoS-Material, wie z.B. Displays. Unser PoS-Konzept der

HF-Serie beinhaltet ein Standdisplay mit QR Codes zum Produktvideo und zu technischen Details.

Aktuell erarbeiten wir ein komplett neues Konzept für 2024. Gerade das Thema PoS wird noch wichtiger. Wir möchten deutlich sichtbarer werden und erlebbarer – das erreichen wir durch die Erschaffung von Erlebniswelten. Auch digital werden wir dem Endverbraucher unsere neuen Produkte bestmöglich präsentieren und entsprechende Produktempfehlungen für bestimmte Benutzergruppen aussprechen.

Generell bieten wir dem Handel kostenlose Printpublikationen wie Kataloge und Broschüren, die sich natürlich auch bequem von unserer Website herunterladen lassen. Außerdem legen wir großen Wert auf Visualisierung und haben eine umfangreiche Bilddatenbank mit erstklassigen Fotos zum Download zusammengestellt. Sie wird permanent aktualisiert. Händler können in ihren eigenen Social-Media-Kanälen auch auf unsere YouTube-Videos verlinken. Zudem stellen wir Banner für Onlineposts in verschiedenen Größen zur Verfügung. ■

## FÜR MANCHE IST ES NUR EINE SCHRAUBE.



Artikelsuche – Katalogdaten

Stücklistenverwaltung – Art. 100.330.999

Benutzerverwaltung – variabel

Mehrst. Preisverwaltung – x Stück/ €

Mobile Anwendungen – Bestellung

## MIT GEVIS ERP WISSEN SIE MEHR.

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

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

**GWS**  
Unternehmensgruppe

## VERKAUFUNTERSTÜTZUNG MIT BREITEM SCHULUNGSPROGRAMM

# Mit Befestigungsseminaren gut beraten

Mit umfassenden Serviceleistungen unterstützt der Befestigungsexperte Fischer seine Handelspartner bei ihrem überzeugenden On- und Offline-Auftritt. Im Fokus steht unter anderem die optimale Kundenberatung im Ladengeschäft vor Ort und auf allen weiteren Kommunikationskanälen. Vielfältige E-Learnings, Live-Online-Seminare und Präsenzs Schulungen der Fischer Academy vermitteln den Fischer Handelspartnern dabei nützliches Wissen.



Mit seiner eigenen Academy hält der Befestigungsexperte Fischer seine Handelspartner und weitere Zielgruppen immer auf dem neuesten Stand zu seinem aktuellen Produkt- und Anwendungsspektrum sowie zu geltenden Vorschriften. Die Trainingsinhalte sind auf die jeweiligen Bedürfnisse verschiedener Kundengruppen sowie deren Fragen und Interessen zugeschnitten. Angesprochen werden Handwerker unterschiedlicher Gewerke, Händler, Planer und Ingenieure.

Interessenten haben die Wahl, Präsenztrainings zu besuchen, Live-Online-Seminare wahrzunehmen oder E-Learnings zu nutzen. In die analoge und digitale Lernwelt der Fischer Academy fließen die Schulungserfahrungen des Unternehmens aus bald 40 Jahren ein. Sowohl die Präsenzseminare als auch die digitalen Lernreisen bieten eine umfassende sowie vollständige Weiterbildung mit Bestätigungen oder Zertifizierungen zu gewerke- und zielgruppenspezifischen Themen.

Das breite Programm an Präsenztrainings findet dabei wahlweise am Fischer Hauptsitz in Waldachtal (Nordschwarzwald) oder deutschlandweit statt. Neben Unterricht in Kompetenz-Centren ist es nach Absprache mit dem Befestigungsexperten auch möglich, im Unternehmen des Kunden Schulungen direkt vor Ort durchzuführen. „Die vielen Möglichkeiten, unsere Präsenztrainings in ganz Deutschland zu besuchen, reduzieren für

die Teilnehmer den Zeit- und Kostenaufwand“, betont Fischer Academy Leiter Frank Neltner. Er ergänzt: „Gerne gestalten wir unsere Online- und Präsenz-Schulungen auch nach den Bedürfnissen und Anwendungen unserer Kunden, also ganz individuell.“

Das Seminar- und E-Learning-Angebot finden Kunden auf der Fischer Website über den Menüpunkt „Service“ in der Hauptnavigation. Beim Wunschseminar angekommen, werden sie über den Anmelde-Button zum myfischer Partnerportal geführt. Dort können sich die Interessenten zu den Schulungen anmelden. Alternativ erhalten Kunden über die Hauptnavigation der Fischer Website Zugang zum myfischer Partnerportal und den Academy Seminaren.

## NEUE DIGITALE LERNWELT

Für das innovative Schulungs-Programm seiner neuen digitalen Lernwelt holte das Unternehmen direkt nach dem Launch den eJournal Award 2021 in der Kategorie „Kundentraining“. In zahlreichen E-Learnings können Teilnehmer hier durch selbstständiges Lernen rund um die Uhr ihr Wissen erweitern. Die Unterrichtseinheiten lassen sich individuell, flexibel und effizient auf den eigenen Bedarf und Lernfortschritt anpassen. Hinzu kommt das vielfältige Angebot an Live-Online-Seminaren der Fischer Academy. „Ein entscheidender Vorteil

Kundenansprache auf allen Kanälen: Fischer Handelspartner können durch die unterschiedlichen Möglichkeiten der Fischer Verkaufsunterstützung ihren Online-Auftritt und ihr stationäres Geschäft sowohl visuell als auch konzeptionell aufeinander abstimmen. So entsteht ein durchgängiges Einkaufserlebnis.

liegt darin, dass die professionellen Lerninhalte immer und überall zur Verfügung stehen“, betont Dr. Oliver Geibig, Geschäftsführer Business Units & Engineering der Unternehmensgruppe Fischer. „Da Kunden für die Weiterbildung nicht mehr zwingend zu Seminarstätten anreisen müssen, sparen sie viel Zeit und senken die Kosten.“

Nach ihrem Launch im Herbst 2021 konnte sich die digitale Fischer Lernwelt bereits erfolgreich am Markt etablieren. „Weiterbildung digital, einfach, flexibel und wirtschaftlich in den Alltag zu integrieren, kommt bei unseren Zielgruppen sehr gut an“, sagt Frank Neltner. Die digitale Fischer Lernwelt erleichtert Unternehmen dabei, eine Lernkultur zu etablieren. „Auch vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels können wir Unternehmen durch unsere digitalen Lernangebote bei der Einarbeitung oder Weiterbildung ihrer Mitarbeitenden unterstützen“, ergänzt Frank Neltner.

## SCHULUNGS-PROGRAMM FÜR HÄNDLER

Händler der Fach- und DIY-Branche erhalten in den auf sie zugeschnittenen Academy Seminaren tiefgreifendes Wissen für die tägliche Praxis. Die Trainer geben besondere Tipps und vermitteln nützliches Know-how beim Beraten der jeweiligen Kunden. Die Inhalte reichen von Beratungstipps über die Vermittlung von Produkt- und Anwendungswissen bis zu Antworten auf individuelle Kundenfragen zu einfachen und speziellen Befestigungsvorhaben.

Im Bereich Fachhandel werden Kenntnisse über Vorschriften und Zulassungen beziehungsweise Bewertungen

Präsenzseminare der Fischer Academy können Kunden wahlweise am Fischer Hauptsitz in Waldachtal (Nordschwarzwald), bei ihrem eigenen Unternehmensitz vor Ort oder anderswo in Deutschland besuchen. (Fotos: Fischer)



gen sowie praxisorientierte Befestigungslösungen vermittelt, um bei der Beratung stets innovative, sichere und wirtschaftliche Lösungen für Befestigungsvorhaben zu empfehlen. Der Unterricht schafft Durchblick in Anbetracht zunehmend unterschiedlicher Baumaterialien, Normen aber auch Produktmöglichkeiten, um immer das richtige Befestigungsmittel für die angefragte Anwendung zu finden. Neben dem Theorie- vermittelt auch der Praxisteil nützliches Befestigungswissen. Die Beratungsqualität bindet bestehende und neue Kunden an Fischer Handelspartner und steigert letztlich deren wirtschaftlichen Erfolg.

Auch Händler der DIY-Branche erhalten durch die Fischer Academy Seminare einen Wissensvorsprung und Übung zur Kundengewinnung und -bindung, indem sie durch hohe Beratungsqualität die optimale Befestigungslösung für einfache und spezielle Anwendungsprobleme ermitteln. Originale Fischer Produkte an DIY-Verkaufsregalen werden dabei sowohl online als auch analog vor Ort anschaulich und einprägsam erklärt.

#### DAS BESTE AUS BEIDEN WELTEN

Durch ihre Beratungskompetenz stellen die Fischer Handelspartner in ihren stationären Geschäften vor Ort als auch über alle weiteren Kommunikationskanäle Kunden täglich ihr Befestigungs-Know-how unter Beweis. Über das Schulungsprogramm hinaus bietet Fischer zahlreiche weitere Serviceleistungen für Händler. „Unsere umfassende Verkaufsunterstützung für den digitalen und stationären Verkaufsort ermöglicht unse-



Mit wenigen Klicks zum Befestigungswissen: Kunden schätzen den flexiblen und effizienten Wissenstransfer durch die digitale Lernwelt der Fischer Academy.

ren Handelspartnern, stimmige Multi-Channel-Systeme aufzubauen und so die Vorteile des On- und Offline-Handels miteinander zu vereinen“, sagt Michael Geiszbühl, Geschäftsführer Fischer Deutschland Vertriebs GmbH und Regionalgeschäftsführer Zentraleuropa.

Für den wirkungsvollen stationären Auftritt sorgen eine ansprechende Warenpräsentation im Regal beim Händler sowie moderne Displays. Jetzt punktet das Unternehmen dabei mit seinen modern designten Packagings und Point-of-Sale-Konzepten im neuen Fischer Corporate Design. Blister, Schachteln, Wellpappe-Kartonagen, Einzeletiketten und Kartuschen sind mit einem neuen Farbschema ausgestattet. Kräftige Farbtöne, jeweils für einen Baustoff, ermöglichen eine schnelle Wahl der optimalen Befestigung. Zweiter Leitgedanke ist Sicherheit durch Transparenz. Alle Verpackungen bie-

ten nützliche, leicht ablesbare Informationen wie Durchmesser, Länge und maximale Last. Bei Profi-Produkten erleichtert das „Zulassungsfeld“ eine regelkonforme Befestigung. Der „Safety Link“ führt den Anwender zur Safety Landing Page der Fischer Website.

Immer wieder startet Fischer auch kreative Kampagnen und originelle Verkaufsaktionen, in welche der stationäre Handel einbezogen wird. Hinzu kommen exklusive Aktivitäten allein für den stationären Handel, wie beispielsweise Unterstützung bei Kundenevents. So ermöglicht der Fischer TourVan mit einem modularen Roadshow-Konzept europaweit Events beim Handel vor Ort.

Kombiniert werden die Vorteile mit einem breiten Fischer Servicespektrum im E-Commerce (ProfiBörse berichtete in Ausgabe 4/23). Mit zahlreichen Leistungen unterstützt das Unternehmen seine Handelspartner, aufmerksamkeitsstark und überzeugend im Netz aufzutreten. Händler profitieren von ihrer Einbindung in die Customer Journey, die auf den kundenfreundlich und attraktiv gestalteten Online-, Social-Media- und Mobilkanälen des Befestigungsprofis startet. Kunden werden dabei in den Online-Shop und das stationäre Ladengeschäft der angebotenen Fischer Handelspartner geführt, um ihren Einkauf abzuschließen. Zu den Kontaktpunkten zählen hierbei die Fischer Website, Fischer Auftritte auf sechs Social-Media-Kanälen sowie die Fischer Apps PRO und DIY. Im Resultat steigen der Absatz und wirtschaftliche Erfolg der Fischer Handelspartner. ■



## VORSPRUNG DURCH INNOVATION



ADVANCEDLINE®  
**EXACT**  
PRÄZISIONSWERKZEUGE

# WORLD TOOL AWARDS

WINNER  
PROFESSIONAL  
2021 2022 2023

NATURELINE®  
Packaging by EXACT

# 100 %

PLASTIKFREI  
WIEDERVERWERTBAR  
BIOLOGISCH ABBAUBAR  
RECYCELBAR



## ZWEI HALLEN IN HOLZBAUWEISE MIT PRODUKTEN VON HECO UMGESETZT

# Schnell, sicher und nachhaltig

In Schopfloch entstanden von 2020 bis 2022 zwei Hallen in Holzbauweise. Für das umfangreiche Projekt waren ganz unterschiedliche Befestigungslösungen notwendig. Die beauftragte Zimmerei Ade & Tinnefeld setzte auf zahlreiche Produkte des Befestigungsspezialisten Heco-Schrauben, da diese die jeweiligen Anforderungen besonders gut erfüllten. Sie trugen maßgeblich zu einem schnellen und sicheren Baufortschritt bei.

Wer die idyllische Gemeinde Schopfloch im Nord-schwarzwald besucht, kommt nicht umhin, zwei neue, eindrucksvolle Gebäude zu bemerken: Von 2020 bis Ende 2022 errichtete die TSK Immobilien GmbH & Co. KG hier zwei Hallen, die nun zwei Unternehmen beherbergen.

Mit einer Fläche von ca. 5.000 m<sup>2</sup> wird Halle 2 vorwiegend als Bürogebäude und Lagerhalle genutzt. Die Besonderheit: Der Neubau wurde fast vollständig



Für die Wände von Halle 2 wurde ein Holzrahmenbau aufgestellt. Die Handwerker setzten hier auf Tellerkopfschrauben vom Typ Heco-Topix-plus 8,0 x 200. Damit verschraubten sie die Holzstreben in den Wandelementen.



Die Halle wurde in Holzbauweise errichtet – lediglich ein paar Stahlbauteile wurden aus statischen Gründen benötigt.

An den Fußpunkten der Stützen kam unter anderem die Schraube Heco-Topix-plus 8 x 380 SK zum Einsatz.



in Holzbauweise errichtet – insgesamt kamen beachtliche 650 Kubikmeter Bauholz zum Einsatz. Lediglich ein paar Stahlbauteile wurden aus statischen Gründen benötigt. Verantwortlich für den Bau war die in Schopfloch ansässige Zimmerei Ade & Tinnefeld, die die Halle in rund 6 Wochen aufstellte. Zimmermann Mario Ade setzte beim Bau in großem Umfang auf Produkte des Befestigungsspezialisten Heco-Schrauben. Warum? „Wann immer es möglich ist, verwenden wir Produkte von Heco. Unsere Erfahrung hat gezeigt, dass sie sehr sicher sind und sich leicht verarbeiten lassen. Außerdem sind sie sozusagen regional – Heco hat seinen Hauptsitz in Schramberg und produziert ausschließlich in Europa. Das finde ich persönlich sehr gut“, erklärt Mario Ade.

## VORMONTAGE DER STÜTZEN

In einer Produktionshalle montierten die Handwerker von Ade & Tinnefeld in einem Zeitraum von zwei Wochen zunächst die 15 Stützen, die das Dach tragen. Dabei kam an den Fußpunkten unter anderem die Schraube Heco-Topix-plus 8 x 380 SK zum Einsatz, mit der der Pfostenträger am Holz befestigt wurde. Dank der Schraube ist eine einfache Verarbeitung möglich, da sie ohne Vorbohren auskommt. Pro Fuß wurden 168 Schrauben benötigt, die im 45°-Winkel eingeschraubt wurden. Der PowerLock von Heco erleichterte den Handwerkern diese Arbeit maßgeblich: Der Holzbauschraubenhalter wird an der Bohrmaschine angebracht und hält den Schraubenkopf in der Kupplung fest. Das bietet den Vorteil, dass die Schraube nicht durchdrehen kann. So kann der Handwerker die Bohrmaschine einfach halten, während sich die Schraube praktisch von allein ins Holz dreht.

Im Anschluss wurden die Stützen auf die Baustelle transportiert und dort in einem Zeitraum von vier Wochen aufgestellt. Zur Unterstützung der Aufstellarbeiten montierten die Handwerker temporäre Schrägstützen, um die Konstruktion abzusichern. Für deren Befestigung im Betonboden wurde die selbstschneidende Betonschraube Heco Multi-Monti-plus

Die massiven Binder wurden mit Heco-Topix-plus Vollgewindeschrauben für HVP-Verbinder verschraubt.



SSK 16,0 x 130 verwendet. Vier Modelle der Schraube besitzen eine Zulassung für temporäre Befestigungen. Seit ihrer Überarbeitung verfügen die Schraubanker über ein optimiertes Betongewinde mit größerer Wirkfläche im Beton zugunsten höherer Tragfähigkeiten: Der größere Außendurchmesser sowohl an der Schraubenspitze als auch am lastabtragenden Gewinde gewährleistet eine bessere Hinterschneidung im Beton und ermöglicht dadurch höhere Lasten. Das war auch in Schopfloch ein großer Vorteil: „Die Schrauben von Heco lassen sich dank dem speziellen Gewinde wunderbar eindrehen. Außerdem entwickeln sie nach unserer Erfahrung die beste Zugwirkung im Vergleich zu anderen Herstellern“, sagt Mario Ade.

## EIN HAUFEN HOLZ – VERSCHRAUBT MIT LÖSUNGEN VON HECO

Das Holzdach wird von massiven Bindern getragen. Für die Montage verwendeten die Handwerker ebenfalls Heco-Produkte in großem Umfang: So wurden die Binder mit Heco-Topix-plus Vollgewindeschrauben für HVP-Verbinder verschraubt. Zur Verstärkung kamen Schrauben vom Typ Heco-WR 13 x 800 zum Einsatz: Die Spezial-Vollgewindeschrauben versteifen die Binder und sorgen dafür, dass sie sich weniger durchbiegen. Dadurch erhöht sich insgesamt die Zugfestigkeit. Pro Binder wurden circa 50 Schrauben verschraubt.

Das finale Fazit von Zimmermeister Mario Ade fällt positiv aus: „Die Arbeiten an der Halle liefen zügig und praktisch ohne Probleme ab – unter anderem auch wegen der Produkte von Heco. Es hat sich wieder einmal bewiesen, dass es sich lohnt, auf Heco-Schrauben zu setzen, da diese einfach qualitativ gut und zuverlässig sind.“ Um Planern und Handwerkern ihre Arbeit möglichst zu erleichtern, hat Heco ein technisches Handbuch als Bemessungsgrundlage erstellt. Darin finden sich Informationen zu zahlreichen verschiedenen Anwendungen. ■

Beim Aufstellen der Halle wurden temporäre Schrägstützen montiert, um die Konstruktion abzusichern. Diese wurden mit HECO Multi-Monti-plus SSK 16,0 x 130 im Boden verschraubt. (Fotos: Heco)





Das TOX Abstandmontagesystem Thermo Proof Wood ist die sichere Lösung zur Befestigung von schweren Lasten an gedämmten Fassaden von Holzhäusern. (Foto: TOX)

#### BEFESTIGUNGSLÖSUNGEN FÜR HÄUSER IN HOLZBAUWEISE

## Mit Sicherheit innovativ

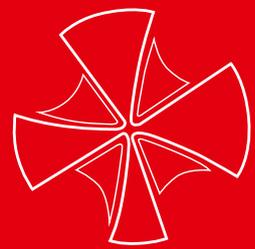
TOX erweitert die Abstandmontagesysteme Thermo Proof und Thermo Proof Mini für Befestigungen an Gebäuden, die im Holzrahmenbau oder mit Wendelementen aus Brettsperrholz gefertigt sind. In Deutschland wird mittlerweile jedes fünfte Haus überwiegend aus Holz gebaut, in Baden-Württemberg gar jedes dritte.

TOX hat für den Thermo Proof Wood die erste und bislang einzige allgemeine bauaufsichtliche Zulassung beim DiBt beantragt. Damit wird TOX zeitnah eine zugelassene Lösung für die Abstandsmontage von schweren Lasten wie Markisen und Eingangsüberdachungen an Holzgebäuden mit Dämmung anbieten. Das Abstandmontagesystem leitet kontrolliert die Last ein, beschädigt die Dämmung nicht und verhindert Transmissionsverluste.

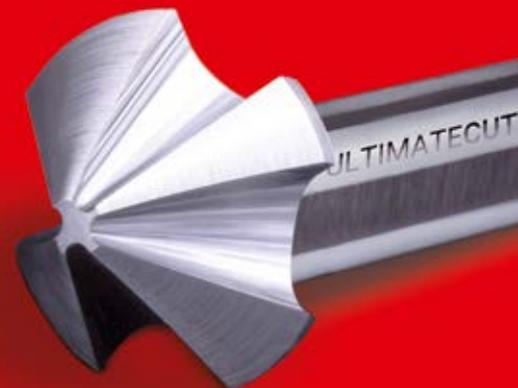
Die Verwendung der Stockschraube aus nichtrostendem Stahl minimiert den Wärmedurchgangskoeffizienten auf 0,01 W/K. Die Stockschraube reduziert nicht nur den Energieverlust, sondern ist korrosionsbeständig und vermeidet Rostflecken und -nasen an der Fassade. Der angeformte Innensechskantantrieb der Stockschraube ermöglicht eine oberflächenbündige Montage. Der Ringspalt zwischen der Gewindehülse Iso-Spacer und der Fassadenoberfläche wird mit dem Spezialdichtmittel Aqua-Stop gegen Feuchtigkeit abgedichtet.

TOX bietet das Abstandmontagesystem Thermo Proof Wood mit einem Gewindedurchmesser M12 als komplette Sets mit drei Längen für die gängigen Dämmstoffstärken 60, 80 und 120 mm an. Das Abstandmontagesystem Thermo Proof Wood Mini ist ideal für die druckfreie und transmissionsgeschützte Befestigung von leichten und mittelschweren Lasten bis 15 kg. Damit können an Holzgebäuden, die mit Holzfaserdämmstoffplatten (50 bis 80 mm) gedämmt sind, Briefkästen, Fallrohre, Leuchten und Aufnahmen für Gartenschläuche sicher und schnell mit Gewindeschrauben, Innengewinde und Spanplattenschrauben befestigt werden.

Das thermische Trennelement Iso-Spacer garantiert die thermische Entkoppelung und ermöglicht zugleich die Aufnahme des mitgelieferten M10-Montagestiftes, einer M6-Schraube oder einer Holzbau- und Spanplattenschraube mit 3 bis 4,5 mm Durchmesser. ■



# KOSTEN SENKER



## Der 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.ruko.de](http://www.ruko.de)



FASCINATION  PRECISION®

# Wichtige Termine ProfiBörse 2023/24

	Anzeigenschluss	Druckunterlagenchluss	Erscheinungstermin
NR. <b>6/23</b>	15.11.2023	17.11.2023	08.12.2023
NR. <b>1/24</b>	31.01.2024	02.02.2024	23.02.2024
NR. <b>2/24</b>	25.03.2024	27.03.2024	19.04.2024
NR. <b>3/24</b>	28.05.2024	30.05.2024	21.06.2024
NR. <b>4/24</b>	24.07.2024	26.07.2024	16.08.2024
NR. <b>5/24</b>	23.09.2024	25.09.2024	18.10.2024
NR. <b>6/24</b>	20.11.2024	22.11.2024	13.12.2024

## Unsere Verlagsvertretungen beraten Sie gerne:

### Nielsen 1, 2, 3 aw + 5-7

Alle Bundesländer außer Baden-Württemberg und Bayern  
Ausland (Dänemark, Schweden, Finnland)  
Media & Service Büro Bernd Lochmüller  
Bleichstraße 77a, 33607 Bielefeld  
Tel.: (0171) 610 26 78  
E-Mail: info@fz-profiboerse.de  
Internet: www.fz-profiboerse.de

### Nielsen 3 b + 4

Baden-Württemberg, Bayern,  
Ausland (Schweiz, Österreich, Nord-Italien)  
MMS Marrenbach Medien-Service  
Tucherpark 6  
85622 Feldkirchen Kr. München  
Tel.: (0 89) 43 08 85 55  
Fax (0 89) 43 08 85 56  
E-Mail: info@mms-marrenbach.de

## PROFIBÖRSE

### Verlagsanschrift:

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



Das Sortiment von Holz Technic umfasst gegenwärtig 380 Artikel, immer nach dem Vorsatz: „Make it easy“.

### WIE DER HANDEL MIT ROTHOBLAAS UND HOLZ TECHNIC WACHSEN KANN

## Zwei Marken – ein Ziel

Befestigungslösungen für den Holzbau sind, im Zuge der vermehrten Verwendung des Werkstoffes Holz, noch einmal zu einem attraktiveren Sortimentsbereich für den Handel geworden. Die Marken Rothoblaas und ihre Schwestermarke Holz Technic haben sich auf dieses Segment spezialisiert. Über die Möglichkeiten für den Handel, die Zusammenarbeit mit beiden Marken gewinnbringend zu nutzen, sprachen wir mit Peter Irschara, Geschäftsführer Rotho Blaas GmbH.

Das im Südtiroler Kurtatsch beheimatete Unternehmen Rothoblaas hat sich innerhalb von drei Jahrzehnten zum multinationalen Spezialisten für Befestigungs- und Verbindungstechnik im Holzbau und Anbieter von Sicherheitssystemen entwickelt. Das vom Gründer Robert Blaas geführte Unternehmen versteht sich als Förderer des nachhaltigen Bauens zur Steigerung des Wohnkomforts und der Verringerung der CO<sub>2</sub>-Emissionen. Die mehr als 500 Mitarbeitenden erwirtschaften einen Umsatz von 130 Millionen Euro. Das Unternehmen ist weltweit mit 28 Tochtergesellschaften und in 50 Ländern mit eigenen Vertriebsteams aktiv.

Holz Technic ist eine Marke von Rothoblaas. Seit zehn Jahren werden Produkte für den Dach- und Holzbau über den Fachhandel angeboten. Das Sortiment wird seit 2018 auch in Deutschland vertrieben. Es umfasst gegenwärtig 380 Artikel: Befestigungstechnik, Schrauben, Dichtbänder und Dachbahnen, Schalldämm Lösungen und Werkzeug für die Holzbearbeitung. Ziel ist es, komplexe Konzepte in einfache und leicht verständliche Botschaften für die Kunden der Fachhändler zu verwandeln. Damit soll das Potenzial

für jeden, der das Thema Holz als die neue Dimension des Bauwesens bearbeiten oder intensivieren möchte, als geschäftliche Chance erschlossen werden.

ProfiBörse: Sie setzen bei Ihren Marken Rothoblaas und Holz Technic auf unterschiedliche Vertriebsstrategien. Wie sehen diese Strategien aus?



Peter Irschara, Geschäftsführer  
Rotho Blaas GmbH.

Peter Irschara: Die Marke Rothoblaas steht für innovative, aber auch erklärungsbedürftige Produkte und Lösungen zur Absturzsicherung, zur Bauabdichtung, zur Befestigungs- und Verbindungstechnik und zum Schallschutz im Holzbau. Die Alleinstellung und den Nutzen gilt es in persönlichen Gesprächen, aber auch auf Fachveranstaltungen und unseren eigenen Seminaren und Webinaren den Architekten und Planern zu erklären. Dabei unterstützen wir bei der Be-

messung und Projektierung. Dies sind unterstützende Leistungen, die der Handel zumeist nicht anbieten kann. Diese Produkte vertreiben wir, zumeist projektbezogen, direkt an den Verarbeiter.

Die Marke Holz Technic steht für „Make it easy“. Dies sind Produkte, die Holzbauer und Dachdecker



Für den Handel stehen Präsenter oder ein komplettes Shop-in-Shop-System zur Verfügung. (Fotos: Rothoblaas)

das den Geschossbau in Holzbauweise revolutioniert, ist in Zusammenarbeit mit der Universität Innsbruck entstanden, die führend in dem Bereich ist.

Welche Unterstützung erhalten Händler bei einer Zusammenarbeit und spielen dabei

kennen und die wenig erklärungsbedürftig sind. Diese bieten wir dem Handel an.

Welchen Vorteil hat ein Händler bei einer Zusammenarbeit mit einem Lieferanten, der eine Direktvertrieb-Marke parallel führt?

Diese Frage ist berechtigt und wird uns natürlich immer gestellt. Mit der Aufnahme der Marke Holz Technic ins Sortiment können wir mit dem Fachhandel auch im Projektgeschäft zusammenarbeiten. Zunehmend werden bei anspruchsvollen Befestigungs- und Verbindungslösungen Produkte von Rothoblaas ausgeschrieben. Der Anteil von Gebäuden in Holzbauweise ist in den vergangenen zehn Jahren stark gestiegen. Die Bauökologie, die CO<sub>2</sub>-Bindung und -Reduzierung und das serielle Bauen gewinnen bei Architekten, Bauherren und Investoren an Bedeutung. Wer an diesem Wachstumsmarkt teilhaben möchte, dem kann das Unternehmen Rotho Blaas einige Vorteile bieten. Gegenwärtig betreuen in Deutschland 28 Mitarbeiter im Außendienst Handel, Handwerk und Planende und haben ein weltweit einzigartiges Netzwerk von wichtigen Akteuren im Holzbau aufgebaut. Zudem betreiben wir eine intensive Forschung mit renommierten Universitäten in Deutschland, Österreich und Italien und entwickeln Produkte mit Alleinstellungsmerkmalen. Das Verbindungs- und Verstärkungselement Spider,

beide Marken eine Rolle?

Wir bieten neben Katalogen am PoS Displays und Regaleinschübe für die gängigen PoS-Systeme, aber auch individuell zu gestaltende Shop-in-Shop-Systeme an. Wir beschäftigen hierzu an unserem Hauptsitz 30 Mitarbeitende im Marketing. Zudem öffnen wir die Tür zum Projektgeschäft mit der Marke Rothoblaas.

Wie positionieren Sie Holz Technic als Marke im Handel gegenüber den anderen am Markt bzw. im Handel agierenden Marken?

Mit den Produkten von Holz Technic nimmt sich der Fachhändler aus der Vergleichbarkeit und dem Preiskampf zu bekannten Marken. Zudem schafft er sich in der gegenwärtigen Phase der Markterschließung der Marke Holz Technic in seinem Vertriebsgebiet eine Alleinstellung.

Gibt es Alleinstellungsmerkmale in den Sortimenten, mit denen die Händler bei einer Zusammenarbeit punkten können?

Die Alleinstellung ist das Sortiment von Holz Technic. Dieses ist ideal für Händler, die sich auf den Dach- und Holzbau spezialisiert haben oder diese Zielgruppe stärker ansprechen möchten. Wir bieten für kleine und mittelgroße Dachdecker, Holzbauer und Zimmerer 380 Artikel: von der Befestigungstechnik über Schrauben, Dichtbänder und Dachbahnen, Schalldämmlösungen und Werkzeuge für die Holzbearbeitung. Damit können die Händler die wichtigsten Produkte aus einer Hand und von einer Marke anbieten. Dies stärkt die Kundenbeziehung. Zudem reduziert dies für die Händler die Anzahl der Lieferanten und die Komplexität bei der Beschaffung und Lagerhaltung. Auch hier gilt: „Make it easy“.

Ein Beispiel für „Make it easy“: Holz Technic bietet das Komplettsortiment Easy Deck für Holzterrassen an – inklusive Präsentationsmodul für den Handel.



# MEIN KOFFER

immer parat.



Wolfgang, 52, mit seiner TOP-LINE Plus CP-7

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



**PARAT®**  
DER WERKZEUGKOFFER



Celo bietet Lösungen für die wärmebrückenfreie Montage schwerer und leichter Lasten an der gedämmten Fassade an. ResiTherm für die Schwerlastbefestigung, Isolierplattenschrauben- und Dübel für die Leichtbefestigung. (Fotos: Celo Befestigungssysteme GmbH)



Das Produktmodell für die Ladentheke oder das Verkaufsregal erläutert die Funktionsweise des Isolationsdübels IPL 95 DS für die Montage von Regenfallrohrschellen,

## DÄMMSTOFFBEFESTIGUNG EINFACH ERKLÄRT AM POINT-OF-SALE

# Energieeffizienz sichern

Um die Energieeffizienz von Gebäuden zu erhalten, kommt es bei der nachträglichen Montage etwa von Briefkästen, Markisen oder Lampen an der gedämmten Fassade darauf an, sowohl Wärmebrücken als auch den Eintritt von Feuchtigkeit zu verhindern. Mit den innovativen Dämmstoffbefestigungen von Celo lässt sich die Energieeffizienz einfach und ohne großen Aufwand sichern.

Ganz nach dem Motto „Small Things Matter“ sichern die Dämmstoffdübel und -schrauben von Celo nicht nur eine zuverlässige thermisch getrennte Befestigung direkt im Dämmstoff, bei vielen Produktvarianten sorgt die vormontierte EPDM-Dichtung unter dem Kopf zudem für eine regendichte Abdichtung. Dadurch entfällt das nachträgliche Abdichten und es wird ein Montageschritt eingespart. Und nicht nur das – für leichte Befestigungen können die Isolierplattenschrauben von Celo dank der scharfen Bohrspitze direkt ohne Vorbohren in die verputzte Dämmplatte eingeschraubt werden, wodurch ebenfalls Montagezeit eingespart wird.

Außerdem wird der Planungsaufwand reduziert – der Verlauf von Regenfallrohren beispielsweise muss nicht vor Anbringen der Dämmplatten feststehen. Stattdessen werden mit Isolationsdübel IPL 95 DS die Fallrohrschellen nachträglich flexibel an der gedämmten Fassade montiert.

Auch bei schweren Lasten wie Markisen oder Vordächern hat die Celo Befestigungssysteme GmbH eine innovative Lösung entwickelt, um die Lasten durch die Dämmung hindurch sicher in der Wand zu verankern: die Abstandsmontagesysteme ResiTherm 16 – ausgezeichnet mit dem German Design Award 2023 Special Mention. Das erste ETA-zugelassene Abstandsmontagesystem am Markt zeichnet sich dadurch aus, dass weniger Schritte für die Montage erforderlich sind und die Fassade automatisch schlagregendicht abgedichtet wird.

Das Produktmodell für den Ladenverkauf erklärt das Prinzip der Abstandsmontage schnell und verständlich: Die Ankerstange überbrückt die Dämmung und verankert dank Injektionsmörtel ResiFix sicher im Untergrund. Das schwarze thermische Trennmodul minimiert den Wärmedurchgang und die Dichtscheibe sorgt für eine schlagregendichte Abdichtung der Fassade für Windstärken bis zu 11 Beaufort (orkanartiger Sturm) – getestet nach DIN EN 1027. An dem Anschlussgewinde können dann einfach Markisenkonsolen, Halterungen für Vordächer und vieles mehr angebracht werden.

Das Produktmodell ist eine sinnvolle Unterstützung für das Beratungsgespräch im Handel. Durch die didaktische Umsetzung des Modells ist es auch selbsterklärend am PoS einsetzbar.

### NEU IM SORTIMENT

Celo erweitert aktuell das Sortiment an Dämmstoffdübeln- und Schrauben um die zwei Isolierplattenschrauben IPSZ aus Zinkdruckguss. Diese bieten den Vorteil, dass sich damit auch durch dünne Bleche bohren lässt oder sie direkt in Porenbeton P2 und mit erhöhtem Anpressdruck in Porenbeton P4 eingeschraubt werden können. Als Hersteller von Befestigungselementen mit 60 Jahren Erfahrung hat CELO ein innovatives Sortiment



Die Sortimentsneuheit IPSZ ist in zwei Varianten erhältlich: IPSZ 80 für die Montage in WDVS, die kürzere Isolierplattenschraube IPSZ-H 55 für die Montage in Holzfaserver- oder Perimeterdämmung.

an Dämmstoffdübeln und -schrauben entwickelt, die speziell für den Einsatz an Außendämmungen geeignet sind. Diese sorgen zuverlässig für eine thermische Trennung und lassen so Wärmebrücken gar nicht erst entstehen.

Die aus hochwertigem, witterungs- und UV-beständigem Nylon gefertigten Befestigungslösungen für die gedämmte Fassade sind nicht wärmeleitend und bieten dauerhaften Korrosionsschutz durch den Einsatz von Zinklamellenbeschichtung, Edelstahl und Zinkdruckguss.

Zudem verfügen fast alle Produkte über einen integrierten EPDM-Dichtungsring. Dieser gewährleistet eine saubere Abdichtung gegen Schlagregen bis zu Windstärke 11 Beaufort (orkanartiger Sturm), geprüft nach DIN EN 1027 vom Prüfzentrum für Bauelemente (PFB) in Rosenheim. So stellen sie die wärmebrückenfreie Befestigung an der Wärmedämmung sicher und erhalten die Energieeffizienz Ihrer Gebäudehülle.

### DIREKT EINSCHRAUBEN - FERTIG

Die innovative Gewindegeometrie und die scharfe Bohrspitze beschleunigen den Montageprozess. Denn Vorbohren im Putz ist in der Regel nicht notwendig. So helfen die Isolationsdübel und -schrauben von Celo dabei, Montagezeit und -kosten zu reduzieren.

Die Dämmstoffprodukte für die schnelle Montage an WDVS-gedämmten Fassaden sind perfekt an die Art der Dämmung und die Anwendung angepasst: Der Isolationsdübel IPL 95 DS ist die perfekte Lösung für die Befestigung von Regenfallrohrschellen im WDVS. Die Isolierplattenschraube IPS 80 ermöglicht die extrem schnelle und wärmebrückenfreie Direktbefestigung von Wandanschlussprofilen, Blechen, Sockelschutzleisten, Gesimsabdeckungen und mehr und kann in die bei Wandanschlussprofilen üblichen Durchgangslöcher mit Durchmesser 8 mm eingeschraubt werden. Die Variante ohne abdichtenden Kopf nennt sich IPSD 80. Die kürzere Isolierplattenschraube IPS-H 55 verfügt über die gleichen Vorteile, ist jedoch auf die Direktmontage in Holzfaserdämmung und Perimeterdämmung spezialisiert. Die Isolierplattenschraube IPS 80T mit Senkkopf eignet sich besonders zum Verbinden von zwei Dämmplatten z.B. PU-Hartschaumplatten, der Befestigung von Noppenfolie oder der Ummantelung und Isolierung von Lüftungskanälen. Überdies garantiert sie hohen Schallschutz für Produktionsanlagen und im Gerätebau.

Fazit: Extrem schnell und wärmebrückenfrei – das sind die Isolierplattenschrauben und -dübel der Celo Befestigungssysteme GmbH. ■



Die neue Innengewindeschraube TSM Multiground ist extrem vielseitig einsetzbar.



Die neue Betonschraube TSM Eco, die in Deutschland nach einem speziellen Verfahren hergestellt wird. (Fotos: Toge)

## TOGE PRÄSENTIERT ERWEITERUNGEN SEINER BEFESTIGUNGSPRODUKTE

# Innovative Sortimentserweiterungen

Mit der Einführung der zweiten Linie seiner Betonschrauben präsentiert Toge das Basissortiment TSM Eco. Dieses bietet Anwendern eine wirtschaftliche und dennoch zuverlässige Lösung für Befestigungsaufgaben, die keine extremen Lastanforderungen erfordern.

Das herausragende Merkmal der TSM Eco Betonschrauben ist das spezielle Produktionsverfahren, das eine wirtschaftliche Lösung ermöglicht, ohne Kompromisse bei der Qualität einzugehen. Die Schraube eignet sich ideal für vielfältige Befestigungsmöglichkeiten in Innenräumen, wie die Montage von Regalen, Geländern, Rohrleitungen, Lüftungskanälen und vielem mehr. Selbst bei geringen Rand- und Achsabständen beweist die TSM Eco Betonschraube ihre Stärke und Zuverlässigkeit. Auch dieses Produkt wird über eine ETA-Zulassung verfügen, die für Toge Produkte typisch ist. Derzeit laufen die Zulassungsversuche gemeinsam mit dem DIBt. Mit der Erteilung der Zulassung wird zum Ende 2023 gerechnet.

### PRODUKTION IN DEUTSCHLAND

Wie bei allen Produkten von Toge wird auch die TSM Eco Linie in Deutschland hergestellt. Das Unternehmen legt großen Wert auf Qualität und Nachhaltigkeit, was sich auch im Herstellungsprozess zeigt. Das spezielle Produktionsverfahren ist nicht nur kosteneffizient, sondern es trägt auch zur Reduzierung von CO<sub>2</sub>-Emissionen bei – ein positiver Nebeneffekt, der zur umweltfreundlichen Ausrichtung von Toge beiträgt. Die Produktion der TSM Eco startet aktuell, lieferbar ist die neue Linie ab Januar 2024.



Die Produktpalette des Herstellers Toge.

Darüber hinaus stellt Toge eine weitere Produktneuerung vor: die Innengewindeschraube TSM Multiground. Diese Schraube wurde nicht nur für die Befestigung in Beton entwickelt, sondern eignet sich auch für verschiedene Untergründe wie Mauerwerk, Porenbeton oder Holz. Die TSM Multiground ermöglicht eine oberflächenbündige Montage, was sie zu einer schnellen, einfachen und kosteneffizienten Lösung für Befestigungen im trockenen Innenbereich wie zum Beispiel Ab-

hängungen im Heizungs-, Sanitär- und Lüftungsgewerbe macht. Zusätzlich erleichtert sie Arbeiten über Kopf, was Arbeitsprozesse effizienter gestaltet.

Toge bleibt seinem Ruf als Vorreiter für innovative Befestigungslösungen treu und bietet mit der Einführung der TSM Eco Betonschraube und der TSM Multiground Schraube erneut hochwertige, zuverlässige Produkte, die den Bedürfnissen der Kunden gerecht werden. ■

# PROXESS®

## Belegerkennung, Workflow und digitales Archiv

### Dokumentenprozesse von morgen gestalten

Als DMS-Experte für den technischen Handel zeigen wir Ihnen, wie Sie mit unseren Softwarelösungen Dokumente rechtskonform archivieren und Ihre Prozesse effizient digitalisieren können.

[WWW.PROXESS.DE](http://WWW.PROXESS.DE)



Die perfekte Kombination für den sicheren Bohrvorgang: der PUMPSHANK® mit einer Lochsäge mit geschmiedetem Rundkörper.

## STABILITÄT DURCH KONISCHES GEWINDE

# Präzision im Griff

Mit dem PUMPSHANK® hat FAMAG® eine präzise Basis für Lochsägen entwickelt, deren Stabilität auf einem besonderen Gewinde beruht. Dadurch wird ein sicherer Rundlauf, ein einfaches Entfernen der Bohrkerns und ein erweitertes Anwendungsspektrum erzielt. Perfekt abgestimmt ist der PUMPSHANK® auf die Lochsägen im FAMAG® Sortiment. Aber die einzigartigen Vorteile funktionieren weit darüber hinaus.

Dinge neu zu verknüpfen und daraus Gewohntes und Bewährtes grundlegend zu verbessern, das ist eine Voraussetzung dafür, Neues zu schaffen. So ist es auch beim PUMPSHANK®, der sicheren Halterung für alle Lochsägen, die FAMAG® entwickelt hat. Das Geheimnis im Kern des Werkzeugs: ein konisches Gewinde. Dieses ermöglicht gleich mehrere Vorteile, die den PUMPSHANK® zur universellen Basis für unterschiedlichste Lochsägen machen.

Vorteil Nummer eins: die Stabilität. Durch das konische Innengewinde, das den Lochsägenadapter und den PUMPSHANK® verbindet, wird eine Stabilität erreicht, die bei solchen Werkzeugen einzigartig ist. Damit ist die alte Handwerkerweisheit, dass sich die Lochsäge schon irgendwie ihren Weg sucht, passé. Denn der Nutzer kann jetzt die Richtung vorgeben. Zudem entsteht durch die feste Verbindung eine Laufruhe, die ein wesentlich bequemeres und vibrationsärmeres Arbeiten ermöglicht.

Vorteil Nummer zwei: die universelle Einsatzmöglichkeit. An den PUMPSHANK® lassen sich über den Adapter nahezu alle gängigen Lochsägen andocken und mittels Schraubverbindung fest verankern. Damit wird die Laufruhe und Vibrationsarmut bei allen Lochsägen sichergestellt. Optimale Verbindungen bieten selbstverständlich die auf den PUMPSHANK® abgestimmten Lochsägen aus dem FAMAG® Sortiment, allen voran die Paroli Lochsägen für unterschiedliche Einsatzbereiche.

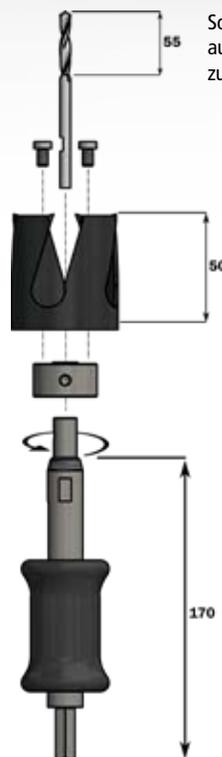
Vorteil Nummer drei: der Schnellauswurf. Festsitzende Bohrkerns stellen oft ein lästiges Problem beim Arbeiten mit der Lochsäge dar. Auch damit macht der PUMPSHANK® Schluss. Ein kräftiger Schub am Sicherheitshandgriff sorgt für einen kompletten Auswurf der Bohrkerns, egal ob in Holz, Gipskarton, Metall oder

anderen Materialien gebohrt wurde. Damit können, wenn notwendig, die Bohrkronen auch weiterverwendet werden, wenn beispielsweise die entstandenen Löcher wieder abgedeckt werden sollen, wie im Fall von Einblasöffnungen in Dämmmaterial.

Vorteil Nummer vier: Sägen unter einem Winkel  $< 90^\circ$ . Unverzichtbar für das exakte Bohren mit der Lochsäge ist ein Zentrierbohrer, der den Einstieg ins Material vorbereitet und fixiert. Will man die Lochsäge unter einem Winkel  $< 90^\circ$  einsetzen, reicht die Länge des Vorbohrers in der Regel nicht aus und die Lochsäge lässt sich nicht ansetzen. Durch Vorschieben des Handgriffs verlängert sich der Vorbohrer, so dass ein Arbeiten unter einem steilen Winkel möglich wird.

### EXKLUSIV AUS REMSCHEID

Der PUMPSHANK® ist eine Entwicklung aus dem Haus FAMAG® in Remscheid. Der eigenen Maxime folgend, Bohrwerkzeuge immer weiter zu optimieren, haben sich die FAMAG® Entwickler vor einigen Jahren auch das Segment der Lochsägen vorgenommen.



So setzt sich die Kombination aus Lochsäge und PUMPSHANK® zusammen.

Denn diese Werkzeugkategorie gehört für viele Gewerke zur Standardausstattung im Werkzeugkasten und ist sozusagen ein Querschnittswerkzeug, das aber in vielen Werkzeugkasten in einer nicht zufriedenstellenden Qualität anzutreffen war.

Die Idee hinter dem PUMPSHANK® war der Einsatz des konischen Gewindes, die Umsetzung durch die hoch automatisierte Fertigung bei FAMAG® realisierbar, auch in einem marktgerechten Preis-Leistungs-Verhältnis. Herausgekommen ist bei der Neukonzeption des Werkzeugsegmentes der Lochsägen zum einen der überzeugende Schnellauswerfer PUMPSHANK®, zum anderen eine neue Generation von Bohrkronen. In der Kombination setzen diese einen neuen Standard

und liefern eine echte Arbeitsverbesserung in vielen Gewerken.

### BOHRKRONEN AUS EINEM STÜCK

Die Bohrkronen der FAMAG® Lochsägen bestehen aus einem geschmiedeten Rundkörper ohne Naht oder Übergänge, der sich durch eine hohe Rundlaufgenauigkeit auszeichnet. Dieser Grundkörper wird fokussiert mit Hartmetallzähnen bestückt. In Kombination mit der nach außen schräg angeschliffenen Kontur des Bohrkörpers wird so eine vorschneidende Wirkung erzielt, die für einen sauberen Schnitt sorgt. Das zeigt sich schon daran, dass beim Arbeiten mit den FAMAG®



Der einfache Auswurf des Bohrkerns ist einer der zahlreichen Vorteile des PUMPSHANK®. (Fotos: FAMAG®)



Auffällige Verpackung – im Werkzeugkasten ebenso wie in der PoS-Präsentation.



Lässt keine Wünsche offen: das Set mit PUMPSHANK® und sechs Lochsägen in den gängigen Standardmaßen.

Lochsägen Späne entstehen und kein Sägemehl. Ein sauberer Abtransport der Späne und ein damit verbundener schnellerer Arbeitsfortschritt sind das Ergebnis.

Universell einsetzbar sind die Versionen der Paroli Universal-Lochsäge. Mit ihnen lassen sich exakte Bohrungen in Weichholz, Hartholz, beschichteten Platten, Rigips, Gasbeton, Fliesen bis Rh6 und vielen weiteren Materialien durchführen. Neben der Standardversion bietet FAMAG® hier auch eine Langversion an, die nicht allein für entsprechende Materialstärken die Lösung liefert, sondern auch, in Kombination mit einem langen Führungszapfen, für Schrägbohrungen in den unterschiedlichen Werkstoffen geeignet ist. Selbstverständlich gibt es für die lange Version auch einen verlängerten PUMPSHANK®, um einerseits den langen Führungsstirn aufzunehmen, andererseits um den längeren Bohrkern auswerfen zu können.

Für den Metallbau bietet FAMAG® die Paroli Bi-Metall-Lochsäge mit HSS-Co-Zähnen. Diese sind auf den zylindrischen Werkzeugstahlkörper aufgeschweißt. Geeignet ist diese Lochsäge für das Arbeiten in Stahl, und Nichteisenmetallen wie Kupfer, Bronze, Messing und Aluminium. Durch die hochwertige Kobaltlegierung und den speziellen Sonderanschliff wird eine höhere Schnittleistung sowie eine höhere Standzeit erzielt.

#### OPTIMIERT FÜR DÄMMSTOFFE

Das Arbeiten mit und durch Dämmstoffe hindurch wird in diesen Zeiten immer wichtiger und gewinnt an Stellenwert in der Handwerkerpraxis. Deshalb hat FAMAG® in seinem Lochsagensortiment eine neue Spezialistin genau für diese Werkstoffe eingeführt. Die

Paroli 100 Dämmstoff-Lochsäge sägt mit ihrem speziellen Wellenschliff alle Dämmstoffe wie Holzdämmstoffplatten, Styropor, Mineralwolle, PU-Schaum mit einem saubereren Schnitt. Darüber hinaus kann sie auch bei der Bearbeitung von Leder, Gummi, Papier oder Teppich eingesetzt werden. Die Dämmstoff-Lochsäge, die ebenfalls wie die anderen genannten Werkzeuge in Kombination mit dem PUMPSHANK® verwendet werden kann, kommt aufgrund der Materialien ohne eine Zentrierspitze aus. Dadurch können die „Bohrkerne“ nach dem praktischen Auswerfen mit dem PUMPSHANK® auch wieder- bzw. weiterverwendet werden. So lassen sich beispielsweise Einblasöffnungen wieder perfekt verschließen.

#### ATTRAKTIV VERPACKT UND PRÄSENTIERT

Ein attraktives Produkt gehört in eine attraktive Verpackung. Deshalb hat man bei FAMAG® für den PUMPSHANK® eine hochwertige Metallbox mit auffälligen Verschlüssen entwickelt, nicht zuletzt, damit das oft genutzte Werkzeug gut geschützt und – die Metallbox ist leuchtend-gelb – gut zu finden ist. Die Sets, die in dieser Box angeboten werden, reichen vom einzelnen PUMPSHANK® mit Adapter und Zentrierbohrer bis hin zu Versionen mit drei Adaptern. Die Adapter können sowohl einzeln als auch im 5-teiligen Set separat bezogen werden. Weitere Accessoires wie beispielsweise Lochrandversenker für Hohlwanddosen oder spezielle Zentrierbohrer stehen ebenfalls zur Verfügung.

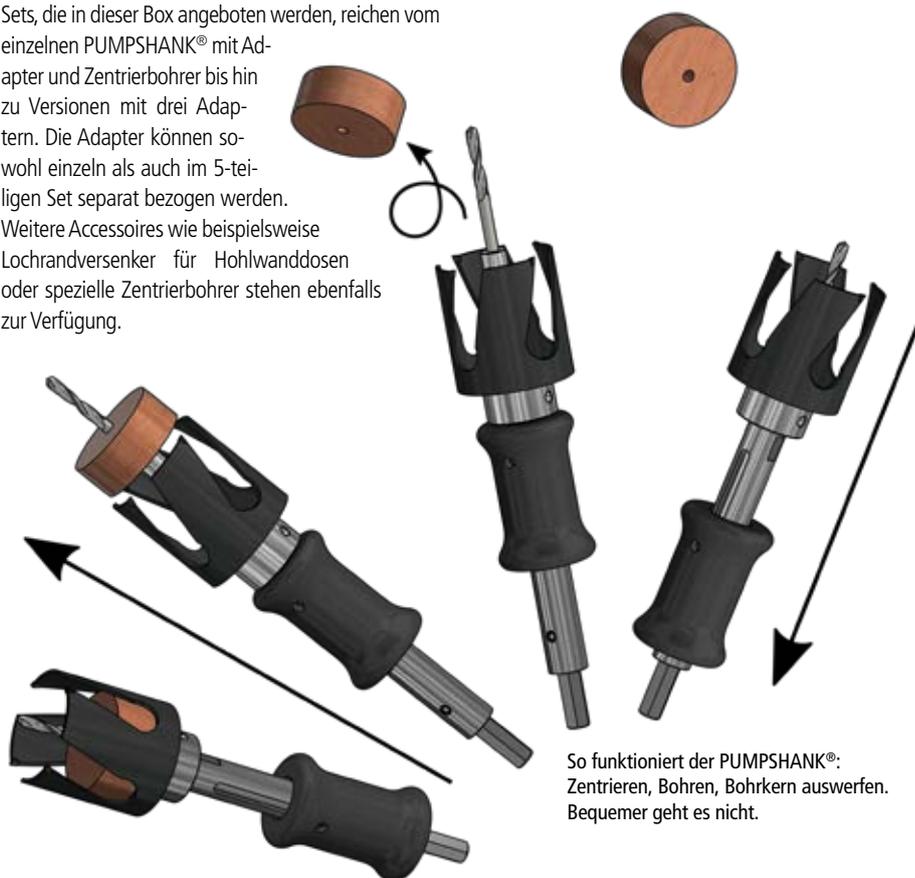
Für nahezu jede Aufgabenstellung geeignet ist das große Set, das neben dem PUMPSHANK® Schnellauswerferschaft insgesamt sechs unterschiedliche Lochsägen in den gängigen Durchmessern und für verschiedene Materialien beinhaltet. Dieses Set ist in einem robusten Kunststoffkoffer verpackt, der in den FAMAG® Hausfarben Schwarz und Gelb ebenfalls für Auffälligkeit sorgt.

So auffällig wie im Werkzeugkasten sind die Verpackungen für die Sets auch in der Präsentation im Laden, egal ob Metallbox für den PUMPSHANK® oder komplettes Lochsagenset inklusive PUMPSHANK®. In den FAMAG® PoS-Lösungen, die für den Fachhandel bereitgestellt werden, haben beide selbstverständlich ihren festen Platz, ebenso wie die einzelnen Werkzeuge ohne Setangebot.

Präsentiert wird der PUMPSHANK® von FAMAG® auch in der praktischen Vorführung, jederzeit und weltweit abrufbar bei Youtube – und ist sicher auch als Hingucker in der Präsentation geeignet, wieder einmal auf dieses praktische Querschnittswerkzeug hinzuweisen. ■



Das Geheimnis im Kern des Werkzeugs: ein konisches Gewinde. Dieses ermöglicht gleich mehrere Vorteile, die den PUMPSHANK® zur universellen Basis für unterschiedlichste Lochsägen machen.



So funktioniert der PUMPSHANK®: Zentrieren, Bohren, Bohrkern auswerfen. Bequemer geht es nicht.



Die Akku-Heckenschere GHE 18V-60 Professional hat eine Schwertlänge von 60 Zentimetern, durchtrennt Äste bis 20 Millimeter Durchmesser und schneidet mit 3 000 Hieben pro Minute selbst ausladende Hecken zügig in Form. (Fotos: Bosch)

Für die professionelle Anwendung optimiert: Akku-Freischneider GFR 18V-23 Professional von Bosch für Profis.

Freischneider GFR 18V-23 Professional beseitigt per Messer selbst verholzte Vegetation wie Brombeerhecken. Er lässt sich dank mitgelieferter Spule zum Trimmer umrüsten und bietet damit nochmals mehr Flexibilität in der Anwendung. Der Laubbläser GBL 18V-750 Professional ist dank Biturbo-Technologie besonders leistungsstark. Er wiegt inklusive empfohlenem ProCore18V-Akku mit 5,5 Ah nur 3,7 Kilogramm und lässt sich bequem führen. Seine stufenlose Geschwindigkeitsregelung ermöglicht eine optimale Kontrolle, sodass der Anwender von trockenem Laub auf Kies bis hin zu nassem Laub auf Rasen alles gründlich entfernen kann. Die Werte dieses 18 Volt-Geräts sind vergleichbar mit Geräten der 36 Volt-Klasse, dabei ist die Kombination aus Gerät und Akku allerdings deutlich leichter und kompakter.

#### VERSTÄRKUNG FÜR DAS METABO GARTEN-SORTIMENT

Der Nürtinger Elektrowerkzeughersteller ergänzt mit einem Akku-Garten-Multifunktionssystem mit verschiedenen Aufsätzen die Produktpalette. Das All-in-one Garten-Multifunktionssystem eignet sich für die verschiedensten Anwendungen. „Die Bezeichnung All-in-one spricht für sich“, sagt Metabo Produktmanagerin Ines Unterkircher. „Unser leistungsstarkes Multifunktionssystem ist rundum flexibel. Es ist ideal für unterschiedliche Einsätze im Bereich Baum-, Strauch- und Rasenpflege.“ Zum System gehören der 2x18-Volt-Akku-Antrieb MA 36-18 LTX BL Q und drei

### AKKUWERKZEUGE FÜR DIE GARTEN- UND FREILANDPFLEGE

# Leise Leistungsträger

Durch die kontinuierliche Leistungssteigerung bei der Akkutechnologie ist dieser Energielieferant auch für den professionellen Bereich der Garten- und Freilandpflege immer attraktiver geworden. Nicht zuletzt Vorgaben bei der Emission und der Lärmreduzierung der Maschinen haben dieser Entwicklung Vorschub geleistet. Da sich zunehmend auch Marken aus dem Bereich der Elektrowerkzeuge in dieses Segment begeben und starke Neuheiten – von denen wir hier eine Auswahl vorstellen – bereitstellen, wird das Thema Grünflächen auch für den PVH attraktiver.

Bosch bietet Profis künftig ein noch breiteres Anwendungsspektrum über die klassischen Gewerke hinaus und erweitert das „Professional 18V System“ erstmals um Gartengeräte. Den Auftakt machen Akku-Heckenschere, -Rasentrimmer, -Freischneider und Biturbo-Laubbläser, weitere Geräte wie ein Biturbo-Rasenmäher folgen sukzessive. So können zum Beispiel Facility Manager für kleine bis mittlere Gebäude all ihre Aufgaben – von der Reparatur und Instandhaltung bis hin zur Hecken- und Rasenpflege – mit dem „Professional 18V System“ abdecken und flexibel zwischen Schrauber, Säge, Winkelschleifer und Gartengerät wechseln. Dank herstellerübergreifender AmpShare-Allianz geht das Angebot sogar über Bosch hinaus.

Akku-Heckenschere, -Rasentrimmer, -Freischneider und -Laubbläser sind hinsichtlich Leistung, Effizienz und Ergonomie für die professionelle Anwendung optimiert. Sie arbeiten zum Beispiel mit bürstenlosen Motoren, sind gut ausbalanciert und bieten ein optimales Verhältnis von Leistung zu Gewicht, um Profis die Arbeit so einfach wie möglich zu machen.

Die Akku-Heckenschere GHE 18V-60 Professional hat eine Schwertlänge von 60 Zentimetern, durchtrennt Äste bis 20 Millimeter Durchmesser und schneidet mit 3 000 Hieben pro Minute selbst ausladende Hecken zügig in Form. Sie wiegt inklusive empfohlenem ProCore18V-Akku mit 4,0 Ah nur 3,5 Kilogramm

und lässt sich in unterschiedlichen Greif- und Arbeitspositionen bequem führen. Bewährte Funktionen wie das Bosch Anti-Blockier-System sorgen auch bei der professionellen Heckenpflege für einen schnellen und kontinuierlichen Arbeitsfortschritt: Kann ein Ast nicht sofort durchgeschnitten werden, regelt eine Mikro-Elektronik über den Motor die Laufrichtung der Messer. Sie setzen so lange an derselben Stelle an, bis der Ast durchtrennt ist. Dieses System bietet nur Bosch.

Der Akku-Rasentrimmer GRT 18V-33 Professional bereitet überwucherte Flächen per Fadenspule zuverlässig und schnell von Wildwuchs und Unkraut, der Akku-

Das All-in-one Garten-Multifunktionssystem eignet sich für die verschiedensten Anwendungen. Zum System gehören ein Akku-Antrieb und drei Aufsätze – ein Freischneider, ein Hochentaster und eine Heckenschere. (Foto: Metabo)



Aufsätze – ein Freischneider, ein Hochentaster und eine Heckenschere. Diese lassen sich schnell und werkzeuglos mit dem Antrieb koppeln.

Der durchzugsstarke Hochentaster-Aufsatz MA-MS 25 liefert präzise und kraftvolle Schnitte mit einer Kettengeschwindigkeit von bis zu 18 Metern pro Sekunde und ist damit genau das richtige Gerät für die Baumpflege. Für sicheres, komfortables Arbeiten und geringe Vibrationen sorgt die rückschlagarme Low-Profile-Kette. Außerdem praktisch: Der Aufsatz ist mit einem Haken ausgestattet, mit dem sich abgesägte Äste leicht aus der Baumkrone entfernen lassen. Zum Garten-Multifunktionssystem gehört zudem ein Freischneider-Aufsatz. Der MA-FS 40 ist mit 40 Zentimeter Schnittkreis ideal für



Die neue Akku-Jät-Bodenhacke Pellenc Cultivion Alpha reduziert den Zeitaufwand um bis zu 75 Prozent gegenüber herkömmlichen Hacken. (Foto: Pellenc)

Mäh-, Trimm- und Ausputzarbeiten. Mit seinem schnellen, kraftvollen Anlauf können Anwender zügig mit der Arbeit starten. Der Faden lässt sich schnell und unkompliziert nachstellen oder wechseln. Darüber hinaus ist im Lieferumfang ein Dickichtmesser für Arbeiten im Gestrüpp enthalten. Der dritte im Bunde ist ein leistungsstarker Heckenschere-Aufsatz für Rück- und Trimmschnitte an besonders hohen Hecken und Sträuchern. Der MA-HS 50 sorgt durch beidseitig diamantgeschliffene und lasergeschnittene Messerzähne für ein optimales Schnittergebnis. Anwender können den Messerbalken von 0 bis 215 Grad in 13 Stufen je nach Arbeitssituation einstellen.

#### ERGONOMISCH UNKRAUT BESEITIGEN UND BODEN LOCKERN

Mit der verstärkten Sensibilisierung für die Folgen des Einsatzes von Herbiziden für den Boden, den Menschen und die Lebewesen im Kulturräum, gewinnen die mechanische Bodenbearbeitung, -belüftung und Unkrautbeseitigung an Bedeutung. Die neue Akku-Jät-Bodenhacke Pellenc Cultivion Alpha erleichtert die Arbeit und reduziert den Zeitaufwand um bis zu 75 Prozent gegenüber herkömmlichen Hacken.

Die Akku-Jät-Bodenhacke überzeugt im Einsatz durch den hohen Benutzerkomfort sowie durch ihre Balance und Handlichkeit. Der gepolsterte Tragegurt



und der verstellbare Führungsriff lassen sich an die Größe des Bedieners anpassen und ermöglichen ein ergonomisches Arbeiten.

Die Pellenc Cultivion Alpha lässt sich mit den vier unterschiedlichen Klingen und neun verschiedenen Neigungspositionen für Anwendungen im Gemüse-, Obst- und Weinbau, in der Beet- und Grünflächenpflege einsetzen.

Das akkubetriebene Handwerkzeug ist für alle Bodenarten zum Hacken, zur Bodenbelüftung oder zur Unkrautbeseitigung geeignet. Das patentierte Schwingensystem bearbeitet mit maximal 885 Hüben/Minute den Boden. Damit ist mit der Akku-Jät-Bodenhacke neben der oberflächennahen auch eine tiefgründige Bodenbearbeitung und das Aufbrechen von trockenem Boden möglich. Die Akku-Jät-Bodenhacke wird von leistungsfähigen 43,2-V-Lithium-Ionen-Akkus mit Energie versorgt. Der Akku Alpha 260 speist das Gerät mit 259 Wh mit nutzbarer Energie, der Akku Alpha 520 gar mit 519 Wh. Dies erlaubt längere Einsätze ohne Unterbrechung durch einen Akkuwechsel.

#### AKKU-FREISCHNEIDER MIT EINSTELLBARER DREHRICHTUNG

Mit dem Akku-Freischneider UR014G hat Makita einen Freischneider im 40V max. XGT-System, der sich besonders für kommunale Arbeiten an Straßenrändern und Gehwegen eignet. Bei dem UR014G ist es möglich, die Drehrichtung dauerhaft auf links oder rechts zu stellen, sodass die Streurichtung des Schnittgutes gezielt gesteuert werden kann. Somit lässt sich verhindern, dass das Schnittgut auf die Straße fällt. Die voreingestellte Drehrichtung lässt sich über Memory-Funktion speichern. Der leistungsstarke, bürstenlose Motor

Der leistungsstarke Akku-Freischneider UR014G wird von einem 40 V max. Akku mit Energie versorgt und verfügt über einen Rundgriff. (Foto: Makita)



## Schneller am Ziel mit CERABOND X

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

Weitere Information finden Sie auf unserer Website [www.tyrolit.com](http://www.tyrolit.com)





sorgt für eine maximale Ausgangsleistung von 1.500 Watt – damit ist der UR014G vergleichbar mit einem Benzingerät der 35 cm<sup>3</sup> Klasse.

Die Drehzahleinstellung des UR014G kann über einen leicht bedienbaren Schiebhebel stufenlos vorgenommen werden, eine Konstantelektronik hält die Drehzahl auch unter Belastung kontinuierlich auf dem gleichen Niveau. Weiterhin verfügt der UR014G über einen High-torque Modus, in welchem der Akku-Freischneider ein extra hohes Drehmoment erreicht. Dieser Modus eignet sich für besonders kraftintensive Anwendungen wie beispielsweise das Schneiden von dichtem Gestrüpp.

Die Active Feedback sensing Technology (AFT) sorgt dafür, dass der Motor sofort stoppt, wenn der Akku-Freischneider auf einen Widerstand trifft. Dies verringert die Gefahr von Rückschlägen. Dank der Makita Wet Guard-Technologie (WG) wird der Akku-Freischneider ausgezeichnet gegen allseitiges Spritzwasser geschützt. So ist selbst unter harten Bedingungen wie bei schlechtem Wetter der Einsatz problemlos möglich. Der Schnittkreis des UR014G beträgt 450 mm, der Betrieb ist ausschließlich mit einem Fadenkopf möglich.

#### KABELLOSE POWER FÜR DRAUSSEN

Als Teil des Kärcher Battery Universe hat der Reinigungsspezialist eine Reihe robuster handgeführter Akku-Geräte im Programm – vom Rasenmäher über den Laubbläser bis hin zur Kettensäge. Insgesamt acht leistungsfähige 36-Volt-Produkte umfasst das kabellose Outdoor Power Equipment für professionelle Anwender: Laubbläser, Kettensäge, Rasenmäher, Rasentrimmer, Heckenschere, Freischneider, Multi-Tool und Rucksack-Laubbläser. Kommunen, Baubetriebe, Gebäudereiniger, Gala-Bauer und Landwirte profitieren von flexiblen Einsatzmöglichkeiten, da komplett unabhängig von der Stromversorgung gearbeitet werden kann. Betrieben werden alle Produkte der Reihe durch 36 Volt Battery Power+-Akkus mit einer Kapazität von 6,0 Ah oder 7,5 Ah.

Das akkubetriebene Outdoor Power Equipment ist besonders wirtschaftlich: So verursachen die Profigeräte weniger Betriebskosten im Vergleich zu benzinbetriebenen Modellen. Durch die robusten Materialien sowie die sicher verbaute Elektronik sind sie beständig

gegen Stöße und Vibrationen. So sorgt das Stahlmähdeck und hochwertige kugelgelagerte Räder beim Kärcher Akku-Rasenmäher LM 530/36 Bp oder das Dickichtmesser des Akku-Freischneiders BCU 260/36 Bp aus gehärtetem Stahl für eine lange Lebensdauer. Auch die Wartungskosten sind um ein Vielfaches niedriger als bei benzinbetriebenen Pendants. Die Akku-Kettensäge CS 400/36 Bp verfügt etwa über eine automatische Schmierung, was den Wartungs- und Pflegeaufwand deutlich verringert. Zudem kann die Kette mithilfe eines Kombischlüssels schnell nachgespannt oder gewechselt werden.

Die Produkte sind besonders leise und eignen sich deshalb ideal für Arbeiten bei Nacht oder in lärmempfindlichen Bereichen, wo viel Publikumsverkehr herrscht. So ist die Akku-Kettensäge von Kärcher deutlich leiser als ein benzinbetriebenes Modell, was sich auf die wahrgenommene Lautstärke auswirkt. Ganz ohne Abgase und dank reduzierter Vibrationen sind die Produkte vor allem im Langzeitgebrauch anwenderfreundlich, da Ermüdungserscheinungen nicht so schnell auftreten. Beim Einsatz des Kärcher Akku-Laubbläfers LB 930/36 Bp reduziert sich die Vibration im Vergleich zu benzinbetriebenen Modellen erheblich. Für ein komfortables und ermüdungsfreies Arbeiten sorgen neben dem geringen Gewicht der Geräte auch ergonomische oder drehbare Griffe sowie ein innovatives Tragesystem, etwa bei der Akku-Heckenschere HT 650/36 Bp.

#### HÄCKSELN MIT DEM AKKU

Mit dem weltweit ersten 36 V-Akku-Häckslers ermöglicht Ryobi für eine weitere wichtige Anwendung



Ryobi stellt mit dem Modell RY36SHX40 den weltweit ersten 36 V-Akku-Häckslers für Arbeiten ohne Stromanschluss vor. (Foto: Ryobi)

Ganz ohne Abgase und dank reduzierter Vibrationen sind die Akku-Geräte des Kärcher „Outdoor Power Equipment“ besonders anwenderfreundlich. Zusätzlich sorgen ergonomische oder drehbare Griffe sowie ein innovatives Tragesystem für ermüdungsfreies Arbeiten. (Foto: Kärcher)



Bis zu 1.000 Schnitte in 10 mm Birkenholz bei einem Einsatz eines 18 Volt 5 Ah Akkus sind mit der Dewalt Astschere DCMPP568N-XJ möglich. (Foto: Dewalt)

im Garten das netzunabhängige Arbeiten. Die Laufzeit beträgt mit einem Akku mit 5,0 Ah bis zu 80 Minuten, was für zahlreiche Aufgaben mehr als ausreichend ist. Das Modell RY36SHX40 zerkleinert kraftvoll Schnittgut mit einem Durchmesser von bis zu 40 mm. Als Teil der Ryobi Whisper-Serie läuft das Gerät dank einer geräuschkämpfenden Bauweise vergleichsweise leise – ein Vorteil in dicht bebauten Wohngebieten.

Die Schnittgeschwindigkeit lässt sich mit 3.200 oder 4.000 U/min bedarfsgerecht in zwei Stufen anpassen. Sollte ein Ast das Häckselwerk blockieren, sorgt die Elektronik für ein schnelles Abschalten und so für den Schutz von Akku und Motor. Das Schnittgut fällt direkt in einen 40 Liter fassenden Auffangbehälter aus stabilem Kunststoff. So entfällt das mühsame Einsammeln nach der Arbeit. Auf großen, geländegängigen Rädern lässt sich der Häckslers wie ein Trolley bequem zum Einsatzort bewegen. Der Akku-Häckslers ist Teil des 36 Volt Akkusystems MAX Power von Ryobi.

#### BAUMPFLERGE MIT AKKU

Die leistungsstarke 18 Volt Akku-Astschere von Dewalt ist ideal für die allgemeine Baumpflege, für Anwendungen im Wein- und Obstbau und in der Land- und Forstwirtschaft. Die antihaftbeschichteten Schneidmesser sorgen dabei für saubere Schnitte von Ästen bis zu 32 mm Dicke, eine leichte Reinigung und Schutz vor Rost. Mit der Sicherheitseinschaltsperr und dem leicht auszulösendem zweiten Schalter ist ein sicherer und komfortabler Gebrauch auch bei längeren Einsätzen sichergestellt. Diese können durch den gummierten Handgriff und die ergonomische Bauweise ermüdungsarm erfolgen. Eine integrierte

LED-Leuchte ermöglicht mit ihrem optimal ausgerichteten Lichtkegel auch präzise Schnitte bei schlechten Lichtverhältnissen.

**KRAFTVOLL UND SEHR FLEXIBEL**

Milwaukee bietet mit der M18 FHS20 eine Akku-Astsäge mit kompakter Bauform in der 18 Volt-Klasse an und kombiniert die Handlichkeit mit einem deutlichen Leistungsplus. Die Schnittgeschwindigkeit ist um 50 Prozent höher als beim baugleichen 12 Volt-Modell. Ein bürstenloser Motor sorgt für hohe Durchzugskraft.

Die Bauform der M18 FHS20 und das geringe Gewicht von nur rund 3 kg (mit 5,5 Ah-Akku) ermöglichen eine bessere Manövrierfähigkeit in engen Bereichen und maximale Kontrolle für exakte Schnitte. Damit ist die Astsäge M18 FHS bei vielen Arbeiten eine ebenso kraftvolle wie ausdauernde Alternative zur herkömmlichen Kettensäge. Die Akku-Astsäge ist Teil der Fuel-Serie auf der M18-Plattform von Milwaukee. Bürstenlose Motoren der neuesten Generation, eine weiterentwickelte Elektronik und eine neue Entwicklungsstufe in der Lithium-Ionen-Akkutechnologie sorgen für hervorragende Leistung, Laufzeit und Haltbarkeit. Auch unter schwerer Last hält die Säge ihre hohe Schnittgeschwindigkeit ohne zu stocken oder abzuwürgen.

Der stufenlose Geschwindigkeitsregler bietet jederzeit die volle Kontrolle über die Leistungsabgabe, sorgt für eine kontrollierte Schnittführung und verhindert Rinden- oder Faserausris. Der metallische Krallenschlag ermöglicht eine verbesserte Hebelwirkung während des Schnittes. Komfortabel: Die Kettenschmierung erfolgt automatisch. Der durchsichtige Ölbehälter ermöglicht jederzeit eine einfache Füllstandskontrolle. Besonders anwenderfreundlich ist der leicht zugängliche Kettenspanner, der eine schnelle Anpassung der Kettenspannung ermöglicht.

Das kompakte Design mit einer Breite von nur 10 cm und das geringe Gewicht der Astsäge verbessern die Mobilität, wenn das Gerät bei Arbeiten in der Höhe am Klettergurt fixiert wird. Die Metallschleufe für das Sicherungsseil ist so platziert, dass die Astsäge senkrecht am Seil hängen kann, was für eine bessere Balance und Ergonomie sorgt. Der Knöchelschutz an der Vorderseite dient als zweiter Befestigungspunkt. So kann der Anwender die Säge schnell in die gewünschte Arbeitsposition ziehen.



Die neue bott vario3 powered by Stihl Fahrzeug-einrichtung für Kastenwagen ist mit Stihl AL 301-4 Ladegeräten ausgestattet. Damit können Akkus aus dem Stihl AP-System auch am Einsatzort verlässlich geladen werden. (Foto: Stihl)

**LADEMANAGEMENT IM KASTENWAGEN**

Gemeinsam mit dem Fahrzeugausrüster Bott hat Stihl eine neue Lösung für das mobile Lademanagement von Akkus aus dem Stihl AP-System entwickelt: Das Bott vario3 powered by Stihl Einrichtungssystem für Kastenwagen basiert auf einem Standard-Regalsystem und lässt sich für eine Vielzahl von geschlossenen Fahrzeugmodellen konfigurieren. Zudem ist es mit Stihl AL 301-4 Mehrfachladegeräten für das Laden von Akkupacks und rückentragbaren Akku ausgerüstet und bietet je nach Ausstattungsvariante bis zu 56 Akkusteckplätze im Laderaum. Garten- und Landschaftsbetriebe sowie Hausmeisterdienste und kommunale Bauhöfe erhalten damit ein Fahrzeug, das auf den Transport von Akkus aus dem AP-System ausgelegt ist und ein verlässliches Laden auch am Einsatzort ermöglicht. Hierfür wird das Fahrzeug einfach mit einem zentralen Stecker an einen 230-Volt Hausanschluss angeschlossen. Dann versorgt das intelligente Lastmanagement nacheinander alle eingebauten Ladegeräte mit Strom. Und auch nach Feierabend ist zeitaufwändiges Ausladen passé – die Akkus verbleiben über Nacht im Fahrzeug und werden dort geladen.

Neben der Anzahl und Positionierung der Ladegeräte



ist auch die Gestaltung der übrigen Einrichtung individuell: Je nach Bedarf bietet die Bott vario3-Fahrzeugeinrichtung Stauraum für Handwerkzeuge und Verbrauchsmaterialien und verfügt über Zurrleisten zur Befestigung weiterer Transportgüter. Zudem lässt sich das Einrichtungssystem für Kastenwagen mit einer Stihl connected mobile Box ausstatten. Damit kann das Einsatzteam beispielsweise vor der Abfahrt kontrollieren, ob sich alle vernetzten Stihl Akkus und die mit Stihl Smart Connectoren ausgestatteten Geräte an Bord des Fahrzeugs befinden. ■

Die Akku-Astsäge M18 FHS20 kombiniert die überragende Handlichkeit mit starker Leistung und Ausdauer. Zwei Befestigungspunkte für Sicherungstechnik ermöglichen eine ergonomische Fixierung und einen schnellen Zugang zum Werkzeug bei Arbeiten in Baumkronen oder auf Leitern und Gerüsten. (Foto: Milwaukee)

**DAS ORIGINAL: MULTI-MONTI SCHRAUB-ANKER**

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

MultiTalent

FireResist

BrickProof

**heco-schrauben.com**



Die CC-Grind Robust überzeugt im Einsatz da, wo sonst Schruppschleifscheiben zum Einsatz kommen, weil sie deutliche Vorteile liefert. (Fotos: Pferd)

fen, weil es oft sehr laut und mit teils Staubemission verbunden sei.

„In diesen Bereichen hat Pferd durch Pferdergonomics intensiv geforscht und da sind wir immer wieder zu klaren Verbesserungen gekommen“, so Genau, „zuletzt mit unserer Schleifscheibe CC-Grind Robust, die deutlich weniger Lärm im Einsatz verursacht, als die bislang eingesetzten Schruppscheiben. Lärmmessungen bei Anwendern unter Einsatzbedingungen haben dies bestätigt: Die Lärmbelastung konnte bei einem kabelgebundenen Winkelschleifer signifikant von über 100 auf etwa 94 dB(A), bei einem Akku-Winkelschleifer von gut 96 auf unter 89 dB(A) reduziert werden.“

Ähnliche Ergebnisse habe man auch mit vergleichenden Messungen mit der Berufsgenossenschaft ermittelt. „CC-Grind Robust ist durch den neuartigen Aufbau in vielerlei Hinsicht und im Vergleich zur Schruppscheibe meist das bessere Schleifwerkzeug. Die Konstruktion auf einem glasfaserverstärkten Kunststoffeller macht das Werkzeug deutlich leichter und bietet einen robusten, sicheren und vibrationsarmen Einsatz.“ Dank der optimierten Form des Tragellers werde stets die ideale Kontaktfläche zum Werkstück hergestellt, was zum einen für einen hohen Materialabtrag Sorge und für den schnellen Arbeitsfortschritt essenziell sei. „Und weil wir hier technisch betrachtet kein gebundenes Schleifwerkzeug haben, sondern ein Schleifmittel auf Unterlage, verursachen wir auch deutlich weniger Staub“, ergänzt der Abteilungsleiter. „Denn im Vergleich zum Schleifprozess einer Schruppscheibe fehlen bei CC-Grind Robust Bindungs- und Armierungsbestandteile, die wesentlich zur Staubentwicklung beitragen.“ Zudem Sorge die Aggressivität des Schleifkorns und der optimale Eingriffswinkel in das Werkstück für weniger Staubbildung durch den Werkstoff, „denn wir erzeugen Späne, keine Stäube. Und hier greift plötzlich eine denkbar einfache Logik: Je größer und schwerer der abgetragene Span, desto geringer die Gefahr einer Lungengängigkeit der Stäube.“

#### AUCH WIRTSCHAFTLICH INTERESSANT

Das die Robust-Schleifscheiben dazu noch wirtschaftlich arbeiten, sei ein weiterer Vorteil. „Da geht es dann um Fragen der Abtragsleistung und der Arbeitsgeschwindigkeit, aber auch um Themen wie Wärmeeinbringung in das Werkstück“, erläutert der Pferd-Ingenieur. In allen Belangen hätten die CC-Grind Robust-Werkzeuge in den Praxistests überzeugen können. Die testenden Kollegen hätten die Schleifscheiben „lieber heute als morgen eingesetzt.“

Hersteller Pferd freut sich über die guten Testergebnisse und das durchweg konstruktive Feedback auf hohem fachlichen Niveau. „Wir sprechen hier mit Leuten, die verstehen, was sie tun“, sagt Claus Genau. „Und diese Meinungen sind wichtig für uns, weil sie uns zeigen, dass wir mit der CC-Grind Robust ein modernes und leistungsstarkes Werkzeug entwickelt haben, das aktuelle Anforderungen erfüllt und hilft, die vielfältigen Herausforderungen, auch im Bereich des Arbeitsschutzes, zu erfüllen.“

## SCHLEIFSCHLEIBE CC-GRIND ROBUST VON PFERD

# Umdenken – lieber heute als morgen

Lärm-, Staub- und Vibrationsemission beim Schleifen erfolgreich reduziert – produzierenden Unternehmen gelingt mit modernen Werkzeugen eine deutliche Verbesserung der Arbeitsbedingungen und eine Steigerung der Zufriedenheit der Anwender.

Dass körperliche Belastungen am Arbeitsplatz zu gesundheitlichen Einschränkungen bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern führen können, das weiß Claus Genau, Abteilungsleiter Neuproduktentwicklung/Herstellung und Zentrales Prüffeld beim Hersteller Pferd, sehr genau. „Wir beschäftigen uns schon seit 2010 unter der Bezeichnung Pferdergonomics intensiv mit den beim Schleifen auftretenden Belastungen, insbesondere der Reduzierung der Vibrations-, Lärm- und Staubemission sowie der Optimierung der Haptik.“

Über die zurückliegenden Jahre habe man sich umfangreiche Erkenntnisse im Bereich der Verbesserung der Ergonomie erarbeitet. „Und dieses Wissen hat die Art, wie wir arbeiten, wie wir denken und wie wir entwickeln, nachhaltig verändert. Seitdem wird jedes Pferd-Werkzeug bereits in frühen Entwicklungsphasen dahingehend begutachtet und optimiert“, so Claus Genau. Pferdergonomics habe zahlreiche Neuentwicklungen und einige Innovationen hervorgebracht, die die Probleme der Pferd-Werkzeuganwender lösen und die Gesundheit der Anwender schonen. „Die häufigsten Ursachen für berufsbedingte Erkrankungen sind nach wie vor im Bereich der Lärm- und Staubemission zu finden“, weiß der Entwicklungsingenieur. Allein in Deutschland seien etwa vier bis fünf Millionen Beschäftigte an ihrem Arbeitsplatz gesundheitsgefährdenden Lärmbelastungen ausgesetzt. Die Auswirkungen reichen von Hörschneidungen bis hin zu dauerhafter Arbeitsunfähigkeit. „Arbeitsschutzgesetze bilden hier die Grundlage zum Schutz der Arbeitnehmerinnen

und Arbeitnehmer“, erläutert Genau weiter. Für die Arbeitgeber und ihre Sicherheitsbeauftragten stellte die Erfüllung dieser Anforderungen eine immer größer werdende Herausforderung dar, stünden bei allem Streben nach Wirtschaftlichkeit und Produktivität doch der Mensch und seine gesundheitliche Unversehrtheit im Mittelpunkt. „Eine Interessenlage, die widersprüchlich erscheint und für die es gute Lösungen braucht.“

#### LÄRMREDUZIERUNG STATT GEHÖRSCHUTZ

Bei den Anwendern finde daher ein Umdenken statt. Bevor man zu personenbezogenen Maßnahmen zum Schutz der Gesundheit der Anwender greife, wie ein Kapselgehörschutz, müssten technische Maßnahmen definiert werden. „Lärm sollte gar nicht erst entstehen, bevor man sich davor schützt“, erläutert Claus Genau den Ansatz der Kunden. „Lärmreduzierende Maßnahmen am Prozess selbst, zum Beispiel durch lärmärmere Maschinen und Antriebe oder raumakustische Maßnahmen müssen immer Vorrang haben.“ Viele produzierende Betriebe suchten deshalb nach Verbesserungsmöglichkeiten im Bereich der Arbeitsbedingungen. Ein Prozess, der dabei früh in die Betrachtung gerate, sei das Schleif-

Neuartig in Konstruktion und Aufbau und darum nicht nur hochwirtschaftlich, sondern durch geringere Vibrations-, Staub- und Lärmemission auch besonders ergonomisch: CC-Grind Robust von Pferd.



## EFFIZIENTE SCHLEIFLÖSUNGEN VON LUKAS-ERZETT

# Kosten-Nutzen-Vorteil maximieren

Mit den Werkzeugen von Lukas-Erzett lassen sich hervorragende Ergebnisse bei der Schleifbearbeitung von Stahl erzielen. Die HybridPerfection Ceramic4x Fächerschleifscheibe ermöglicht es, bis zu 8 kg Stahl mit nur einer Scheibe abzutragen. Der wahre Vorteil liegt nicht nur im hohen Materialabtrag, sondern vor allem im Kosten-Nutzen-Verhältnis.

Bei Schleifarbeiten mit Handwerkzeugen sind sowohl das Schleifmittel als auch der Werker entscheidend für den Erfolg. Mit dem HybridPerfection Ceramic4x Schleiflamellenteller von Lukas wird das Arbeiten wesentlich ergonomischer und effizienter. Durch den optimalen Balance-Winkel des Werkzeugs kann der Werker mehr Leistung und Abtrag mit gleichem Kraftaufwand erzielen. Gelenke und Muskeln werden weniger beansprucht, was zu einer schnelleren Regeneration zwischen den Schleifabschnitten führt. Zudem ist die HybridPerfection Ceramic4x Scheibe von Lukas bis zu 50 Prozent leiser als herkömmliche Schruppscheiben, was die Arbeitsqualität deutlich steigert.

Neben den ergonomischen Vorteilen bieten die richtigen Schleifmittel auch finanzielle Einsparungen. Ein eindrucksvolles Beispiel sind die Stahlarbeiten an der Hochmoselbrücke, Europas größtes Brückenbauprojekt der letzten Jahre. Auf über 1.700 m Länge, 28 m Breite und 160 m Höhe wurden über 32.000 Tonnen Stahl verarbeitet. Mit herkömmlichen Schleifscheiben würde man über 78.000 Scheiben benötigen, um die erforderlichen Schleifarbeiten durchzuführen. Selbst bei einem Modell mit vier Kilogramm Abtrag pro Scheibe wären immer noch knapp 20.000 Scheiben erforderlich. Mit der HybridPerfection Ceramic4x Scheibe von Lukas könnte man jedoch bis zu 68.700 Scheiben einsparen, da sie einen Abtrag von acht Kilogramm mit nur einer Scheibe ermöglicht. Für das gesamte Bauprojekt wären lediglich 9.825 HybridPerfection Ceramic4x Scheiben erforderlich gewesen. Dies führt zu erheblichen Kosteneinsparungen.

Ein weiteres Beispiel für den Kosten-Nutzen-Vorteil der Schleiflösungen von Lukas-Erzett ist der Schiffbau. In Werften werden täglich große Mengen an Metall geschliffen, um eine glatte Oberfläche und präzise Passformen zu erreichen. Herkömmliche Schleifscheiben erfordern häufigen Austausch und führen zu längeren Arbeitszeiten. Mit der HybridPerfection Ceramic4x Scheibe von Lukas kann jedoch eine enorme Zeit- und Kosteneinsparung erzielt werden. Durch weniger Scheibenwechsel sparen die Arbeiter wertvolle Zeit, und die Maschinen können länger und gleichmäßiger laufen, was sich langfristig in geringeren Reparaturkosten zeigt.

## AUF DAS SCHLEIFWERKZEUG KOMMT ES AN

Die Wahl des richtigen Schleifmittels beeinflusst jedoch nicht nur die Ergonomie und die Zeitersparnis, sondern auch die Arbeitsqualität und letztendlich eben die Kosten. Schleifmittel minderwertiger Qualität können zu einem unruhigen Lauf, schnellerem Verschleiß, geringerem Materialabtrag, höherer Geräuschbelastung und stärkeren Vibrationen führen. Dadurch steigt die Wechselhäufigkeit der Werkzeuge sowie die Arbeitsbelastung, was zusätzliche Kosten entstehen lässt.

Auch etwa beim Bau von LKW-Anhängern und Tankwagen spielen Kosten- und Zeitersparnisse eine entscheidende Rolle. Bei der Herstellung von Fahrzeugteilen, Karosserien oder Felgen sind hochwertige Schleifwerkzeuge unerlässlich, um einen effektiven Schleifprozess zu erreichen. Mit minderwertigen Schleifmitteln würde der Arbeitsprozess verlangsamt, da mehrere Durchgänge erforderlich wären, um das

Die Wahl der richtigen Schleifwerkzeuge hat einen erheblichen Einfluss auf die Kosten-Nutzen-Bilanz. (Fotos: Lukas-Erzett)

Gerade dort, wo täglich große Mengen Metall geschliffen werden, macht sich der Kostenvorteil von leistungsfähigen Werkzeugen bemerkbar.

gewünschte Ergebnis zu erzielen. Die HybridPerfection Ceramic4x Scheibe von Lukas ermöglicht jedoch eine schnellere und effizientere Bearbeitung, wodurch Arbeitszeit und Kosten gespart werden. Besonders bei umfangreichen Stahlschleifarbeiten profitieren Anwender von diesem Kostenvorteil.

Es ist offensichtlich, dass die Wahl der richtigen Schleifwerkzeuge einen erheblichen Einfluss auf die Kosten-Nutzen-Bilanz hat. Durch die Optimierung des Arbeitskomforts, die Reduzierung von Maschinenstillstandzeiten und die Steigerung der Produktivität tragen die Werkzeuge von Lukas-Erzett zur Maximierung des Kosten-Nutzen-Vorteils in verschiedenen Branchen bei. ■



LED's work

Volcano

Beleuchtungs-Duo

2 Modelle zur Wahl - Hybrid und Akku.

12.000 Lumen (230V), 8.400 Lumen (18V),  
Dimmbar in Stufen von 25, 50, 75 und 100%.  
Kompatibel mit Marken-Elektrowerkzeug-Akkus von  
Bosch, Dewalt, Makita, Milwaukee, Metabo und u.v.m.

Universelle Stativaufnahme

Ausklappbarer Aufhängebügel

Volcano Hybrid 220V / Akku  
Art. Nr.: 0310743

Volcano Akku  
Art. Nr.: 0310745

SHADA

Der Fachhandelslieferant für innovative Beleuchtung auf der Baustelle



Zu den Einsatzbereichen des einkomponentigen Mehrzweck-Acetoxy-Dichtstoffs gehören Fensterrahmen (innen) ebenso wie zum Beispiel Küchenrückwände oder Arbeitsplatten. Mit dem weißen beziehungsweise transparenten Dichtstoff lassen sich Abdichtungen mittels Silikonpistole sicher und mühelos realisieren. (Fotos: Saint-Gobain Abrasives GmbH)



## SAINT-GOBAIN ABRASIVES ERWEITERT ONEBOND-SORTIMENT

# Starke Helfer für Industrie und fürs Fachhandwerk

Saint-Gobain Abrasives hat sein OneBond-Sortiment gleich um mehrere neue leistungsfähige und ebenso nachhaltige Produkte erweitert. Die demontierbare Gewindegewissung OneBond 116, das zuverlässige Hitzeschutzspray OneBond TP 500 sowie die gegen Schimmel und Bakterien hoch resistenten Sanitär-Silikon-, Mehrzweck-Silikon- und Acryldichtstoffe sind besonders sicher, effizient sowie einfach in der Anwendung und universell einsetzbar. Anwender profitieren damit von schnellen, zuverlässigen Lösungen, die nicht nur Zeit, sondern auch Kosten sparen.

Mit seinem leistungsstarken wie nachhaltigen OneBond-Sortiment bietet Saint-Gobain Abrasives zuverlässige Klebstoffe und Dichtmittel, die sich leicht verarbeiten lassen, für sichere Verbindungen sorgen und darüber hinaus jedem Gesundheits- und Sicherheitsstandard gerecht werden. Die aktuellen Neuentwicklungen des Herstellers reihen sich perfekt in das wachsende Sortiment aus zum Beispiel Sekundenkleber, Spaltfüller und Gewindegewissungen ein und ermöglichen zuverlässige Lösungen etwa im Rahmen von Montage- und Instandhaltungsprojekten sowie bei Aufgaben unterschiedlichster Gewerke. Zudem ergänzen die neuen OneBond-Kleb- und Dichtstoffe ideal das bestehende Trenn- und Schleifwerkzeugsortiment von Saint-Gobain

Einer der „Neuzugänge“ im OneBond-Sortiment von Saint-Gobain Abrasives: Mit OneBond 116 steht ab sofort eine ungiftige, mittelstarke und mittelviskose Gewindegewissung zur Sicherung von Muttern und Schrauben zur Verfügung, die möglicherweise demontiert werden müssen.



Abrasives. Das Unternehmen bietet seinen Kunden damit weitere interessante Vorteile, etwa indem Bestellprozesse vereinfacht werden können.

### ONEBOND 116 – DEMONTIERBARE GEWINDEGEWISSUNG MIT MITTLEREM DREHMOMENT

Mit OneBond 116 steht ab sofort eine ungiftige, mittelstarke und mittelviskose Gewindegewissung zur Sicherung von Muttern und Schrauben zur Verfügung, die möglicherweise demontiert werden müssen. Geeignet ist die innovative blaue Gewindegewissung mit mittlerem Drehmoment für einen Temperaturbereich von -55 °C bis +200 °C. Sie lässt sich leicht und mit nur geringem Abfluss auf vertikale Flächen auftragen und ist hochgradig beständig gegen Vibrationen, Hitze, Korrosion, Wasser, Gas, Öle, Kohlenwasserstoffe und Chemikalien. Selbst auf öligen Oberflächen erfüllt das nachgewiesene gesundheitlich unbedenkliche Mittel zuverlässig seinen

Dienst. OneBond 116 benötigt eine Abbindezeit von nur 15 Minuten und ist nach 24 Stunden vollständig ausgehärtet.

### PROFESSIONELLER HITZESCHUTZ MIT ONEBOND TP500

OneBond TP500 wurde speziell für den Hitzeschutz von Oberflächen in der Nähe von Schweiß- oder Schleifbereichen entwickelt. Das transparente Mittel ist ideal für die unterschiedlichsten Anforderungen in Bereichen wie etwa Heizung, Sanitär- oder Klimaanlage. OneBond TP500 leitet die Hitze zuverlässig ab und absorbiert sie durch Verdampfen. Hitzeempfindliche Materialien wie Holz, Fliesen, Aluminium, Glas, Kunststoffe, Gummi oder Sitzdichtungen sind damit vor Verbrennungen und Verformungen zuverlässig geschützt. OneBond TP500 wird einfach aufgesprüht und haftet dank seiner speziellen Molekularstruktur als gelartige Masse sicher auch an vertikalen Oberflächen.

### ONEBOND SANITÄR-SILIKON – HOHE RESISTENZ GEGEN SCHIMMEL UND BAKTERIEN

OneBond Sanitär-Silikon ist ein einkomponentiger, mit der Silikonpistole besonders leicht zu verarbeiten-

**ONE  
BOND**  
SAINT-GOBAIN



**LÄSST NICHTS  
ANBRENNEN!  
WENN'S HALTEN SOLL.**

Professioneller Hitzeschutz: OneBond TP500 wurde speziell für den Hitzeschutz von Oberflächen in der Nähe von Schweiß- oder Schleifbereichen entwickelt.

der Acetoxy-Dichtstoff für die Abdichtung von zum Beispiel Handwaschbecken, Küchenspülen, Dusch- und Badewannen oder Fliesen. Das lösungsmittelfreie Silikonpolymer ist in Weiß und Transparent erhältlich und kann in vertikalen und Überkopf-Fugen verwendet werden. OneBond Sanitär-Silikon weist eine hohe Resistenz gegenüber Schimmel und Bakterien auf und ist beständig gegenüber handelsüblichen Reinigungsmitteln. Die ideale Anwendungstemperatur liegt zwischen 5 °C und 40 °C, die klebefreie Zeit zwischen 15 und 20 Minuten.

#### ONEBOND MEHRZWECK-SILIKON FÜR VIELFÄLTIGE EINSATZBEREICHE

Zu den Einsatzbereichen des einkomponentigen Mehrzweck-Acetoxy-Dichtstoffs gehören Fensterrahmen (innen) ebenso wie zum Beispiel Küchenrück-

wände oder Arbeitsplatten. Mit dem weißen beziehungsweise transparenten Dichtstoff lassen sich Abdichtungen mittels Silikonpistole sicher und mühelos realisieren. Besonders gut haftet OneBond Mehrzweck-Silikon auf Glas, Keramik sowie korrosionsbeständigen Metallen. Das Mehrzweck-Silikon ist in hohem Maße resistent gegenüber Schimmel sowie Bakterien und zudem beständig gegen handelsübliche Reiniger. Die Klebfreizeit liegt bei 10 bis 15 Minuten.

#### ABDICHTEN VON RISSEN UND FUGEN MIT ONEBOND UNIVERSAL ACRYL

OneBond Universal Acryl ist ein ungiftiger, einkomponentiger und weißer Dichtstoff auf Acrylbasis, mit dem sich Risse, die bei der Montage von Tischlerarbeiten entstehen, sowie Fugen etwa bei Treppen oder Holzdielen besonders mühelos abdichten lassen. Ausgenommen sind Fugen, die ständiger Wassereinwirkung ausgesetzt oder vollständig geschlossen sind. Die Klebfreizeit des schleif- und streichbaren sowie hitzebeständigen Dichtstoffs variiert zwischen 25 und 60 Minuten, nach 24 Stunden kann die Abdichtung bereits überlackiert werden. OneBond Universal Acryl haftet ohne Grundierung auf porösen Materialien wie Beton, Ziegel oder Holz und bleibt nach dem Aushärten über eine lange Zeit flexibel. ■

OneBond Universal Acryl ist ein ungiftiger, einkomponentiger und weißer Dichtstoff auf Acrylbasis, mit dem sich Risse, die bei der Montage von Tischlerarbeiten entstehen, sowie Fugen etwa bei Treppen oder Holzdielen besonders mühelos abdichten lassen.



**heller**  
PREMIUM TOOLS

**4POWER PRO  
SDS-plus**

**DER  
BESSERE  
4-SCHNEIDER**



**3X ROBUSTER IN ARMIERUNG**

**2X LANGLEBIGER**

**10% SCHNELLER**

DETAILS & VIDEO:



[www.4power.hellertools.com](http://www.4power.hellertools.com)

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

## Akku-Schere wird noch ergonomischer

Mit dem TruTool S250 LiHD Akku ist es Trumpf vor gut zwei Jahren als erstem Unternehmen gelungen, eine Akku-Schere anzubieten, die Blechdicken von 2,5 Millimeter in Baustahl und 1,5 Millimeter in Edelstahl zuverlässig trennt. Dank einiger Weiterentwicklungen wird dieses flexible Handwerkzeug noch ergonomischer und angenehmer in der Handhabung.

Die Trumpf Ingenieure überarbeiteten beispielsweise die Geometrien von Schneidstisch und Messer. Letzteres hat nun eine Rhombusform mit spitzem Keilwinkel. In Kombination mit den verwendeten, hochwertigen Materialien sorgt dies dafür, dass Anwender nur sehr wenig Kraft einbringen müssen und dadurch lange ermüdungsfrei arbeiten können. Auch in puncto Kurvengängigkeit legt die neue S250 LiHD Akku aufgrund der beschriebenen Optimierungen zu. Selbst kleine Radien mit 20 Millimeter lassen sich problemlos schneiden.

Ein weiteres Plus an Ergonomie bringen die reduzierten Abmessungen der Maschine und der stark abgerundete Getriebekopf. Auf diese Weise wirkt die Akkuschere

Die weiterentwickelte Akku-Schere TruTool S 250 LiHD 18V von Trumpf zeichnet sich durch mehr Ergonomie und Arbeitssicherheit aus. (Foto: Trumpf)



optisch ansprechend und liegt perfekt austariert in der Hand. Für noch mehr Arbeitssicherheit sorgt ein verlängerter Spanabweiser, der zum einen die Führung schützt. Zum anderen verhindert er jegliches Verkanten und ermöglicht so einen schnellen, kraftreduzierten Vorschub.

Mit einem 18V-LiHD Akku (4.0 Ah) des Cordless Alliance Systems, kurz CAS, ausgestattet, erreicht die neue S250 eine hohe Lebensdauer und lange Laufzeiten von mehr als 70 Meter bei der Bearbeitung von 2,5 Millimeter starkem Blech. Entscheidend hierfür ist neben dem hochwertigen Akku-System der bürstenlose Motor und die speziell auf die niedrige 18-V-Spannung ausgelegte Power-Head-Technologie.

## Sichtprüfungen noch einfacher und schneller durchführen

Mit der GIC 12V-5-27 C Professional und der GIC 12V-4-23 C Professional führt Bosch zwei hochauflösende Inspektionskameras ein, mit denen bspw. Installateure, Elektriker und Kfz-Mechatroniker Sichtprüfungen an schwer zugänglichen Stellen jetzt noch einfacher und schneller durchführen können. Sie ermöglichen einen schnellen Blick in Rohre, Abflüsse oder Schächte – zum Beispiel um Leckagen oder Blockaden aufzuspüren, ohne dass Wände oder Decken aufgestemmt werden müssen. Auch kaum zu erreichende Stellen bei der Inspektion eines Autos, etwa im Motorraum, lassen sich mit den Kameras anschauen und per Bild beziehungsweise bei der GIC 12V-5-27 C Professional sogar per Video dokumentieren. So hat man den entsprechenden Nachweis schnell zur Hand und unterstreicht die professionelle Abwicklung seines Auf-

trags. Beide Geräte sind Teil des „Professional 12V Systems“, in dem mit ein und demselben Akku unterschiedliche Geräte vom Schrauber bis hin zur Handkreissäge betrieben werden können.

Was die Inspektionskameras auszeichnet, ist ihr großes, hoch aufgelöstes Kamerabild gepaart mit der Robustheit der Geräte. Die GIC 12V-4-23 C Professional bietet ein 4,3 Zoll großes Display mit 800 x 480 Pixeln, die GIC 12V-5-27 C Professional sogar einen 5-Zoll-Bildschirm mit 1280 x 720 Pixeln. Dank robuster Bauweise, hohem Schutz vor Staub und Spritzwasser sowie ergonomischem Griff, der bereits bei den Wärmebildkameras im Programm bewährt und sehr beliebt ist, können sich Anwender voll und ganz auf ihre Arbeit konzentrieren. Beide Inspektionskameras sind durch ihr Gehäuse mit umlaufender

Gummierung besonders widerstandsfähig. Das Display ist außerdem leicht zurückgesetzt, sodass dieses bei Stößen nochmals zusätzlich geschützt ist.

Der Zustand von Rohren, Schächten, verlegten Kabeln oder auch des Motorraums lässt sich bei beiden Kameras mithilfe von Bildern genau dokumentieren. Auf dem internen Kameraspeicher ist Platz für jeweils 30 Bilder mit einer Auflösung von 1280 x 720 Pixeln. Die GIC 12V-5-27 C Professional bietet bei eingesetzter Micro-SD-Karte zusätzlichen Speicherplatz für Bilder und darüber hinaus auch für ganze Inspektionsvideos. Ansehen lassen sich Fotos und Videos direkt auf dem Bildschirm der Kamera oder nach dem Herunterladen via USB-C-Kabel auf dem PC.



Beide Inspektionskameras machen es Anwendern leicht, das Kamerakabel in die richtige, zu inspizierende Richtung zu dirigieren. (Foto: Bosch)



Die neue Elektronik-Wasserwaage TECH 196 DL von Stabila ist mit ihren zwei Digital-Displays ideal zur verzögerungsfreien Messwertermittlung von Neigungen, Gefällen und Winkeln. (Fotos: Stabila)

## Robust, präzise, kalibrierungsfrei

Die neue Generation der Elektronik-Wasserwaagen von Stabila zeigt sich allen Herausforderungen im Baustellen- und Montagealltag gewachsen und steckt den Kontakt mit Wasser und Schmutz sowie Erschütterungen problemlos weg. Die beiden Modelle TECH 196 DL und TECH 196M DL verfügen über zwei in jeder Einsatzsituation optimal ablesbare Digital-Displays zur verzögerungsfreien Messwertermittlung von Neigungen, Gefällen und Winkeln. Mit zahlreichen Optimierungen gegenüber der Vorgängergeneration ermöglichen sie die besonders schnelle und effiziente Erledigung von häufig anfallenden Messarbeiten.

Nach IP 67 sind die neuen Elektronik-Wasserwaagen optimal vor Staub und Wasser geschützt. Und zwar so gut, dass sie sogar zeitweilig untergetaucht werden können – bis zu 30 Minuten bei 1 m Wassertiefe.

Um dem professionellen Anwender den Einsatz der elektronischen Messwerkzeuge so einfach wie möglich zu machen, sind sie CAL-Free. Das bedeutet, dass im täglichen Einsatz eine Kalibrierung der Elektronik aufgrund der hochwertigen Sensoren und des modernen Produktionsverfahrens nicht notwendig ist, selbst nach Stürzen oder hohen Temperaturschwankungen.

Schon die vorige Generation der Elektronik-Wasserwaage zeichnete sich durch ihre hohe Messgenauigkeit aus. Die wurde bei der neuen Generation zum Teil noch einmal verbessert. Das Elektronikmodul ist mit vielfältigen Funktionen ausgestattet, die ganz auf anspruchsvolle Anforderungen abgestimmt sind. So erlaubt die akustische Zielführung mit zwei verschiedenen Signaltönen das schnelle Ausrichten von Bauteilen ohne Blick auf die Wasserwaage. Für Ar-

beiten unter schlechten Lichtverhältnissen genügt ein Knopfdruck und die beiden Displays sind in zwei Stufen beleuchtet. Ebenfalls hilfreich: In Umschlagposition dreht sich die Digitalanzeige automatisch und lässt sich daher stets bequem ablesen. Dank des Referenzwinkel-Modus kann außerdem ein Winkelmaß übernommen, gespeichert und auf andere Bauteile übertragen werden. Mit der Hold-Funktion wird ein gemessener Wert gespeichert, um ihn schnell auch an schlecht einsehbaren Stellen übertragen zu können.

Erhältlich sind die neuen Elektronik-Wasserwaagen TECH 196 DL und TECH 196M DL von Stabila in verschiedenen Längen. Die TECH 196 DL gibt es als Neuerung auch als kurze, nur 23 cm lange Version ohne Libellen in 100 Prozent digitaler Ausführung.

Zur Unterstützung des Abverkaufs im Fachhandel bietet Stabila passend zu den neuen Elektronik-Wasserwaagen TECH 196 DL / TECH 196M DL zwei aufmerksamkeitsstarke Kartondisplays: ein Bodendisplay sowie ein Thekendisplay für die kurze Ausführung.



## VORSCHAU ►► PROFIBÖRSE 6/2023

### Handwerkzeuge

Gibt es sie noch, die Einzelprodukte bei den Handwerkzeugen, die eine hohe Attraktivität für die Anwenderinnen und Anwender haben und als Einzelstück gekauft werden? Oder überwiegt der Setgedanke, gewerkespezifisch aufgebaut und damit der Verkaufshit? Diesen und weiteren Fragen rund um das Segment der Handwerkzeuge gehen wir in der kommenden Ausgabe der ProfiBörse nach und stellen selbstverständlich auch die aktuellen Neuheiten bei den Handwerkzeugen vor. (Foto: Wiha)



FOTO: WIHA

Die ProfiBörse 6/2023 erscheint am 8. Dezember 2023

## IMPRESSUM

# PROFIBÖRSE

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

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

**Redaktion:**  
Bernd Lochmüller (verantwortlich)  
Hartmut Kamphausen

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

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

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

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

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

**Vertrieb/Abonnementsservice:** 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



Powered by **BOSCH**



**AMPShare AKKUS SIND MIT WERKZEUGEN ALL DIESER MARKEN KOMPATIBEL. DIE 18V AKKUS VON BOSCH PROFESSIONAL SEIT 2008 ÜBRIGENS AUCH.**



**Auf diese Technologie kannst du bauen: über 80 Millionen verkaufte Akkus!**

Mehr erfahren auf [AMPShare.de](http://AMPShare.de)