

PROFITBÖRSE

DAS MAGAZIN FÜR FACHGROSSHANDEL, HANDWERK & INDUSTRIE



[wiha.com/backpack](https://www.wiha.com/backpack)



FOCUS OPEN 2023
Silver



reddot winner 2023

wiha 
Tools that work for you

Einer. Immer. Überall.
Der Wiha Werkzeugrucksack.

NEU
VON WIHA



► SCHWERPUNKT

Handwerkzeuge –
Set oder Nicht-Set?

► HANDEL

Aussichten und
Perspektiven 2024

► E-COMMERCE

Analyse des
Einkaufsverhaltens

Wichtige Termine ProfiBörse 2024

	Anzeigenschluss	Druckunterlagenschluss	Erscheinungstermin
NR. 1/24	31.01.2024	02.02.2024	23.02.2024
NR. 2/24	25.03.2024	27.03.2024	19.04.2024
NR. 3/24	28.05.2024	30.05.2024	21.06.2024
NR. 4/24	24.07.2024	26.07.2024	16.08.2024
NR. 5/24	23.09.2024	25.09.2024	18.10.2024
NR. 6/24	20.11.2024	22.11.2024	13.12.2024

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

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



Nichts verloren geben



Den Blick über den Tellerrand zu werfen, kann zuweilen eine knifflige Aufgabenstellung sein. Zumal dann, wenn es sich um den zeitlichen Tellerrand handelt. Dann wird der Teller zur Glaskugel. Diese erweist sich allerdings in diesen Zeiten als sehr trübe und undurchsichtig. Trotzdem haben wir Kolleginnen und Kollegen aus dem PVH gebeten, den Blick zu wagen. Die Aussagen inklusive positivem Aspekt – so die Aufgabenstellung – lesen Sie ab Seite 8.

Eine schwierige Aufgabe hatten auch die beiden Astronautinnen Jasmin Moghbeli und Loral O'Hara, die derzeit auf der ISS weilen, zu erledigen. Bei ihrem über sechsstündigen „Weltraumspaziergang“ mussten sie verschiedene Reparaturarbeiten rund um ihre inzwischen 25 Jahre alte temporäre Unterkunft erledigen. Man sieht, auch im Weltraum hat das Sanieren, Renovieren und Modernisieren eine große Bedeutung. Bei ihren Arbeiten verloren die beiden eine Werkzeugtasche, die in den Tagen nach dem Verlust auch von der Erde aus zu sehen war (s. spiegel.de, 14. November). Dass die Sicherheit beim mobilen Einsatz von Werkzeugen ein wichtiger Faktor ist, zeigt sich in unserem Schwerpunktthema: Hier geht es um die Praktikabilität und vor allem um die Verkaufbarkeit von Werkzeugsets oder Einzelwerkzeugen bei den Handwerkzeugen. Die Frage, ob die vorgestellten Sets – aus welchem Grund auch immer – im Weltall nicht verloren gegangen wären, muss leider unbeantwortet bleiben.

Man rechnet übrigens damit, dass die im All verlorene Werkzeugtasche im März so weit aus der Umlaufbahn abgesunken ist, dass sie zerfällt. Effektvoller wäre sicherlich der Wiedereintritt in die Atmosphäre und die Landung – Eingang Ost vor der Koelnmesse Anfang März. Sicher ein Schmankerl für die ohnehin gut aufgestellte Planung der Internationalen Eisenwarenmesse, über die wir mit dem neuen Director Sebastian Hein gesprochen haben (s. S. 12). Dass es dort auch wieder Rückkehrer zu begrüßen gibt, ist eines der positiven Elemente der 2024er Veranstaltung.

Zunächst wünscht Ihnen aber das ganze Team der ProfiBörse eine weiterhin schöne Adventszeit, frohe Weihnachten sowie einen guten Start in das Jahr 2024. Und dafür natürlich vor allem Gesundheit, Glück und Erfolg.

Blieben Sie uns gewogen.

Herzlichst,

HARTMUT KAMPHAUSEN



Aber sicher doch: Zertifizierte Qualität.

Der Name Osborn steht weltweit für Produkte und Lösungen von höchster Qualität. Mit geprüften Bauteilen aus überwachter Produktion und einem zertifizierten Qualitätsmanagement minimieren wir die Risiken durch ausbrechende Drähte oder Funkenflug.

Darauf geben wir Ihnen Brief und Siegel: Über 700 unserer Werkzeugbürsten mit abrasiver Schleifbürste oder Drahtbesatz wurden vom TÜV Süd zertifiziert. So bieten wir Ihnen die Sicherheit, die Sie für Ihre tägliche Arbeit brauchen.

Wir zeigen Ihnen, worauf's ankommt...

Erfahren Sie mehr über unsere Qualitätsprodukte:

osborn.com/de/produkte



INHALT

WARENWIRTSCHAFT/E-COMMERCE	
Erkenntnisse aus der SellSite-Studie 2023	6
Enventa Experience Days	7
AKTUELL	
GASTKOMMENTAR	
Oliver Boensch: Haltung zeigen	4
HANDEL	
Aussichten und Perspektiven 2024	8
IM GESPRÄCH	
Klingspor: Unsere Kunden schätzen uns	11
Koelnmesse: Die Eisenwarenmesse ist sehr gut aufgestellt	12
UNTERNEHMEN	
Fischer: Die Erfolgsgeschichte geht weiter	14
Ruko: Den Standard immer weiter aufbohren	16
CAS: Ein Akku für alle Gewerke	18
SCHWERPUNKT HANDWERKZEUGE	
Set oder Nicht-Set, das ist die Frage	24
Erfahrungen mit dem Werkzeugrucksack von Wiha	28
Mit Stahlwille sicher arbeiten unter Strom	29
BRANCHEN	
WERKZEUG & MASCHINEN	
Beratungs-Kompetenzfeld: Besser Niet- als Nagelfest	30
Produktthema: Die Leistungsträger an der Maschine	32
Betriebsausstattung: Gesundes Arbeiten im Fokus	37
Produktneuheiten	38
RUBRIKEN	
Editorial	3
Impressum	34
Vorschau	39

NICHT NUR FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Warum es kompliziert geworden ist, eine Haltung zu haben (aber auch wichtiger denn je)

GASTKOMMENTAR VON OLIVER BOENSCH, GESCHÄFTSFÜHRER DER E.I.S. BESCHAFFUNGS- UND MARKETING GMBH & CO. KG, KÖLN

In einer Videoansprache hat sich der deutsche Vizekanzler Robert Habeck kürzlich zum Krieg in Nahost sowie zum wachsenden Antisemitismus in Deutschland geäußert und den deutschen Standpunkt erläutert. Zunächst gab es das Video nur auf Deutsch, später mit englischen, hebräischen und arabischen Untertiteln. Die Rede ging um die Welt. Habeck erhielt dafür viel Lob, von nahezu allen Seiten. Für eine Politikerrede ist das erstaunlich. Noch erstaunlicher ist es angesichts der Tatsache, dass Habeck eine klare Haltung pro Israel gezeigt, dass er Werte vermittelt – und zugleich differenziert gesprochen hat. Auf eine empathische, den Menschen zugewandte Weise.

Das ist selten geworden in einer Zeit, in der man bei jeder Gelegenheit aufgefordert wird, eindeutig (am besten maximal laut via Social Media) Stellung zu beziehen. Entweder für Israel oder für Palästina. Entweder für den Weiterbetrieb von Atomkraftwerken in Deutschland oder gegen ihn. Suchen Sie sich ein brisantes Thema Ihrer Wahl aus – man hat entweder für oder gegen etwas zu sein. Wir erleben das Ende der Grauzonen. Diskussionen haben sich, wie in jeder TV-Talkshow zu besichtigen, erübrigt. Meinungen prallen

aufeinander, Dialoge sind keine Dialoge mehr, sondern hintereinander geschaltete Monologe.

Ein Armutszeugnis für unsere Zeit. Gleichzeitig ein Weckruf, sich dieser Entwicklung zu widersetzen und Haltung zu zeigen, indem man Menschen mitnimmt und nicht ausgrenzt. Spaltungen überwindet und nicht herbeiführt. Der Versuchung widersteht, in das – leider salonfähig gewordene – Gehabe von Autokraten zu verfallen. Nie scheint es komplizierter gewesen zu sein als heute, für eine Haltung einzustehen und sie differenziert zu begründen. Aber auch nie wichtiger. Eine kommunikative Herkulesaufgabe. Habeck hat gezeigt, dass sie sich bewältigen lässt.

WAS IST EIGENTLICH HALTUNG?

Doch was ist das eigentlich: Haltung? Und ein Wert: Was soll das sein? Der Duden definiert Haltung als „innere (Grund)einstellung, die jemandes Denken und Handeln prägt“. Einer Haltung liegt ein individuelles Wertegerüst zugrunde. Werte können als Einstellungen, Präferenzen und Ideale beschrieben werden und erfüllen wichtige Funktionen: Sie geben Orientierung, bilden die Kriterien für Bewertungen und sind die

Ich bin reif für www.honiTrade.de



TITEL

Die mehrfach mit Produkt-Design-Awards ausgezeichneten **Wiha Werkzeugrucksack Sets** sorgen für mehr als nur zwei freie Hände auf dem Weg zur Arbeit. Mit der Kombination aus einer breiten Funktionsvielfalt, großzügigem Stauraum, zahlreichen Individualisierungs- und Bestückungsmöglichkeiten sowie ihren robusten und ergonomischen Eigenschaften überzeugen sie begeisterte Kunden und sorgen für ein starkes Margen-Potenzial für den Fachhandel.



Oliver Boensch, Geschäftsführer der E.I.S. Beschaffungs- und Marketing GmbH & Co. KG. (Foto: Boensch)

schaftliche Interessen relevant sein, sondern auch der eigene moralische Kompass. Davon bin ich zutiefst überzeugt.

Die Krux an den Werten besteht darin, dass sie sich nicht verordnen lassen. Das wäre schön, wenn man sagen könnte: Ab jetzt bitte alle fair und anständig sein und auch mal andere Meinungen gelten lassen! Hinzu kommt, dass es für eine wertorientierte Unternehmensführung keineswegs genügt, Werte wie Marketing-Slogans zu verbreiten – dann sind es nämlich keine Werte, sondern nur Lippenbekenntnisse. Die Werte müssen vielmehr authentisch vorgelebt, den Mitarbeitenden verständlich gemacht, mit Sinn erfüllt, im Unternehmensalltag mit konkreten Handlungsempfehlungen versehen werden. Die Mühe lohnt sich: Wer dieselben Werte teilt, bildet ein erfolgversprechendes Team.

LEBENS-LANGE WERTE?

Das Erlernen von Werten ist ein Prozess, der weitgehend vor Beginn der beruflichen Tätigkeit abgeschlossen ist, im Laufe des Lebens aber immer wieder nachjustiert werden kann, um nicht zu sagen: nachjustiert werden sollte. Die zunehmende Automatisierung des Arbeitslebens stellt unser Wertegerüst in Frage,

Grundlage für Entscheidungen. So weit, so abstrakt.

Meistens kann man die Werte, für die man einsteht, an den Fingern zweier Hände abzählen. In meinem Fall wären es: Ehrlichkeit. Redlichkeit. Anständigkeit. Fairness. Partnerschaft. Vertrauen. Verlässlichkeit. Offenheit. Das ist, wie mir selbst gerade auffällt, ziemlich nah dran an jenen Werten, die mit dem vielleicht etwas angestaubt wirkenden Bild des „ehrbaren Kaufmanns“ verbunden sind.

Aber ohne diese Werte kommt man meiner Ansicht nach im Wirtschaftsleben nicht weit. Für Unternehmerinnen und Unternehmer sollten nicht allein wirt-

Männerwirtschaft

oder **alles bleibt anders ...**

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



fordert es heraus. Ein zentrales Thema: Wo bleibt der Mensch, wenn eine künstliche Intelligenz immer mehr Aufgaben übernimmt? Darauf sollte jedes Unternehmen – und auch die Gesellschaft – eine Antwort haben. Eine künstliche Intelligenz kann helfen, Prozesse zu optimieren. Doch empathisch ist sie nicht. Kommunizieren kann sie nicht. Mit ihr Kaffee trinken kann man nicht. Eine Haltung hat sie auch nicht. Das alles sind Soft Skills, die nur wir Menschen haben. Sie sind unser größter Trumpf.

New Leadership – ein neuer Führungstyp – ist vor diesem Hintergrund notwendiger denn je. Eine Führungskraft nimmt dabei die Rolle eines Coachs und Moderators ein. Werte wie Empathie und Vertrauen, mit denen die Bindung zum Unternehmen unterstützt werden kann, sind Schlüsselfaktoren. Nachwuchskräfte wollen genau wissen, wofür ein Unternehmen steht und wie es seiner gesellschaftlichen Verantwortung gerecht wird. Auch deshalb ist es so wichtig, Haltung zu zeigen, sich für Werte stark zu machen. Und, ja: vielleicht sogar Vorbild zu sein. Sind Sie bereit? ■

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 Kehlnähten.

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



ERKENNTNISSE AUS DER SELLSITE-STUDIE 2023

Wie das Handwerk in den Online-shops des Fachhandels einkauft

Um zu erfahren, wie das Einkaufsverhalten der Handwerker beim Fachhandel aussieht, hat Scireum, der Anbieter der B2B-E-Commerce-Plattform SellSite, umfassend Daten in Absprache mit teilnehmenden Handelsunternehmen aus den Branchen SHK, Elektro und PVH analysiert. Die zahlreichen Erkenntnisse aus dieser „SellSite Statistik Panel 2023“ genannten Studie wurden nun veröffentlicht.

Ansprüche der Handwerker an Onlineshops des Fachhandels steigen immer mehr – einerseits aufgrund knapper Zeit durch den Fachkräftemangel, andererseits durch die positiven Erfahrungen mit aus dem privaten Bereich bekannten Onlineshops. So sieht sich der Handel unter zunehmendem Druck, diesen steigenden Anforderungen gerecht zu werden. Um dem Handel dabei zu helfen, das bestmögliche Informations- und Einkaufserlebnis für dessen Kunden im Handwerk zu bieten, hat Scireum, der Anbieter der B2B E-Commerce Plattform SellSite, in Absprache mit seinen Kunden, anonymisiert Daten erhoben und Sie in einer Studie mit dem Titel „Wie das Handwerk in den Onlineshops des Fachhandels einkauft – SellSite Statistik Panel 2023“ veröffentlicht.

WICHTIGE ERKENNTNISSE FÜR HANDWERK UND HANDEL

Ein ebenso wichtiges wie überraschendes Ergebnis der Studie ist die klare Erkenntnis, dass die digitale Beschaffung per Schnittstelle zwischen Handwerkssoftware und Onlineshop des Händlers aktuell nur sehr wenig genutzt wird. Bei der Hälfte der Studienteilnehmer – Fachhändler – wurden maximal 1,5 Prozent der Warenkorb-Positionen aus der Handwerker-Branchensoftware bestellt. Stattdessen kommen mindestens über die Hälfte der Warenkorb-Positionen durch Übernahmen aus Suchergebnissen und von Artikel-Detailseiten. Bei den Schnittstellen hat sich also ein klarer Bedarf nach neuen, besseren Lösungen gezeigt, wenn es um das Thema Beschaffung geht.

DIESE DATEN WURDEN ERHOSEN

Untersucht wurden insgesamt 62 Parameter bei zwölf SellSite nutzenden Fachhändlern aus den Branchen SHK, PVH und Elektro. Dafür wurden Daten von über 3,5 Millionen Warenkorb-Positionen ausgewertet. Die Ergebnisse betrachten vier Perspektiven: Kundenaktivität, Einkaufsverhalten, Zusammensetzung der Warenkörbe sowie Sortimente und deren Artikelumsätze – eben alle Faktoren, die beim Einkauf des Handwerks im Fachhandel eine Rolle spielen.

Ziel der Studie war es einerseits, den Fachhändlern direkte Handlungsempfehlungen auszusprechen, um den Bedürfnissen der Handwerker besser gerecht werden zu können, andererseits, allgemeine Erkenntnisse zu gewinnen, von denen die gesamte Branche profi-



Christian Preis,
E-Commerce Leiter
bei Bormann. (Foto:
Bormann)

tieren kann. Christian Preis, E-Commerce-Leiter des teilnehmenden Händlers Bormann, zeigt sich begeistert: „Dank der Statistik konnten wir unsere

strategische Vorgehensweise neu ausrichten und gleichzeitig die häufig auftretende Betriebsblindheit überwinden, ohne dabei auf kostspielige und zeitaufwändige Kundenbefragungen angewiesen zu sein.“

WER STECKT HINTER DER STUDIE?

Scireum ist das Softwarehaus hinter dem speziell auf den B2B-Bereich ausgelegten Onlineshop SellSite. Über 100 Unternehmen setzen inzwischen auf diese Lösung. Scireum ist Mitglied der OneQrew-Unternehmensgruppe, welche mit seinen 14 Softwareunternehmen Marktführer für Handwerkssoftware ist.

Michael Haufler, Geschäftsführer bei Scireum, erklärt: „Unser Leitprinzip ist, dass wir in den Onlineshops das bestmögliche Informations- und Einkaufserlebnis für den Kunden

unserer Kunden – den Handwerker – schaffen möchten. Dabei möchten wir jeden Tag besser verstehen, „wie das Handwerk in den Onlineshops des Fachhandels einkauft“, um eben dieses Einkaufserlebnis gemeinsam mit unseren Handelskunden noch weiter zu verbessern. Letztlich soll der Handwerker mehr Zeit für das Wesentliche haben – oder wie wir in der OneQrew sagen: „Mehr Handwerk. Weniger Büro.“ Weiterhin ist Haufler davon überzeugt, dass die Studie eine gemeinsame Digitalisierungs-Basis für Handwerk und Großhandel schafft, so für mehr gegenseitiges Verständnis sorgt und einen einzigartigen E-Commerce-Benchmark für Fachhändler bietet.



Michael Haufler, Geschäftsführer bei Scireum.



Die SellSite-Studie 2023. (Fotos/Abb.: Scireum)

STUDIENERGEBNISSE VERFÜGBAR

Die Scireum GmbH stellt die Studienergebnisse allen Interessierten kostenlos unter scireum.de/studie zur Verfügung. Georg Wolf, Geschäftsführer der eDC Haustechnik-Daten, die für die Haustechnik-Mitglieder des EDE-Verbands auf SellSite als Shop-System setzen, hat diese Möglichkeit bereits genutzt und schwärmt von der Studie und ihren Erkenntnissen: „Trotz aller Erfahrungswerte musste ich im Gespräch mit unseren Großhandels-Mitgliedern zur Digitalstrategie bisher immer im Nebel fischen, weil es einfach sehr schwer ist, belastbare Zahlen zu den Onlineshops des Handels zu bekommen. Mit den Zahlen aus dem SellSite Statistik Panel kann ich nun nicht nur viel besser aufzeigen, wohin die Reise gehen muss, sondern es gab auch

für einen alten Hasen wie mich noch eine Menge Spannendes zu lernen! Ich freue mich bereits auf die nächste Erhebung!“ ■



Georg Wolf, Geschäftsführer der eDC Haustechnik-Daten. (Foto: EDE)



Der direkte Weg zur Studie, Erkenntnisgewinn inbegriffen.



400 BESUCHERINNEN UND BESUCHER BEI DEN ENVENTA EXPERIENCE DAYS

Fachinformationen und Erfahrungsaustausch

Ein voller Erfolg war die Premiere der Enventa Experience Days im Europa-Park. Im badischen Rust informierten sich Anwenderinnen und Anwender der Business-Softwarelösungen von Aruba Informatik, Litreca, Nissen & Velten, Syska und Texdata gemeinsam über Produktneuheiten und aktuelle Themen. Außerdem nutzen sie die Gelegenheit zum Networking.

Der bekannte Textilunternehmer Wolfgang Grupp, der das Unternehmen Trigema als eingetragener Kaufmann führte und jetzt an seine Kinder übergeben hat, hat in seinem Eröffnungsvortrag auf den Enventa Experience Days einige der in den Medien aktuell diskutierten Themen aus seiner Sicht bewertet. Unter anderem fordert er, dass die persönliche Haftung der Entscheidungsträger für alle Unternehmen gelten müsse. Darüber hinaus sei ein Zurückfinden zu den Prinzipien des ehrbaren Kaufmanns notwendig, um das Vertrauen in die soziale Marktwirtschaft zu erhalten.

Vor seiner Keynote hatte das Führungsteam der Enventa Group – Stéphanie Klíner, Daniel Plohne (beide Co-CEOs) und CFO Robin Backfisch – im Rahmen einer kleinen Talkrunde mit Moderatorin Nicole Krieger die

Gäste begrüßt und dabei die Vorteile der wachsenden Gruppe, welche den Anwendern „Services aus einer Hand“ bieten könne, betont. Ebenfalls im Plenum sprach Dirk Sebesse, Key Account Manager bei Aruba Informatik, über „Datenanalyse im Mittelstand: Erfolgsfaktor für zukunftsorientierte Unternehmen“. Er skizzierte die Entwicklung von Business Intelligence-Lösungen und ihre Potenziale für mittelständische Unternehmen. Aruba BI zählt auch zu den ersten Lösungen, die im Rahmen der engen Zusammenarbeit in der Enventa Group für alle Anwender nutzbar sind. Anschließend standen mehr als 30 Vorträge in fünf parallelen Thementracks auf dem Programm.

Enventa ERP-Anwender konnten sich über aktuelle Lösungen wie das Gefahrgut-Modul, die neue Version

Enventa Experience Days: Begrüßung der Gäste im Dome. (Fotos: Enventa Group/Nissen & Velten)



Das Führungsteam der Enventa Group in der Eröffnungstalkrunde: (v.l.) Stéphanie Klíner, Daniel Plohne (beide Co-CEOs) und Robin Backfisch (CFO) mit Moderatorin Nicole Krieger.

des Webshops Enventa eGate, die mobile Datenerfassung im Lager, die Integration von Aruba BI in das ERP-System oder die Highlights der neuen Enventa-Version 4.6 informieren. Gleichzeitig eröffnete sich erstmals die Option, Erfahrungsberichte und Lösungsvorstellungen der Partnerunternehmen in der Enventa Group zu besuchen. In diesem Rahmen gab es beispielsweise auch spannende Einblicke in „Cyberangriffe auf Finanzabteilungen“ am Beispiel einer betroffenen Hotel-Gruppe.

Bereits am Vorabend der Veranstaltung hatten die Gäste bei feinem Essen und Getränken sowie den Grooves der Jazzband Mellow Wood die Gelegenheit, neue Kontakte zu knüpfen und bestehende wieder aufleben zu lassen. Das Angebot miteinander und mit den Ansprechpartnern in der Enventa Group ins Gespräch zu kommen wurde intensiv genutzt. So urteilte etwa Maximilian Güthner, Geschäftsführer beim Eisen- und Sanitärgrößhandel Hans Bohner GmbH & Co KG in Oettingen: „Die Enventa Experience Days waren eine der besten Kundenveranstaltungen, die ich je erlebt habe. Das Get-together war die Gelegenheit für ein lockeres Kennenlernen und positiven Gesprächsaustausch mit Partnern auf Augenhöhe. Ein Abend, welcher noch lange im Gedächtnis bleiben wird.“ ■



Bis zu 50% weniger CO₂-Emission
in der Herstellung


EISENBLÄTTER
Simply better ideas.

TRIMFIX® PLATINUM® II

Die schnellste Lösung für die
Edelstahlverarbeitung

- Neue Korn-Technologie der nächsten Generation: **100% Blue Ceramic**
- Besonders **kühler Schliff** ohne Verfärbungen
- **Extremer Materialabtrag auf Edelstahl** bei gleichzeitig feinem Schliffbild – **extra langlebig**
- Elastischer **Naturfaser High-Tech Compound Trägerteiler**, komplett selbsttrimmend für komplette Nutzung der Scheibe

www.eisenblaetter.de

STIMMUNGSBILD IM PVH

Es warten große Herausforderungen

Nicht eine Krise, sondern die Gleichzeitigkeit verschiedener Krisen prägen das bald zu Ende gehende Jahr. Die Ereignisse und deren Folgen wirken sich auf den (Handels-)Alltag und die Wirtschaft teilweise massiv aus – von der Störung der Lieferketten und Warenverfügbarkeit bis hin zur Erhöhung der Energiepreise und Zinsen. Als Folge kündigen sich weitere Lohnerhöhungen an. Und von der Schwierigkeit, Mitarbeitende zu halten oder gar neue Mitarbeitende zu bekommen, haben wir dabei noch gar nicht gesprochen. Vor diesem herausfordernden Hintergrund haben wir Vertreter des Produktionsverbindungshandels gefragt, welche Erwartungen und Aussichten sie an und für das kommende Jahr haben – wohl wissend, dass die Glaskugel auch nicht mehr das ist, was sie einmal war. Verbunden haben wir die Bitte um ein Statement mit der Aufgabenstellung, (wenigstens) einen positiven Aspekt in diesen Ausblick zu integrieren. Hier finden Sie das sicherlich punktuelle Stimmungsbild.

Florian Koch, Geschäftsführer Koch Freiburg GmbH, Freiburg:



Florian Koch, Geschäftsführer Koch Freiburg GmbH. (Foto: Koch)

Der Hauptfokus von Koch liegt traditionell auf den Beschlags-, Türen und Fenstermärkten im Neubau sowie dem Bestand in Deutschland. Hier ist es aktuell extrem schwierig eine Prognose für das erste Halbjahr 2024 abzugeben. Aus unserer Sicht sind aufgrund der derzeitigen multiplen Krisen die wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen kaum abzusehen.

Der Auftragsbestand unserer Kunden und die Großhandelspreise sind im Handelsgeschäft zwei wichtige Faktoren. In Summe ging der Auftragsbestand 2023 zurück und zumindest für das erste Halbjahr in 2024 ist dieser Trend ebenfalls zu erwarten. In den Handwerksbetrieben ist der Auftragsrückgang selbst innerhalb gleicher Gewerke recht unterschiedlich. Maßgeblich hierfür sind die jeweiligen Gewerke der Betriebe und die Verfügbarkeit von Fachkräften.

Großhandelspreise sind weiterhin unter Druck und liegen aktuell circa fünf Prozent unter den Preisen aus 2022. Dieser Trend wird sich im ersten Halbjahr 2024 ebenfalls fortsetzen und führt in Zeiten gestiegener Kosten zusätzlich zu einer angespannten Situation in puncto Margen.

Wir gehen davon aus, dass Insolvenzen, wie im Jahr 2023, auch im ersten Halbjahr 2024 weiter zunehmen. Diese Situation gleicht in gewisser Weise einem Spagat. Auf der einen Seite zählt aktuell jeder Auftrag, auf der anderen Seite bergen die erwartbaren Zahlungsschwierigkeiten eine gewisse Sprengkraft und gesteigerte Risiken, nicht nur für Handelshäuser.

Baugenehmigungen sinken weiter dramatisch und im kommenden ersten Halbjahr wird es aus unserer Sicht noch keine Trendwende geben. Hintergrund sind hohe Baukosten und die aktuellen Finanzierungsbedingungen. Im Projektgeschäft ist somit spätestens Anfang kommenden Jahres das Gros der Neubauprojekte abgewickelt. Bestandsgebäude sind aus diesem Grund weiterhin unser Fokus und der unserer Marktbegleiter.

Abschließend kann man sagen, dass wir im ersten Halbjahr 2024 weiterhin von angespannten Marktfaktoren ausgehen. Da wir unser Produkt- und Dienstleistungsportfolio gestärkt haben, blicken wir dennoch halbwegs positiv auf das neue Jahr. ■

Michael Lehnen, Geschäftsführender Gesellschafter der Hees + Peters GmbH, Trier:

Wir müssen uns im positiven Denken üben! Die landauf und landab herrschende Negativstimmung ist ein sich selber kontinuierlich verstärkender Lähmungsfaktor, dem man sich, gerade im Hinblick auf die Wirkung auf die Mitarbeitenden im Unternehmen, entgegenstellen muss. Nicht, dass wir keine schwierigen Zeiten haben, aber wir sollten uns diesen mit einer positiven Grundeinstellung und Zukunftsperspektiven stellen.

Krisenbetrachtung kann zum Beispiel auch so aussehen: Wir sind als eine von wenigen Branchen gut durch die Coronazeit gekommen, teilweise konnten Händler davon profitieren. Jetzt haben wir eine Energie- und Investitionskrise, die durch den Angriffskrieg auf die Ukraine ausgelöst worden ist. Durch den Rückgang der Neubautätigkeit wird aber der Fokus verstärkt auf das Renovieren und Sanieren gelegt. Die hohen Energiekosten verstärken die Zahl der Maßnahmen zur energetischen Sanierung von Bestandsbauten. Darauf müssen wir als Händler mit dem entsprechenden Angebot reagieren und werden hier sicher Chancen haben, den erreichten Status zu sichern.

Wir haben wenige Kunden aus dem Handwerksbereich, die aktuell leere Auftragsbücher haben. Vielmehr können jetzt Arbeiten erledigt werden, die immer wieder nach hinten geschoben wurden. Bremsender Faktor ist dabei, und das beschäftigt das Handwerk immer mehr, der sich verstärkende Fachkräftemangel oder die nicht gelöste Nachfolge. Dem Handwerk fehlen zur Zeit noch keine Aufträge, dem Handwerk fehlt Nachwuchs.

Ziel muss es sein, so sehe ich es zumindest, sich als Handelshaus so aufzustellen, dass man die anstehenden Herausforderungen bewältigen und seine Position für zukünftige Aktivitäten festigen kann. Absolute Priorität hat dabei für mich, ähnlich wie beim Handwerk, die Mitarbeitenden zu halten und möglicherweise weitere Fachkräfte zu finden. Wenn ich auf die Entwicklungen der nächsten Monate blicke, in denen sich



Michael Lehnen, Geschäftsführender Gesellschafter der Hees + Peters GmbH. (Foto: Hees + Peters)

höhere Energie- und Allgemeinkosten zu höheren Gehältern addieren werden, bei einer gleichzeitig kaum zu erreichenden Umsatzsteigerung, bedeutet dies, die Kostenseite wieder einer weitgehenden Analyse zu unterziehen. Dem kann man als Unternehmer durchaus auch Positives abgewinnen: Alle Kosten kommen auf den Prüfstand und Ausgaben, die bislang mitgelaufen sind oder lediglich für wichtig gehalten wurden, werden aussortiert. So wird eine Kostenoptimierung erzielt, ohne die eine weitere Wettbewerbsfähigkeit nicht gegeben ist. Und so können die Mitarbeitenden gehalten werden, mit denen die Zukunft unseres Hauses gestaltet werden soll. ■

Warenwirtschaft
und keine Männerwirtschaft.

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

Hans-Christian vom Kolke, Geschäftsführer G. Elsinghorst Stahl und Technik GmbH, Bocholt:



Hans-Christian vom Kolke,
Geschäftsführer G. Elsinghorst
Stahl und Technik GmbH. (Foto:
Elsinghorst)

Ein Ausblick in das Jahr 2024 erweist sich aktuell noch schwieriger als der Ausblick zur letzten Jahreswende in das nun ausgehende Jahr 2023. Das Jahr war im Technischen Handel alles in allem noch ein zufriedenstellendes Jahr, im Stahlhandel war es ein äußerst schwieriges Jahr, nach drei Boomjahren. Gab es in der ersten Jahreshälfte noch positive Impulse, so werden seit dem Sommer 2023 die Fragezeichen für die weitere Entwicklung größer.

Womit wir beim Ausblick für das Jahr 2024 sind. Ob die wirtschaftliche Erholung sich tatsächlich in den marginalen Prognosen des IWF (+0,9%) bewegt oder ob die deutsche Wirtschaft gar weiter schrumpft: Das alles verheißt für den PVH nichts Gutes.

Die Frage ist, wie sich die Wirtschaftsleistung Deutschlands zukünftig zusammensetzt. In den vergangenen zehn bis zwölf Jahren wurde die Entwicklung in Deutschland getragen von einer starken exportorientierten Industriekonjunktur, flankiert von einem Boom der Bauwirtschaft. Beides Branchen, die dem PVH, ob als Technischer Handel, als Stahlhandel oder in den Bereichen Beschlag, Baustoffe oder Haustechnik, überwiegend gute, teils sehr gute Jahre beschert haben. Die Probleme, mit denen Industrie und Bauwirtschaft aktuell zu kämpfen haben, sind ebenso wie die (politischen) Ursachen den meisten Entscheidern bekannt.

Was also tun in einem unsicheren, rezessiven Umfeld? Der Weg durch die aktuell stürmischen Zeiten wird ein sehr individueller sein. Da keine Wachstumsimpulse von außen zu erwarten sind, müssen diese aus den eigenen Unternehmensstärken kommen.

Im Hause Elsinghorst werden wir uns im 176. Jahr unserer Unternehmensgeschichte noch mehr auf unsere Schwerpunkte „Dienstleistungen“ und „Digitale Services“ konzentrieren, um die Kunden bei der Bewältigung ihrer Herausforderungen bestmöglich zu unterstützen. Dazu zählen die CNC-Bearbeitung von Antriebselementen und der Ausbau der Stahl-Anarbeitung genauso wie ein neues Kundenportal. ■

Martin Meesenburg, Geschäftsführer Meesenburg Großhandel KG, Flensburg:



Martin Meesenburg, Geschäftsführer
Meesenburg Großhandel KG.
(Foto: Meesenburg)

Zurzeit ist die deutsche Wirtschaft, insbesondere die deutsche Bauwirtschaft, von verschiedenen Krisen geprägt.

Die erheblich gestiegenen Zinsen führen dazu, dass insbesondere der Bau von Mehrfamilienhäusern und Mietwohnungen ganz erheblich rückläufig ist und die Anzahl der Bauprojekte noch weiter sinken wird. Nicht einmal die Hälfte der benötigten Wohnungen wird zurzeit gebaut. Wohnraum verteuert sich massiv. Zusätzlich besteht eine große Unsicherheit, welche Förderungen, gesetzlichen Vorschriften oder Verbote ab wann gelten werden.

Auch die Förderungsanträge als „Lotteriespiel“ – alle Mittel an einem Tag vergeben – sorgen nicht für das Vertrauen von Investoren in die

Förderungsmöglichkeiten. Wir werden uns also auf kräftigen Gegenwind in der wirtschaftlichen Entwicklung des nächsten Jahres einstellen müssen. Allein die energetische Sanierung wird weiterhin Zuwächse verzeichnen können und das Bauhandwerk bleibt weiterhin gut ausgelastet. ■

NEU



MADE IN CRONENBERG
MADE IN GERMANY

PRÄZISION TRIFFT sicherheit

Das neue MANOSKOP® 730 VDE überzeugt in jeder Hinsicht:

- Doppelt isolierte Hülle aus Spezialkunststoff
- Nachjustieren und Knarrenwechsel in Eigenregie ohne erneute VDE Prüfung
- Patentiertes verschleißarmes Auslösesystem

Christine Steppeler, Mitglied der Geschäftsleitung HBV Hermsdorfer Beschlag Vertrieb GmbH, Hermsdorf:



Christine Steppeler, Mitglied der Geschäftsleitung HBV Hermsdorfer Beschlag Vertrieb GmbH. (Foto: HBV)

Natürlich hört man viel darüber, wie das neue Jahr 2024 werden soll und kann. Ich weiß mit Sicherheit, dass es uns vor neue Herausforderungen stellen wird. Aber unser Unternehmen hat ein gutes Fundament, um damit umgehen zu können.

In den letzten Jahren gab es immer wieder Veränderungen des Marktes. Als mittelständisches Unternehmen können wir agil auf diese eingehen und nutzen gerne Chancen, die sich uns bieten.

Auch 2024 wird es für uns Chancen geben. Die wirtschaftliche Situation unserer Branche und der deutschen Wirtschaft wirken für 2024 nicht ideal. Dazu kommen die politischen Rahmenbedingungen, die wir uns anders wünschen würden.

Aber wir malen nicht alles schwarz. Unseren Mut ziehen wir aus unserer breit gefächerten Kundschaft. Die enge und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren Kunden hilft uns weiter. Auch unsere Geschäftspartner sind von den wirtschaftlichen Aussichten betroffen, in diesen Zeiten hilft es ungemein, sich weiterhin auf die langjährige, vertrauensvolle Zusammenarbeit verlassen zu können. Wir schauen neutral auf das neue Jahr 2024 und wissen, dass wir mit der Konzentration auf unsere Kompetenzen viel schaffen können. ■

Dr. Norbert Teltschik, Vorstand der Firmengruppe Richard Köstner, Neustadt/Aisch:



Dr. Norbert Teltschik, Vorstand der Firmengruppe Richard Köstner. (Foto: Andreas Riedel)

Coronakrise, Krieg in der Ukraine und jetzt auch in Nahost, gerissene Lieferketten, Energiekrise, Inflation und Rezession – Krisen scheinen seit einigen Jahren die neue Normalität zu sein und ein Ende ist nicht in Sicht. Getragen von einer starken Baukonjunktur war der baunahe Produktionsverbindungshandel bis ins Jahr 2022 gut durch all diese Turbulenzen gekommen. Die gestiegenen Zinsen und Baukosten haben aber dem Bauboom ein jähes Ende bereitet.

Als regionaler PVH mit den Sortimenten Stahl, Sanitär/Haustechnik, Eisenwaren/Werkzeuge und Arbeitsschutz rechnen wir damit, dass diese Situation andauern wird und im kommenden Jahr sowohl die Erlöse

als auch die Margen unter Druck sein werden. Weitere Herausforderungen sind die gestiegenen Kosten, u.a. für Energie, Transport, Finanzierung und Personal. Besonders hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang der Mangel an Arbeitskräften, der dazu führt, dass Stellen oft schwer zu besetzen sind. Die erhöhte Wechselbereitschaft vieler Mitarbeiter und Krankenstände auf Rekordniveau sind zusätzliche Belastungen.

Gibt es auch positive Perspektiven? Ja, die gibt es. So scheint die Inflation gerade abzuflauen, so dass die Zinsen voraussichtlich nicht mehr wesentlich steigen dürften. Der Wohnungsbau muss mittelfristig wieder anziehen, da der Bedarf an Wohnraum stetig wächst und damit auch der Druck auf die Politik, günstigere Rahmenbedingungen für Investoren zu schaffen – und 2025 ist Wahljahr! Dementsprechend haben sich die Konjunkturerwartungen in Deutschland im Oktober den 3. Monat in Folge verbessert.

Diese Faktoren dürften sich aber eher langfristig auswirken. Kurzfristig gilt es vor allem, Kosten und Liquidität im Blick zu haben. Außerdem müssen wir uns auf unsere Stärken konzentrieren und diese weiter ausbauen.

Nicht zuletzt spielen aber die Mitarbeiter in dieser Situation eine entscheidende Rolle. Wie stark identifizieren sie sich mit dem Unternehmen? Sind sie bereit, auch unangenehme Entscheidungen und Maßnahmen mitzutragen („raus aus der Komfortzone“)? Wie offen sind sie für neue Wege? Die Unternehmenskultur spielt dabei eine wichtige Rolle. Eine positive und unterstützende Unternehmenskultur kann dazu beitragen, dass Mitarbeiter in Krisensituationen motiviert und engagiert bleiben.

Eine besondere Verantwortung für eine solche Kultur trägt das Management auf allen Ebenen. Dazu gehört klare Kommunikation, um Unsicherheiten zu minimieren und Ängste zu nehmen. Darüber hinaus ist es wichtig, den Mitarbeitern das Gefühl zu geben, dass ihre Arbeit wertgeschätzt wird. Schulungen zur Krisenbewältigung und zum Umgang mit Stress können den Mitarbeitern helfen, in schwierigen Zeiten ruhig und effektiv zu handeln.

Insgesamt ist es wichtig, dass das Management eine unterstützende Umgebung schafft, in der die Mitarbeiter sich sicher fühlen und ihr Bestes geben können. Gerade das mittlere Management, also unsere Abteilungs- und Teamleiter, sind für diese anspruchsvolle Aufgabe nicht immer gut genug vorbereitet. Deshalb gilt es, das mittlere Management zu unterstützen und zu qualifizieren.

Fazit: Wir erwarten ein eher schwieriges Jahr 2024 aber voraussichtlich wird weder die Welt noch unsere Branche untergehen. Unsere Produkte und Dienstleistungen werden auch weiterhin gebraucht und wenn wir unsere Hausaufgaben gut machen, können wir auch die kommenden Jahre gut überstehen und vielleicht sogar gestärkt aus diesen Krisen hervorgehen. ■

Tobias Herbig, Leitung Marketing & Vertrieb Von der Heydt GmbH, Speyer:



Tobias Herbig, Leitung Marketing & Vertrieb Von der Heydt GmbH. (Foto: Herbig)

Die aktuelle Geschäftsentwicklung ist eher negativ. Wir profitieren aktuell noch von einem Überhang bei den Aufträgen unserer Kunden, aber haben bereits durch mehrere Kanäle, auch durch den eigenen Außendienst, erfahren, dass im kommenden Jahr viel weniger los sein wird.

Aktuell haben wir verschiedene Investitionen getätigt, die wir uns nur leisten können, da die beiden Vorjahre für uns sehr erfreulich verliefen. Unser Geschäftsführer hat es so ausgedrückt: wir können nur investieren, weil wir in den beiden Vorjahren Gewinn gemacht haben. Aktuell investieren wir in die IT-Security und eine neue Ausstellung für unsere gewerblichen Kunden im Bereich Bauelemente. Für die Aus-

stellung haben wir entsprechende Erfahrungswerte in unserer Niederlassung Kaiserslautern machen können, wo wir in 2021 durch eine Übernahme eine entsprechende Ausstellung bekommen haben. Für beide Investitionen müssen wir aktuell einen hohen sechsstelligen Betrag aufwenden. Am Thema IT-Security führt hier kein Weg vorbei und bei der Ausstellung erwarten wir einen entsprechenden ROI.

Dazu kommen noch Steigerungen bei den Personalkosten, denn hier laufen verschiedene Verhandlungen unserer Tarifparteien, die uns betreffen werden. Mit den angestoßenen Maßnahmen und einer hohen Flexibilität hoffen wir, die sicherlich herausfordernden nächsten Monate zu meistern. ■

Warenwirtschaft

Zum Abheben, nicht zum Abstürzen.

Honisch & Partner • www.honitrade.de

--- Die Software mit der Biene ---

Tel. 02845 - 9599 11 • Fax - 9599 95

MARKETING BY KLINGSPOR

»Unsere Kunden schätzen uns«

Bei den Marketingaktivitäten von Klingspor steht der Nutzen für den Fachhandel weit vorne, ganz egal, ob es am Point of Sale oder bei den Social Media-Aktivitäten des Unternehmens ist. Diese Fokussierung wird auch im nächsten Jahr fortgesetzt, beispielsweise durch die intensive Präsenz auf den Messen und Veranstaltungen des Handels. Wir sprachen über die aktuellen und kommenden Aktivitäten mit Dirk Köpsel, Geschäftsführer Vertrieb & Marketing bei der Klingspor Management GmbH & Co. KG.

ProfiBörse: Wie sehen Sie die aktuelle Entwicklung im Markt in Ihrem Produktsegment und wie entwickelt sich die Position der Marke Klingspor?

Dirk Köpsel: Aktuell ist der Schleifmittelmarkt, so wie die gesamte Wirtschaft, recht zurückhaltend. Zum einen liegt das natürlich daran, dass die Warenlager unserer Kunden gut gefüllt sind, zum anderen sind große Wirtschaftszweige wie die Bauindustrie rückläufig. Dennoch sind wir, insbesondere was die Entwicklung unserer Marke angeht, positiv gestimmt. Unsere Markenbekanntheit und Markensichtbarkeit haben sich in den letzten Jahren deutlich verbessert – das

zeigen auch die Entwicklungen unserer Social Media-Kanäle. Die Marke Klingspor wird mit Zuverlässigkeit, Qualität und einem hohen Servicelevel assoziiert, hinzu kommen jetzt die vielfältigen Entwicklungen in der Digitalisierung, mit denen Klingspor seine Kunden unterstützt. Das ist es, wofür unsere Kunden uns schätzen.

Ihre Werbeaktivitäten setzen stark auf die Wiedererkennung der Farbe. Hat dies auch am PoS und bei den Anwendern insgesamt zu einer höheren Wahrnehmung der Marke geführt?

Wir erhalten immer wieder das Feedback, dass professionelle Point of Sale-Wände von Klingspor die Ladengeschäfte optisch aufwerten. Außerdem stechen sie regelrecht ins Auge. Somit hat die gelbe Farbe sicherlich einen positiven Effekt auf die Sichtbarkeit und Wiedererkennung der Marke.

Aktuell fahren Sie eine Aktion, mit der der Handwerkerinnen- und Handwerkernachwuchs angesprochen werden soll, welches Ziel hat „Das Gesellenstück“?

Mit der Aktion „das Gesellenstück sponsored by Klingspor“ möchten wir uns direkt an das Handwerk und hier insbesondere an den so dringend benötigten Nachwuchs richten. Letzten Endes sind das die Menschen, die mit unseren Produkten arbeiten und deshalb war es für uns eine logische Konsequenz, eine Aktion

zu machen, die den Nachwuchs im Handwerk stärkt. Natürlich erhöht das einerseits die Sichtbarkeit von Klingspor in dieser Zielgruppe, zum anderen ist es aber auch eine tolle Chance, jungen Gesellinnen und Gesellen eine Möglichkeit zu bieten, ihren Traum vom Gesellenstück zu realisieren.

Wie kann der Handel an der Aktion teilnehmen bzw. wie profitiert der Handel von dieser Aktion?

Klingspor ist ein Hersteller, der Schleifwerkzeuge für professionelle Anwender über den Fachhandel vertreibt. Eine Aktion für den professionellen Endverbraucher ist somit eine Aktion für die Kunden unserer Fachhändler. Wir machen die Marke so beim Profi bekannt und bringen ihn dazu, unsere Produkte im Fachhandel zu kaufen. Der Handel profitiert also, indem die Marke Klingspor im Handwerk bekannter wird, aber auch, indem der Handel eine wichtige Botschaft mit transportiert: Das Handwerk zu stärken ist elementar für die Zukunft!

Welche weiteren Kampagnen werden umgesetzt bzw. sind geplant und wie ist der Handel dort eingebunden?



Dirk Köpsel, Geschäftsführer Vertrieb & Marketing bei der Klingspor Management GmbH & Co. KG.



Auffällig am PoS: Die Klingspor-Präsentationen im Handel sorgen für Aufmerksamkeit. (Fotos: Klingspor)



A member of
enventa
GROUP



**DIE MÖGLICHMACHER.
GEMEINSAM. ERFOLGREICH.**



enventa ERP

Insbesondere für 2024 planen wir wieder spannende Kampagnen, bei denen der Fachhandel unser wichtigster Partner ist. Im Dezember wird es beispielsweise eine Aktion für den Frühbezug von Diamantwerkzeugen geben, im Frühjahr und Herbst folgen weitere Aktionen, von denen Fachhandel und Endverbraucher profitieren können. Weiterhin setzen wir regelmäßig auf Abverkaufsunterstützung im Handel indem wir unsere Produkte in unterschiedlichen Displays zur Platzierung im Ladengeschäft anbieten.

Welche Social Media-Aktivitäten realisieren Sie und auch hier: Wie ist der Handel eingebunden und kann Elemente für seine eigenen Aktivitäten nutzen?

Im Rahmen unserer Social Media Aktivitäten setzen wir zum einen auf Influencer-Marketing, aber produzieren auch selber viel interessanten Content, der unseren Fans und Followern Wissenswertes und Unterhaltsames bietet. Wir berichten auch live von Haus-

messen, von erfolgreichen Kooperationen im Handel und machen Produktwerbung, bei der wir unsere Community aktiv an den Handel weiterleiten.

Sie haben bei der letzten Veranstaltung auf eine Präsenz auf der Internationalen Eisenwarenmesse verzichtet, wird dies im kommenden Frühjahr wieder so sein. Was waren die Gründe für die Entscheidung?

Wir haben uns für das Frühjahr 2024 nicht zur Eisenwarenmesse angemeldet. Durch die Veränderungen in der Messelandschaft nach der Coronapandemie haben wir unsere Marketinginstrumente und Marketingaktivitäten auf die neue Situation angepasst. Die Unterstützung unserer Handelspartner auf Hausmessen, durch Onsite- und Online-Schulungen und beim Abverkauf im Ladengeschäft sowie im Onlineshop des Handels sind weiterhin gegeben und wurden zum Teil sogar ausgebaut. Somit gelingt es uns wesentlich zielgerichteter, unsere Kunden zu unterstützen. Mit unserem Engagement auf den sozialen Medien, in unserem Kundenportal „My Klingspor“ und im weiteren digitalen Umfeld haben wir ein zusätzliches Standbein in unserem Marketingmix etabliert. Wie die Eisenwarenmesse ab den Jahren 2026 in dieses Marketingmix einzugliedern ist, werden wir zum gegebenen Zeitpunkt neu bewerten.

Auf welchen Anwendermessen wird die Marke zu finden sein, gibt es dabei - wie teilweise von Herstellern praktiziert - Kooperationen mit dem Handel?

Wir setzen in 2024 einen starken Fokus auf das Thema Hausmessen. Für uns ist dies immer wieder eine tolle Möglichkeit, mit dem Endverbraucher in Kontakt zu kommen und gleichzeitig den Fachhandel zu stärken. Zudem unterstützen wir unsere Händler natürlich auch weiterhin mit Marketingmaterialien und auf sie zugeschnittene Lösungen sowohl im digitalen wie analogen Bereich. ■

NEUE TAGEFOLGE AB 2026

„Die Eisenwarenmesse ist sehr gut aufgestellt“

Sebastian Hein ist der neue Director der Internationalen Eisenwarenmesse und Asia-Pacific Sourcing und tritt damit die Nachfolge von Matthias Becker an. Er arbeitete im Bereich Sales für die beiden Veranstaltungen sowie als IT-Projektleiter im Zentralbereich IT. Wir sprachen mit ihm über die neue Aufgabe, den Status der Internationalen Eisenwarenmesse und über kommende Veränderungen.

ProfiBörse: Sie sind mit der Internationalen Eisenwarenmesse Köln (und der Asia-Pacific Sourcing) durch vorherige Tätigkeiten bei der Koelnmesse bestens vertraut. Was reizt Sie an der neuen Position besonders?

Sebastian Hein: Mich reizt es besonders, die Eisenwarenmesse gegenüber der Branche zu vertreten und ihr ein Gesicht zu geben. Als Messedirektor sucht man den regelmäßigen Kontakt in die Branche und beschäftigt sich mit aktuell relevanten Themen, um so die nötigen Impulse für die nachhaltige und zukunftsorientierte Entwicklung der Messe zu erhalten. Nicht zuletzt treibt mich aber auch meine private Leidenschaft für Handwerk und Werkzeug an – das erleichtert mir nicht nur den Zugang zu den Branchenthemen, sondern macht die Leitung Eisenwarenmesse als Weltleitmesse auch zur Ehrensache.

Wird es Veränderungen im Konzept der IEM bereits zur kommenden Veranstaltung geben?

Die Eisenwarenmesse ist sehr gut aufgestellt, weshalb wir sowohl auf etablierte Formate setzen als auch einige Neuheiten in die Messe integrieren. Besonders stolz macht es uns, mit der Eisenwarenmesse 2024 den Nachwuchs aus Handwerk und Industrie aktiv zu unterstützen. Wir zählen zu den Messen, die vom Bundes-

wirtschaftsministerium für Wirtschaft und Klimaschutz für das Programm „Förderung und Teilnahme junger, innovativer Unternehmen an internationalen Leitmesen in Deutschland“ ausgewählt wurden. Die „Young Innovators“ können sich bei uns an einem Gemeinschaftsstand beteiligen und werden dabei vom Bund gefördert. Bis zu 60 Prozent der förderfähigen Ausgaben für Standmiete und -bau werden übernommen – eine große Chance für Start-Ups. Darüber hinaus arbeiten wir daran, bewährte und beliebte Formate weiter voranzutreiben. So wird zum 7. Mal der begehrte EISENaward in Kooperation mit dem ZHH, dem Zentralverband Hartwarenhandel, verliehen. Mit dem Preis bieten wir neuen Erfindungen und Lösungen aus der Branche eine Bühne und zeichnen sie aus. Dass das Interesse groß ist, zeigen die viele Produkteinreichungen, die wir derzeit von unseren Ausstellern erhalten. Alle zehn nominierten Produkte werden auf einer Sonderfläche in der Passage zwischen Halle 10 und 11 ausgestellt.

Ein weiteres Highlight der Eisenwarenmesse 2024 ist der beliebte DIY-Boulevard in Halle 11. Auch hier spiegelt sich das große Interesse schon in den Anmeldezahlen wider: 56 Unternehmen haben sich bereits für die PoS-Fläche angemeldet. Mit dem DIY-Boulevard geben wir Ausstellern die Möglichkeit, ihre Produkte in einem PoS-nahen Umfeld zu präsentieren. Dadurch erleben die

„Ich bin davon überzeugt, dass die Eisenwarenmesse ihre Position als Weltleitmesse des Hartwarenssektors in Zukunft weiter ausbauen wird“, sagt Sebastian Hein, der neue Direktor der Internationalen Eisenwarenmesse – hohe Besucherzahlen inklusive. (Fotos: Koelnmesse)





Sebastian Hein, neuer Director der Internationalen Eisenwarenmesse und Asia-Pacific Sourcing.

die letzten Lücken in der Planung. Tatsächlich erhalten wir weiterhin viele Anmeldungen altbekannter Kunden, die nun doch eine Teilnahme wünschen.

Zahlreiche relevante Marken fehlen (nach wie vor) in der Ausstellerliste - nicht nur die Elektrowerkzeughersteller -, andere reduzieren teilweise ihre Standgrößen, sind aber präsent. Mit welchen Vorteilen wollen Sie Marken zurückholen bzw. die Aussteller wieder zu umfangreichen Auftritten bringen?

Ich bin guter Dinge, dass wir hier weiter aufholen werden. Wir pflegen einen regen Austausch mit den Unternehmen der Branche – nicht nur mit denen, die bei uns ausstellen, sondern natürlich auch mit denen, die ausstellen könnten. Ein großes Potenzial, das wir in den Gesprächen häufig hören, haben wir schon thematisiert: die Ansprache von Anwendern. Gerade etablierte Marken, die den Handel bereits weit durchdrungen haben, geben uns hier eine konkrete Aufgabe mit auf den Weg und an dieser arbeiten wir. Mit den richtigen Ergänzungen wird die Eisenwarenmesse weiterhin die wichtigste Networking-Plattform der globalen Hartwarenbranche bleiben, auf der sich Branchenplayer aus der ganzen Welt treffen und ihre Produktneuheiten, Trends und Innovationen der breiten Masse und den Multiplikatoren zur Schau stellen. Was die Reduktion der Standgrößen betrifft: Damit war nach der Pandemie und den wirtschaftlichen Herausforderungen der vergangenen Jahre zu rechnen. Die einhergehenden Budgetkürzungen wirken sich zwangsläufig auch auf die Größe der Messestände bei den ausstellenden Unternehmen aus. Ob diese Rationalisierung ein lediglich temporärer Effekt bleibt, ist schwer zu sagen. Der gute Anmeldestand zeigt jedoch, dass die Eisenwarenmesse bei unseren Ausstellern fest in deren Marketingmix verankert ist.

Wird Ihre Erfahrung im IT-Bereich der Messe zu Veränderungen des digitalen Auftritts der IEM bzw. den digitalen Services für die Aussteller sowie für die Besucherinnen und Besucher führen?

Auch wenn ich heute noch kein konkretes Projekt nennen kann, das ich aus der IT mit in die Eisenwarenmesse bringe, sind die Erfahrungen, die ich in der Abteilung gemacht habe, ein großer Mehrwert für meine künftige Arbeit. Unsere Services werden digitaler und effizienter und bereichern den Messeauftritt zukünftig in Echtzeit. Beispielsweise die Messe-App, die mittelfristig Navigationsgerät, Ticket-Wallet, Aussteller-, Event- und Produktdatenbank ebenso wie Kommunikationsstool sein wird. Das Potenzial erschließt sich einem beim Blick auf Lead+Meet. Mit Lead+Meet haben wir als erste Messegesellschaft weltweit ein digitales Produkt in die Umsetzung gebracht, das Aussteller und Besucher in den Messehallen passgenau zusammenbringt. Über personalisierte Push-Benachrichtigungen, die über die Messe-App ausgespielt werden, können ausstellende Unternehmen ihre gewünschten Besucherzielgruppen gezielt ansprechen. Über die neue Indoor-Navigation im Hallenplan der App können die Besucher im Anschluss schnell und unkompliziert den direkten Weg zum Stand finden. Angebot und Nachfrage werden auf diese Weise optimal zusammengeführt. ■

Fachbesucher eine authentische Warenpräsentation. Und wenn wir über die kommende Ausgabe hinausblicken, wird es ab 2026 eine neue Tageloge geben. Statt von Sonntag bis Mittwoch findet die Messe künftig von Dienstag bis Freitag statt. Damit kommen wir den Wünschen der neuen Generation von Entscheidern nach.

Wird das Format einer Handelsmesse – nicht zuletzt vor dem Hintergrund, dass viele Unternehmen die Anwenderansprache in den Mittelpunkt der Kommunikation rücken - weiterhin seine Bedeutung behalten?

Ich bin davon überzeugt, dass die Eisenwarenmesse ihre Position als Weltleitmesse des Hartwarenssektors in Zukunft weiter ausbauen wird. Wir sind im engen Austausch mit unseren Kunden, die uns immer wieder zurückmelden, dass sie die Messe insbesondere aufgrund ihres B2B-Charakters sehr schätzen. Egal ob Aussteller oder Fachbesucher, bei uns sind alle relevanten Marktakteure vertreten. Die Branche steht – nicht zuletzt aufgrund der geopolitischen Lage – vor großen Herausforderungen und der persönliche Austausch ist nicht zu ersetzen. Die Eisenwarenmesse ist für die Eisen- und Hartwarenbranche der ideale Ort, um gemeinsam nach Lösungsansätzen zu suchen und sich auszutauschen. Hier versammeln sich Einkäufer aus aller Welt. Damit bieten wir unseren Stakeholdern eine einzigartige Möglichkeit, Zugang zu einer hohen Angebotsvielfalt zu erhalten und wertvolle Geschäftsbeziehungen in der ganzen Welt zu knüpfen. Das heißt nicht, dass wir damit die Relevanz des professionellen Endanwenders aus den Augen verlieren. Ich sehe hier eine Welt, die parallel zum Handelsfokus bestehen kann. Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, professionelle Endanwender, also den gewerbetreibenden Handwerker, auf die Messe zu locken. Dazu nehmen wir eine gezielte Ansprache vor und stimmen uns mit relevanten Multiplikatoren wie den Innungen ab.

Wie ist der aktuelle Anmeldestand bei den Ausstellern, wie wird die „magische“ Halle 10 besetzt?

Ich bin sehr zufrieden mit dem Zuspruch von Ausstellerseite. Mehr als 3.000 Anmeldungen aus 51 verschiedenen Ländern sind schon bei uns eingegangen. Der Auslandsanteil liegt bei über 90 Prozent. Damit erreichen wir die Flughöhe, die wir vor der Corona-Pandemie hielten. Die Halle 10 ist als historischer Kern der Eisenwarenmesse weiterhin mit Ausstellern aus dem Segment Werkzeuge besetzt. Wir freuen uns hier über zahlreiche Rückkehrer wie zum Beispiel BMI, BS System, Hazet, Knipex, Matador und Rennsteig. Aktuell schließen wir

MEIN KOFFER

immer parat.



Raphael, 23, mit seinem CLASSIC KingSize Roll neo

Jetzt entdecken auf
www.parat.de



PARAT®
DER WERKZEUGKOFFER

BEFESTIGUNGS-PIONIER FEIERT 75-JÄHRIGES BESTEHEN

Die Erfolgsgeschichte geht weiter

In ihrem Jubiläumsjahr 2023 richtet die Unternehmensgruppe Fischer ihren Blick nicht nur zurück auf 75 Jahre Erfolgsgeschichte, sondern vor allem nach vorne in die Zukunft.

Vom Werkstattbetrieb zum Weltmarktführer in wichtigen Feldern der Befestigungstechnik – so lässt sich die erfolgreiche Entwicklung des Familienunternehmens Fischer seit seiner Gründung 1948 zusammenfassen. Besonders in den vergangenen 40 Jahren entwickelte sich der noch stark auf Deutschland und auf Kunststoffdübel fokussierte Mittelständler unter der Leitung von Prof. Klaus Fischer erfolgreich zur global agierenden Unternehmensgruppe. Kennzeichnend für das Familienunternehmen ist seine Innovationskraft, durch die es immer wieder neue Produkte und Geschäftsfelder erschließt. Einmal mehr zeigte sich die Erfolgsgeschichte im vergangenen Geschäftsjahr. Dieses schloss Fischer erstmals in der Firmengeschichte mit über einer Milliarde Euro (1,14 Milliarden Euro) Umsatz ab.

LÖSUNGEN ENTLANG DES LEBENSZYKLUS' VON BAUWERKEN

Ausgehend vom patentierten Spreizdübel aus Kunststoff 1958, bietet Fischer heute Systemlösungen sowie Serviceleistungen in den Bereichen Planen, Bauen und Betreiben entlang der Wertschöpfungskette des Bauwerks an. Neben Kunststoffdübeln, Stahlankern, chemischen Befestigungssystemen und Schrauben gehören Fassadenunterkonstruktionen, Installationssysteme, FireStop-Lösungen für passiven Brandschutz, Ankerschienen, Solarbefestigungen und vieles mehr zum Programm.

In 75 Jahren etablierte Fischer laufend Branchenneuheiten am Markt. Wer glaubte, man könne den weltbekannten S-Dübel nicht mehr weiterentwickeln, dem bewies der Befestigungsexperte auch mit dem DuoPower Dübel das Gegenteil: Der Dübel, der heute schon erfolgreicher ist als der S-Dübel, passt sich selbstständig an alle Baustoffe an, in denen er verwendet ist. Der DuoPower war 2015 erst der Anfang der großen DuoLine Produktpalette, bestehend aus intelligenten Dübeln mit innovativer Materialkombination.

EFFIZIENZ UND VERLÄSSLICHKEIT AM BAU

Ein aktueller Meilenstein ist der weltweit einzigartige Roboter BauBot. Der vollautomatische Helfer übernimmt das Bohren, Reinigen und Markieren der Bohrlöcher in Böden als auch Decken und Wänden in bis zu fünf Metern Höhe. Im Ergebnis erhöht er die Effizienz beim Arbeiten, reduziert Fehler, spart Kosten und Zeit und wirkt dem Fachkräftemangel auf Baustellen entgegen.

Als weitere Weltneuheit ermöglicht die Sensorik-Innovation Fischer Construction Monitoring, zu jeder Zeit die Vorspannkkräfte in verbauten Befestigungen zu überwachen und den Kunden immer und überall zur Verfügung zu stellen. Dabei kommen sensorintegrierte Fischer Befestigungsprodukte in Kombination mit einer



Seine technologische Kompetenz und seinen Erfahrungsschatz aus 75 Jahren will Fischer vor allem für eines nutzen: Um seinen Kunden weiterhin immer und überall als starker und verlässlicher Partner der Befestigungstechnik zur Seite zu stehen. (Fotos: Fischer)

Softwarelösung zum Einsatz. Die Sensorik-Innovation steigert Nutzungsdauer, Nachhaltigkeit, Sicherheit und Wartungseffizienz von Bauwerken und Anlagen.

KOMPETENZ FÜR DAS PROJEKTGESCHÄFT

Fischer agiert heute als starker und verlässlicher Projektpartner, der Kunden mit seinem Servicespektrum bei all ihren Bauvorhaben von der Planung über

Vor-Ort-Unterstützung bis zum erfolgreichen Abschluss begleitet. BIM-Lösungen, Engineering-Leistungen, die Fischer Bemessungssoftware FiXperience und das eigene Ingenieurbüro Fischer Construction Engineering GmbH unterstützen bei der Projektplanung. Digitale Services, wie Dübelfinder-Apps, vereinfachen die Wahl und Anwendung der Fischer Produkte.

STARKER PARTNER DER BEFESTIGUNGSTECHNIK

„Wir legen größten Wert darauf, unsere Handelspartner mit unseren umfassenden Serviceleistungen bei ihrem überzeugendem On- und Offline-Auftritt zu unterstützen“, betont Michael Geiszbühl, Geschäftsführer der Fischer Deutschland Vertriebs GmbH und Regionalgeschäftsführer Zentraleuropa.

Für den wirkungsvollen stationären Auftritt sorgen eine ansprechende Warenpräsentation im Regal beim Händler sowie moderne Displays. Dabei überzeugt das Unternehmen aktuell mit modern designten Packagings und Point-of-Sale-Konzepten im neuen Fischer Corporate Design. Hinzu kommen exklusive Aktivitäten allein für den stationären Handel. Beispielsweise ermöglicht der Fischer TourVan mit einem modularen Roadshow-Konzept europaweit Events beim Handel vor Ort.

Auch im E-Commerce bietet der Jubilar seinen Handelspartnern vielfältige Möglichkeiten der Unterstützung. „Besonders effektiv: Wir binden unsere Handelspartner in die Customer Journey ein“, sagt Michael Geiszbühl. „So werden die Einkäufe, die auf unseren

Unterstützung am Point of Sale: In den Ladengeschäften der Handelspartner vor Ort erweckt 2023 die Markenbotschafterstrategie des Befestigungsexperten Fischer mit Jürgen Klopp Aufmerksamkeit.



Treffsichere Kooperation und Aktion: Sortimentsboxen in einem ansprechenden Verpackungsdesign machen auf die Fischer Markenbotschafterstrategie mit Jürgen Klopp aufmerksam.

Fischer Kontaktkanälen starten, im letzten Schritt im Onlineshop oder stationären Ladengeschäft unserer Handelspartner abgeschlossen. Zu den vielen Kontaktpunkten gehören dabei unsere Fischer Website, unsere Fischer Auftritte auf sechs Social-Media-Kanälen sowie unsere Fischer Apps PRO und DIY."

Multimediales Standard- und Kampagnenmaterial des Unternehmens bis hin zu Tools wie dem Fischer Dübelfinder aus der DIY App können Handelspartner zudem ganz einfach in ihre eigenen digitalen Kanäle einbinden und dadurch ihre Marke sowie Angebote erfolgreich vermarkten. Als weiteres wichtiges Tool bietet der Befestigungsexperte seinen Handelspartnern sein myfischer Partnerportal, in welchem Informationen und praktische digitale Funktionen gebündelt werden, die in der täglichen Zusammenarbeit mit Fischer wichtig sind.

EINBINDUNG DER HÄNDLER IN MARKETINGKAMPAGNEN

Der Befestigungsspezialist startet zahlreiche Marketing- und Verkaufsförderungskampagnen pro Jahr. Von den Marketingkanälen aus führen Links weiter zu näheren Informationen zu Produkten und Aktionen auf



der Fischer Website. Dort angekommen, können Endkunden wie gewohnt ihr Käuferlebnis beim verbundenen Händler online oder mithilfe der „lokalen Händlersuche“ auf der Fischer Internetseite im Geschäft vor Ort abschließen. Nicht nur dadurch wird der stationäre Handel in die Marketing- und Verkaufsförderungskampagnen des Unternehmens einbezogen. Um das Einkaufserlebnis abzurunden, steht den Handelspartnern eine zu den Kampagnen passende Verkaufsunterstützung für das Ladengeschäft vor Ort zur Verfügung.

Ein Erfolgsbeispiel: Unter dem Slogan „Das Beste ist für uns normal“ startete Fischer dieses Jahr eine crossmediale Markenkampagne mit seinem neuen Markenbotschafter, dem Erfolgstrainer Jürgen Klopp. Kernaussage: Mit dem FIFA-Welttrainer der Jahre 2019 und 2020 teilt Befestigungsprofi Fischer authentisch gemeinsame Werte und Stärken. Dies sind Qualität, Innovationskraft, Motivation und Teamgeist. Kampagnenbestandteil ist ein TV-Werbespot mit Jürgen Klopp, der im deutschen TV sowie weltweit auf Social-Media-

Kanälen und im Online-TV läuft. Erweitert wird die Kampagne mit Bannern für den Online-Auftritt, Print-Anzeigen sowie Give-Aways wie Hoodies, Kappen, Tassen, Schlüsselbändern und Pfefferminzdosens. Auch am Point of Sale bei den Fischer Handelspartnern vor Ort erweckt die Markenbotschafterstrategie des Unternehmens Aufmerksamkeit. So sind im Rahmen der Kooperation attraktive Klopp-Sortimentsboxen mit Fischer DuoPower Dübeln sowie den Spanplattenschrauben PowerFast II erhältlich.

„Jürgen Klopp spricht als Persönlichkeit ein sehr breites Publikum an, das über die fußballaffinen Zielgruppen hinausreicht“, betont Michael Geiszbühl. „Mit unserer Verkaufskampagne können wir die damit verbundenen Chancen nutzen, Endkunden noch stärker für unsere Marke und Produkte zu begeistern sowie bei den Händlern Zusatzumsätze auszulösen.“ So hat Fischer die Klopp-Sortimentsbox bereits über 19.000-mal verkauft und in rund 500 Ladengeschäften im deutschen Handel platziert. Auch in den kommenden Jahren werden viele Marketing- und Verkaufsförderungskampagnen weiter den Umsatz des Unternehmens und seiner Handelspartner ankurbeln.

Für den Befestigungsexperten Fischer sowie seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gibt es viele gute Gründe, das 75-jährige Jubiläum zu feiern und dabei vor allem auch nach vorne, Richtung Zukunft, zu schauen. ■

LEICHTESTES GERÄT DER 18 V KLASSE!

Birdie®

DAS **NEUE** AKKU-BLINDNIETGERÄT

KLEIN, LEICHT, SCHNELL!

- Ø 5 mm alle Werkstoffe
- 18 V
- 900 g ohne Akku
- 10 kN
- Bürstenloser Motor

SETZT ÜBER 3000 BLINDNIETE mit nur einer Akkuladung*

MADE IN GERMANY

*Abhängig vom Durchmesser und Werkstoff

ALLES AUS EINER HAND!

INDIVIDUELLE LÖSUNGSKOMPETENZ VOM
SETZGERÄT BIS ZUM VERBINDER



www.gesipa.com/birdie

GESIPA®

PRÄZISIONSWERKZEUGE VON RUKO

Den Standard immer weiter aufbohren

Mittelstand mit einem feinen Gespür für scharfe Werkzeuge. Die Ruko GmbH Präzisionswerkzeuge vermag immer wieder im Segment der Präzisionswerkzeuge Innovationen zu präsentieren und neue Standards zu setzen. Der deutsche Hersteller setzt auf eine hochmoderne Fertigung am Produktionsstandort in Holzgerlingen in der Nähe von Stuttgart, auf stetige Produktoptimierung und Innovation, auf feste Verbindungen zu seinen Handelspartnern und auf ein nachhaltiges Agieren. Für den Fachhandel also eine gute Wahl.

Der Blick in die Firmenhistorie zeigt, dass sich insbesondere nach dem Jahrtausendwechsel das Innovationstempo deutlich erhöht. Dazu haben sicherlich auch die in den Vorjahren kontinuierlich verbesserten Rahmenbedingungen im Unternehmen beigetragen. Gegründet 1974 von Josef Ruppert in Schönaich bei Böblingen, ging es 1990 zum heutigen Standort nach Holzgerlingen. Hier waren die Möglichkeiten für einen sukzessiven Ausbau der Produktionskapazität – den Neubau einer Fertigungshalle in 2006 – und der Logistik – Ausbau in 2011 – gegeben. Und damit auch einmal mehr die Möglichkeiten, Produkte weiter zu entwickeln. Bereits 2004 brachte Ruko einen Stufenbohrer mit Spiralnut auf den Markt, der mit seiner Geometrie einen zu dieser Zeit neuen Standard sowohl bei der Geschwindigkeit des Arbeitsfortschrittes als auch bei der Haltbarkeit setzt.

Ab 2017 setzt Ruko mit der Premium-Linie Ultimatecut, den nächsten Meilenstein und baut diese über die nächsten Jahre konsequent aus. Zu Beginn mit einem neu entwickelten Kegelsenker, der einen bis zu 30 Prozent schnelleren Arbeitsfortschritt und eine Verdoppelung der Standzeit ermöglicht. Bereits ein Jahr später folgt die nächste Innovation: eine neue Stufenbohrergeneration, mit der sich, basierend auf den hauseigenen Tests, bis zu viermal mehr Bohrungen durchführen lassen. Ab 2019 wird die Premiumlinie Ultimatecut um den Stepdrill erweitert: ein neuartiger Stufenbohrer, der eine

bis zu 75-prozentige Zeitersparnis garantiert, da kein Vorbohren und kein Bohrerwechsel mehr notwendig sind. 2022 dann folgt mit der Entwicklung der Ultimatecut-Bohrer mit Flowstep-Spitze eine weitere Effizienzverbesserung durch ein schnelleres Anbohren und eine deutliche Erhöhung der möglichen Bohrungen um den Faktor sechs. Und wieder bereits ein Jahr später, 2023, revolutioniert Ruko das Senken: Mit vier statt drei und zudem mit extrem ungleich geteilten Schneiden, wird der Ultimatecut 4S zum Zeitsparer beim Senkvorgang. Ein weiteres Highlight des neuen Senkers – erstmals lassen sich damit sogar Senklöcher mit bis zu 40 mm Durchmesser mit handgeführten Maschinen umsetzen. Diese Auflistung macht deutlich, dass vermutlich die nächsten Innovationen aus dem Hause Ruko nicht lange auf sich warten lassen werden.

Dem hohen Innovationstempo wird mit der im Jahr 2021 noch einmal erweiterten Produktion, diesmal um eine hochmoderne Spiralbohrer-Fertigungslinie, Rechnung getragen. Mit der Produktion vor Ort sind zahlreiche Vorteile für den hiesigen Markt verbunden, angefangen bei einer erhöhten Lieferfähigkeit über die Sicherstellung der hohen Qualität bis hin zur Erfüllung des hohen Umweltstandards.

VORBILDICHE FERTIGUNG

Derzeit erfolgt die Fertigung ausschließlich in Holzgerlingen, auf mehr als 30 hochmodernen Fertigungs-

zentren mit insgesamt 2400 qm Produktionsfläche. Das Produktportfolio umfasst mehr als 12.000 Produkte, wobei der Fokus auf Bohr-, Senk- und Schneidwerkzeugen für die Metallbearbeitung liegt. Nach aktuellem Stand beschäftigt Ruko etwas mehr als 200 Mitarbeitende, die die Produkte für über 2000 Handelspartner in etwa 70 Ländern weltweit produzieren und die Logistik und den Vertrieb organisieren.

Der hohe Qualitätsstandard der Ruko Werkzeuge werden nicht zuletzt durch eine hohe Fertigungstiefe über den gesamten Produktionsprozess erzielt. Verarbeitet wird ausschließlich Hochleistungs-Schnell-Stahl (HSS) und noch höhere Legierungen. Vom Schleifen der Rohlinge über das Aufbringen verschiedener Beschichtungen wie TiN, TiAlN, AlTiN, TiCN auf eigenen Beschichtungsanlagen sowie der Top-Beschichtung RUmatec für eine nochmals höhere Performance in puncto Geschwindigkeit und Standzeit, erfolgt alles am Standort Deutschland. Und gleiches gilt für die Beschriftung der Werkzeuge in eigenen Laserautomaten, der Konfektionierung inklusive kundenindividueller Setbildung, dem Digitaldruck von Etiketten bis hin zu einem großen Angebot an Verpackungen und Sortimentsboxen.

Wichtiger Faktor für Ruko ist die Nachhaltigkeit, vor allem, aber nicht allein im Fertigungsprozess. So hat die Fertigung neben erhöhter Effizienz und Qualität auch maßgeblichen Einfluss auf die Umweltfreundlichkeit. Der Stromverbrauch konnte trotz deutlich erhöhter Fertigungsleistung in den vergangenen Jahren kontinuierlich um über 50 Prozent reduziert werden. Eine Ölrückgewinnungsanlage holt aus dem bereits gefilterten Schleifschlamm des Fertigungsprozesses noch einmal mehr als 500 Liter zusätzliches Öl pro Tonne Schleifschlamm zurück. Und über die Wärmerückgewinnung aus dem Fertigungsprozess werden die Produktionshallen beheizt. Diese Maßnahmen verbinden sich zu einem Gesamtkonzept, das den Ressourcen- und Energieverbrauch des Unternehmens sukzessive weiter reduziert.

UNTERSTÜTZEND FÜR DEN FACHHANDEL

Die Produktionskompetenz begleitet das Unternehmen, das seit vielen Jahren zur Rothenberger-Gruppe gehört, mit einer konsequenten Vertriebskompetenz. Über die Präsenz im Fachhandel und in ausgewählten Onlineshops wird Reichweite und eine Steigerung der Markenbekanntheit angestrebt.

Der stationäre und hybride Handel wird von Ruko in vielfältiger Weise und über alle Kommunikationskanäle zum Endkunden unterstützt. Das beginnt bei der Bereit-

Auf mehr als 30 hochmodernen Fertigungszentren, darunter auch eigenentwickelte Maschinen, werden die Bohr-, Senk- und Schneidwerkzeuge – Made in Germany – hergestellt.



Konfektionierung, Setbildung und Bereitstellung der kundenindividuell etikettierten Verpackungen für die über 2000 Handelspartner in Europa und Übersee. (Fotos: Ruko)

Ruko hat die eigene Firmenhomepage zur zentralen Informationsplattform rund um die Produkte und das Unternehmen ausgebaut. Hier stehen alle Informationen zu den Werkzeugen, ein Wissensblog sowie eine Händlerübersicht für die Auswahl jeweils ortsnaher Händler



bereit. Über Retail Connect, bietet Ruko darüber hinaus den Interessenten die Möglichkeit, die ausgewählten Produkte direkt über angemeldete Online-Händler zu bestellen. Ein Instrument, das künftig für weitere interessierte Händler angeboten und ausgebaut werden soll.

Digitale Vernetzung wird bei Ruko auch an anderen Stellen erfolgreich genutzt: Für den Auf- und Ausbau

Wie bei den Produkten erfolgt bei Ruko auch in Sachen Marketing die kontinuierliche Weiterentwicklung von Maßnahmen und Aktionen. Die klare Prämisse, unter der diese Entwicklungen stehen: Sie müssen für die Handelspartner nützlich und unterstützend sein – so wie die Werkzeuge die Anwenderinnen und Anwender in der täglichen Arbeitspraxis unterstützen, optimale Arbeitsergebnisse zu erzielen. ■

INTERNATIONALE
EISENWARENMESSE
KÖLN



WWW.EISENWARENMESSE.DE





WORK HARD! ROCK HARD!

EISENWARENMESSE
Köln, 3. – 6. März 2024



JETZT TICKETS SICHERN!



Koelnmesse GmbH, Messeplatz 1, 50679 Köln, Telefon +49 1806-277 766*, eisenwaren@visitor.koelnmesse.de
*0,20 EUR/Anruf aus dem dt. Festnetz, max. 0,60 EUR/Anruf aus dem Mobilfunknetz





Einfach tauschen – derzeit passt der CAS Akku auf 400 Maschinen von 38 Marken. Da kann man sich gegenseitig auf der Baustelle schon einmal aushelfen.

EIN AKKU FÜR ALLE GEWERKE

»CAS bietet die Vorteile, die die Praxis wünscht«



Thomas Zeller, Head of CAS-Partner-Program & OEM bei Metabo. (Fotos: CAS/Metabo)

Kabellos zum einen, kompatibel über Markengrenzen hinweg zum anderen – das sind die zentralen Vorteile, die Akku-Allianzen bieten. Die erste und derzeit am breitesten aufgestellte Akku-Allianz ist das Cordless Alliance System, kurz CAS. Mit einer breit angelegten Promotion und intensiver Kommunikation auf Messen und Social Media-Kanäle wird CAS weiter im Markt bekannt gemacht. Und der Handel kann daran teilnehmen und profitieren. Über Ziele und Möglichkeiten sprachen wir mit Thomas Zeller, Head of CAS-Partner-Program & OEM bei Metabo.

ProfiBörse: Wie stark hat sich die Idee einer Akku-Allianz bei den Anwenderinnen und Anwendern inzwischen durchgesetzt, wie bekannt sind die Allianzen?

Thomas Zeller: Akku-Allianzen setzen sich in den Köpfen der Nutzer immer mehr durch, zumal akkubetriebene Geräte in der Industrie und im Handwerk immer mehr an Bedeutung gewinnen. Die Nutzer suchen nach einer Möglichkeit, alle ihre täglichen Aufgaben mit so viel Freiheit wie möglich zu erledigen und ihre Lieblingsmarken zu verwenden, ohne teure Akkus von jedem Hersteller zu kaufen oder im System eines Herstellers bleiben zu müssen. Akku-Allianzen bieten genau diesen Vorteil, und je größer die Allianz wird, desto mehr Freiheit haben Unternehmen und Handwerker bei der Auswahl und Nutzung ihrer Geräte. Wir sind davon überzeugt, dass in Zukunft noch viel mehr Menschen die Vorteile von Akku-Allianzen erkennen werden und dass das Bewusstsein dafür weiter wachsen wird.

Welche zentralen Vorteile sehen Sie in einer Akku-Allianz und wie werden diese am besten kommuniziert?

Die Bildung von Akku-Allianzen ist die wichtigste Entwicklung im Elektrowerkzeugmarkt für die nahe

Zukunft. Deshalb haben wir 2018 die erste markenübergreifende Akku-Allianz CAS (Cordless Alliance System) ins Leben gerufen – ein Verbund von verschiedenen Elektrowerkzeugherstellern, die alle die Metabo-Akkutechnologie nutzen.

CAS bietet Anwendern doppelte Freiheit: Erstens können sie überall ohne Kabel arbeiten und zweitens mit Maschinen verschiedener Marken, da alle Maschinen innerhalb des Systems zu 100 Prozent mit einem Akku kompatibel sind. Bei CAS finden professionelle Anwender zusätzlich zum breiten Metabo Portfolio auch eine große Auswahl von wichtigen Spezialmaschinen für die unterschiedlichsten Gewerke. Mittlerweile sind es 400 Maschinen, wie Rohrpressen für

Klempner oder Blehscheren und Nibbler für Spengler und viele mehr. Das bedeutet, dass sie alle ihre Werkzeuge mit einem Akku betreiben können sowie weniger Akkus und nur ein Ladegerät benötigen. Das schont den Geldbeutel und auch die Umwelt, da weniger Akkus effizienter genutzt werden.

Darüber hinaus ist jede einzelne Marke ein Spezialist auf ihrem Arbeitsumfeld und weiß genau, was die Anwender brauchen. Mit jahrzehntelanger Erfahrung sind die Geräte genau für die Anwendungen konzipiert, für die sie eingesetzt werden, und bieten so optimale Arbeitsergebnisse und beste Qualität für den Anwender. Außerdem deckt CAS durch die einzigartige Vielfalt an kompatiblen Werkzeugen praktisch alle



Derzeit umfasst die Akku-Allianz CAS 38 Marken, der Ausbau ist Programm.

Innerhalb der Gewerke können Spezial- oder auch die favorisierten Maschinen genutzt werden. Gewerke lassen sich dabei oft durchgängig mit dem Akkusystem von CAS nutzen.

Arbeitsschritte in ihrem Gewerk ab. Dies vereinfacht auch die Organisation von Akkupacks und Ladegeräten auf der Baustelle, da praktisch immer ein kompatibler, geladener Akkupack verfügbar ist.

Zunächst einmal werben wir im Zusammenhang mit CAS immer für diese Vorteile, zum Beispiel auf der CAS Website, der CAS Broschüre oder dem CAS Zielgruppenflyer. Aber wo es immer schnell „Klick“ macht, ist, wenn Anwender auf Messen Akkus und Maschinen wechseln und ein verständnisvolles Lächeln im Gesicht haben, sobald sie die Akkus zum ersten Mal einklicken, weil sie in diesem einen Moment die vielen Vorteile erkennen. Deshalb gehen wir dazu über, das Wechseln von Maschinen auf einem Akkupack immer mehr in Video-Clips auf Social Media zu spielen.

Wie unterstützen Sie diese Argumentation durch den Handel, gibt es Schulungen und PoS-Material?

Wir organisieren regelmäßig Webinare und Schulungen zu CAS. Diese Schulungen finden direkt bei uns im Haus statt und fokussieren sich auf verschiedene Geräte aus einer bestimmten Branche. Ob Schreinerei, Metallverarbeitung oder Sanitärbereich - wir sind stets bestrebt, relevante Themen abzudecken und die Vorteile unserer Akku-Allianz in der Praxis zu demonstrieren. Ein praktischer Teil ist daher immer in den Schulungen enthalten, bei denen viele schnell merken, wie effektiv sie mit CAS Arbeiten verrichten und im Handumdrehen von einem Werkzeug zum nächsten wechseln können, sei es ein Universal- oder ein Spezialwerkzeug.

Sie führen aktuell eine Promotion mit einem reinen CAS Akkupack durch bzw. verstärken diese noch einmal mit dem Start des neuen Jahres. Welches Ziel verfolgen Sie mit dieser Promotion?

Mit unserem reinen CAS Akkupack wollen wir die Kompatibilität unserer Akkus über alle Gewerke hinweg betonen. Für manche mag es immer noch befremdlich sein, einen roten Akku (z.B. von Mafell) in ein blaues Werkzeug (z.B. Trumpf) zu stecken, und andere wissen vielleicht gar nicht, dass sie ihren Akku markenübergreifend nutzen können. Mit unserer CAS Akku-Promotion hoffen wir, die Unsicherheit der Nutzer bei der Verwendung unserer Akkus zu zerstreuen und gleichzeitig die Aufmerksamkeit auf die Vielfalt der Marken und Geräte zu lenken, die bereits auf dem



Markt sind und nur darauf warten, verwendet zu werden. Immerhin bieten wir in der CAS Akku-Allianz bereits 400 Geräte und die größte Anwendungsabdeckung auf dem Markt.

Welche Aktivitäten sind von den CAS-Marken im Rahmen der Promotion zu erwarten?

Ganz unterschiedliche Pakete und Aktionen. Jeder unserer Partner in der CAS Akku-Allianz ist ein Experte auf seinem Gebiet und weiß genau, was die Anwender seiner Branche brauchen. Während sich die einen über einen Zweit- oder Drittakku freuen, gibt es andere, die interessante Gerätebündel mit einem CAS Akku bevorzugen. Es ist unseren Partnern überlassen, die aus ihrer Sicht besten Angebote in Kombination mit unserem reinen CAS Akku zusammenzustellen. Dazu gehört auch, in welchen Kanälen und Medien die jeweilige Aktion in welchem Umfang ausgespielt wird. Es lohnt sich also, die Augen offen zu halten! Wir sind überzeugt, dass für jeden etwas dabei sein wird.

Welche Aktivitäten setzt CAS selber um, bspw. durch Messepräsenzen, um die Akku-Allianz bekannt(er) zu machen?

Fachmessen für den Handel standen 2022 im Mittelpunkt. Mit einem gemeinsamen CAS-Stand auf der Eisenwarenmesse in Köln 2022 präsentierten die Partner CAS gemeinsam in einem beeindruckenden Rahmen. Zudem hat Metabo das Thema CAS sehr prominent bei der Berlin Partner Conference mit ca. 1.000 Händlern aus ganz Europa gespielt. In der Folge ist CAS beim Handel bereits sehr gut bekannt.

Im nächsten Jahr werden Handwerkermessen folgen, auf denen die CAS Hersteller die Akku-Allianz zu einem Teil ihres Ausstellungskonzeptes machen wer-

den. Da die Messen nach Gewerken organisiert sind, ergibt sich der Nutzen für die Zielgruppe beim Durchgang durch die Hallen. Denn die Kompatibilität und der Nutzen für den Endkunden werden an verschiedenen Stellen der Messe immer wieder angesprochen und demonstriert. Darüber hinaus erhöhen Online-Shops wie CAS Expert, Toolineo und Kampagnen auf Social Media die Sichtbarkeit in den digitalen Medien.

Wie kann der Handel am besten von der Promotion und den weiteren CAS Aktivitäten profitieren?

Wir bieten parallel zu den Promotionen immer auch eine Nutzenargumentation oder eine Communication-Card als Beilage zur Vorteilsauslobung, sowie nutzbare Daten an, die den Handel in seiner Kommunikation unterstützen. Händler können so beispielsweise die CAS Akku-Promotion nutzen, um ihr Angebot für ihre Zielgruppe interessant zu machen. Nach dem Motto: Lieber Kunde, bei mir bekommst du alle Akkuwerkzeuge, die du für dein Handwerk brauchst und kannst die Vorteile der Kompatibilität voll ausnutzen.

Ein kleiner Blick voraus: Wie entwickelt sich CAS weiter, welche Gewerke werden vor allem durch weitere Marken gestärkt und kommen neue Gewerke hinzu?

Wir stehen in ständigem Austausch mit den Anwendern. Dabei wird immer wieder deutlich: Professionelle Anwender wünschen sich die Flexibilität, mit nur einem Akkusystem und den Maschinen verschiedener Hersteller arbeiten zu können. CAS soll deshalb auch künftig wachsen und wir sind offen für weitere Partner. Demnächst werden sich 40 Marken dem System angeschlossen haben und die Projekt-Roadmap mit weiteren, neuen Partnern für die Zukunft ist prall gefüllt. Es ist wichtig, dass Anwender in dem von ihnen gewählten System alle Maschinen finden, die sie brauchen. So werden sich die Zielgruppen immer weiter um interessante Marken bereichern und neue Zielgruppen können erschlossen werden. Dabei ergänzen sich die CAS Marken gegenseitig perfekt – sie decken bereits eine große Bandbreite ab, die in Zukunft noch zunehmen wird. Genau das ist uns auch in Zukunft wichtig: CAS soll die größte Allianz mit der größten Vielfalt und besten Auswahl der besten Spezialwerkzeuge sein. ■

Kein Kabel, keine Markengrenzen – mit CAS können Handwerker ihre Lieblingsmarken nutzen, ohne zusätzliche Akkus erwerben oder aufladen zu müssen.

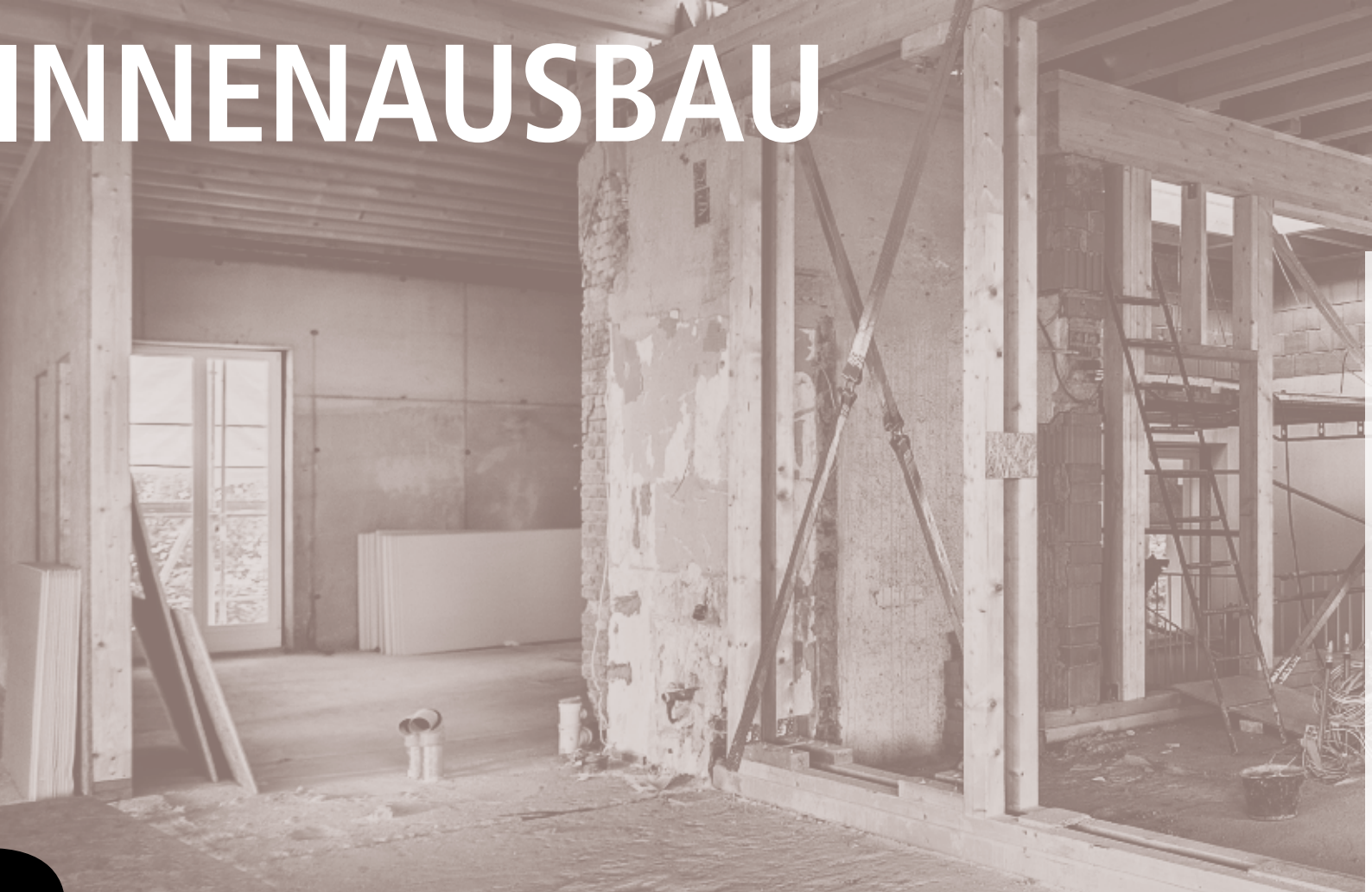


Die Vorteile der CAS Akku-Allianz

- CAS Akkupacks und Ladegeräte passen zu Maschinen unterschiedlicher Marken und Hersteller: Dadurch ist nur noch eine Grundausstattung mit Akkupacks und Ladegeräten notwendig
- CAS spart daher den Anwendern Geld, weil keine parallelen Akkusysteme mehr benötigt werden.
- CAS bietet aktuell die größte Bandbreite an Maschinen, es ist die größte Akku-Allianz am Markt mit 400 Maschinen von 40 Marken
- CAS deckt im Vergleich zu anderen Akku-Allianzen die meisten Gewerke ab und ermöglicht die Durchführung nahezu aller Arbeitsschritte in den meisten Gewerken.
- CAS erleichtert die tägliche Berufspraxis der Anwender, da keine unterschiedlichen Akkusysteme aufgeladen werden müssen. Die Verfügbarkeit der Akkus auf der Baustelle ist daher optimal.
- CAS garantiert eine 100-prozentige Kompatibilität von Akkupacks und Maschinen, viele Maschinen wurden ausschließlich auf die Kommunikation mit den CAS Akkupacks hin konzipiert.
- CAS hilft dadurch, Ressourcen zu sparen, da keine überflüssigen Akkupacks mehr ausgemustert werden müssen. Durch die Rückwärtskompatibilität bis 2009 können auch neue Akkupacks auf älteren Maschinen, die im CAS System eingebunden sind, verwendet werden.
- CAS liefert dem Handel überzeugende Argumente, Anwender zum Einstieg in das Akkusystem zu bringen.
- CAS macht durch CAS-Connect die CAS-Marken für den Handel via Nexmart digital verfügbar, selbst wenn sie nicht gelistet sind.

The logo for CAS, featuring the letters 'CAS' in a bold, sans-serif font. The 'C' and 'S' are black, while the 'A' is a vibrant red.

INNENAUSBAU



edding

fischer



HOLZ- BEARBEITUNG

NOVUS

Lamello

PREBENA

mafell

SPEWE



BAIER
Elektro-
werkzeuge

ROTHENBERGER

Pressfit

RICO
YOU WILL SEE.

virax

SANITÄR

 **Collomix**

 **EIBENSTOCK**
Elektrowerkzeuge

JÖST
abrasives

 **LIEVERS**
HOLLAND

ROKAMAT
easy working



The Haaga logo features the word "haaga" in red lowercase letters, with "part of starmix" in smaller red text above it.

metabo[®]

The Scangrip logo consists of a red stylized "C" followed by the word "SCANGRIP" in black uppercase letters, with "INNOVATION FROM DENMARK" in smaller black text below it.

METALLBEARBEITUNG

ELEKTRO- INSTALLATION

FACILITY MANAGEMENT/ GARTEN



HellermannTyton



BIRCHMEIER



starmix



ANWENDER IM FOKUS

Set oder Nicht-Set, das ist die Frage

Haben innovative Einzelprodukte im Segment der Handwerkzeuge das Potenzial, die Aufmerksamkeit der Anwenderinnen und Anwender auf sich zu ziehen oder sind (auch diese) Handwerkzeuge nur noch im Set, bevorzugt in praktischen Mobilitätslösungen, zu verkaufen? Die Rückmeldungen von Herstellern auf die Frage zeigt: Set ja, aber es gehört mehr dazu.

Dana Gaile,
Vertriebsleitung Felo Werkzeugfabrik GmbH, Neustadt (Hessen):

Die Felo Werkzeugfabrik bietet, als Hersteller von Schraubendrehern und Bits „Made in Germany“, ein umfangreiches Produktprogramm an. Entsprechend den Bedürfnissen und Wünschen der Hand- und Heimwerker haben wir sowohl Sets als auch Einzelprodukte im Produktportfolio.

Anwender von Werkzeugen möchten sich diese im Fachhandel oder in Onlineshops nicht mühselig zusammensuchen müssen. Sie greifen gern auf unsere perfekt abgestimmten Sets zurück. Gefordert sind Sets, die eine Zusammenstellung an Einzelwerkzeugen für die wichtigsten Anwendungsfälle bereithalten. Erwartet wird jedoch ebenso Flexibilität, durch den möglichen Kauf einzelner (spezieller) Artikel.

Als Produzent für qualitativ hochwertige Handwerkzeuge bieten wir Sortimente für unterschiedlichste Anwendungsbereiche, die von physisch hartem Einsatz bis zur Feinmechanik reichen oder für den Einsatz unter Spannung erforderliche Sicherheit bieten. Unser Programm wird stetig an die Anforderungen des Anwenders wie Elektriker, Schreiner, Mechaniker oder Hobbyhandwerker angepasst.

Neben den Produkten selbst ist Mobilität ein weiteres wichtiges Kriterium bei Sets. Unsere kompakten und robusten Werkzeugboxen sowie Gürteltaschen sind so konzipiert, dass alle für den Anwendungsfall erforderlichen Werkzeuge übersichtlich, leicht zugänglich und auf engstem Raum untergebracht sind. Unsere Strongboxen-Sets sind das perfekte Beispiel dafür.

Für die Marke Felo ist es ein Erfolgsfaktor, sowohl Sets als auch Einzelprodukte im Produktsortiment bereitzuhalten, um dem Anwender für jede Herausforderung die perfekte Lösung zu bieten. Diese Flexibilität schätzen auch unsere Kunden, für die wir ebenfalls in Neustadt individuell nach ihren Wünschen gefertigte Produkte produzieren.

Der Felo Ergonic K mit Ratschenfunktion in der praktischen Gürteltasche. Die Mobilität und Flexibilität ist bei Sets ebenso wichtig wie die Qualität und die Zusammenstellung.



Dana Gaile, Vertriebsleitung
Felo Werkzeugfabrik GmbH.
(Fotos: Felo)



Attraktives Werkzeug entsteht beispielsweise durch ein Neu-Denken: Beim Safe-Torque von Wera kommt eine neue Drehmomenttechnik zum Einsatz.

Detlef Seyfarth,
Leitung Marketing Wera Werkzeuge GmbH, Wuppertal:

Werkzeug ist niemals zu Ende erfunden. Besonders bei Wera beschäftigen sich die Entwickler damit, Werkzeuge neu zu denken und den Anforderungen neuer Anwendungen gerecht zu werden.

Drei Wege werden dabei immer wieder eingeschlagen:

Das Neu-Denken kann erstens in die Weiterentwicklung einzelner Produkteigenschaften münden wie z.B. der Einsatz einer neuen Drehmomenttechnik in einem Drehmomentschlüssel. Der neue Safe-Torque kombiniert einen absolut sicheren übergreifenden Auslösemechanismus mit einer Torque Lock Funktion für das Schrauben ohne Drehmomentkontrolle.

Zweitens kommen Produkte auf den Markt, bei denen Althergebrachtes komplett neu überarbeitet und ein ganzes Werkzeug innoviert wird. Ein Beispiel hierfür ist der sich selbst einstellende Maulschlüssel Joker 6004 mit Ratschenfunktion.

Last but not least werden Produkteigenschaften/Funktionalitäten entwickelt, die über verschiedene Produktkategorien hinweg zum Einsatz kommen wie z.B. der Take it easy Werkzeugfinder.

Besonders die ersten beiden Innovationsansätze sind für einzelne Werkzeuge wie geschaffen. Viele Profis werden über ein umfangreiches eigenes Sortiment verfügen, Zubehör ist also bereits vorhanden. Viele werden die Innovationen zunächst nur als Einzelteil erwerben wollen, um die Werkzeuge auf Herz und Nieren zu testen, bevor sie sich weitere Größen oder passendes Zubehör anschaffen.

Sets finden ihre Berechtigung durch die passende Zusammenstellung für eine spezielle Anwendung oder auch durch die damit verbundene vereinfachte Mitnahme auf mobilen Einsätzen.

Wera stellt dem Handel umfangreiche Unterstützung zur Verfügung: von Verkaufsargumenten in Worten und Bildern bis hin zu Mustern. Besonders Bedeutung kommt seit einiger Zeit vor allem den einfach zu nutzenden elektronischen Datenpaket-Lösungen zu. Sowohl die wichtigen Verkaufsargumente als auch Daten für das ERP-System lassen sich über das Daten Cockpit in Sekundenschnelle ausspielen.

Sets finden ihre Berechtigung durch die passende Zusammenstellung für eine spezielle Anwendung.



Detlef Seyfarth, Leitung Marketing Wera Werkzeuge GmbH.
(Fotos: Wera)



Mit abgestimmten Starter-Sets stattet Picard den Nachwuchs in unterschiedlichen Gewerken aus. Dadurch stimmen Qualität und Sicherheit auf der Baustelle. Im Bild das Starter-Set Dachdecker.

Daniel Gasperi, Leiter Marketing und Vertrieb Picard GmbH, Wuppertal:

Die Vorgehensweise, Werkzeuge im Set anzubieten, ist durchaus sinnvoll und wird auch von Picard so umgesetzt. Aber es gilt dabei Kriterien zu erfüllen, die auch für die Anwenderinnen und Anwender nachvollziehbar sind und damit die Attraktivität der Sets erhöhen. Wir konzentrieren uns mit den Sets, die wir im Programm haben, stark auf die Ausstattungen von Auszubildenden in unterschiedlichen Gewerken und erreichen so mehrere Effekte:

Die Jobstarter sind zum einen so direkt mit professionellem Werkzeug ausgestattet und können sich auf die Verbesserung und Verfeinerung der eigenen Fähigkeiten und Fertigkeiten konzentrieren. Zudem sammeln sie so positive Erfahrungen mit der Marke Picard und sind mit den Werkzeugen ausgestattet, die sie wirklich benötigen.

Zum anderen können die Handwerks- und Produktionsbetriebe, bei denen die Jobstarter arbeiten, sicher sein, dass ihre Auszubildenden bei den verschiedenen Tätigkeiten mit qualitativ hochwertigem Werkzeug arbeiten und über eine sinnvolle Zusammenstellung von Werkzeugen verfügen.

Und drittens kann sich der Handel sicher sein, dass die Sets in den markanten, schwarz-orangefarbenen Kunststoffkoffern oder optional in Aluboxen wirklich Relevanz haben. Denn die Zusammenstellung beruht auf dem jahrelangen intensiven Austausch mit den Praktikern von der Baustelle.



Daniel Gasperi, Leiter Marketing und Vertrieb Picard GmbH.
(Fotos: Picard)



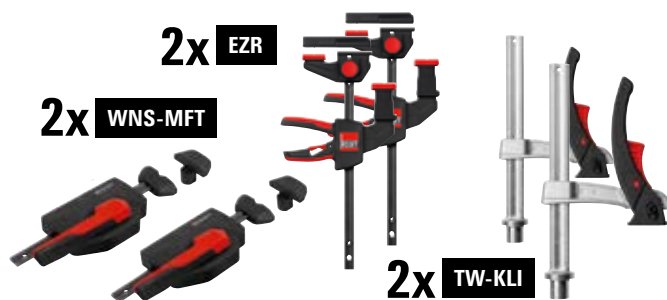
Trotzdem halten wir daran fest, die vielfach erprobten und die innovativen Einzelprodukte in den Mittelpunkt unserer Kommunikation zu stellen, sei es am Point of Sale oder in speziellen Broschüren und unseren Social Media-Aktivitäten. Denn wir sind nach wie vor sicher, dass es überzeugende Einzelprodukte gibt und dass viele unserer Hämmer dazugehören. Und die Resonanz auf die Produkte am Verkaufspunkt und auch in den Foren der Social Media-Kanäle gibt uns hier recht.

Picard stellt für die Sets eine eigene Broschüre bereit.

Viele Spannungsmöglichkeiten auf dem Multifunktionstisch



Auch als Aktionsset: MFT-SET-A



Spannwerkzeuge sind bei der Arbeit auf Multifunktionstischen unverzichtbar, und BESSEY hat dafür einige Spezialisten im Programm. Dazu zählen neben **Tischzwingen GTR, GTRH, EZR** und **variablen Schnellspannern STC** mit speziellen Befestigungsadaptern auch die spezielle **Hightech-Hebelzwinde aus Magnesium TW-KLI** sowie der **Wagrecht-Niederzugspanner WNS-MFT**. So verschieden diese BESSEY Spannwerkzeuge mit ihren individuellen Stärken auch sind, alle zeichnen sich durch maximale Nutzerfreundlichkeit und stabile Bauweise aus. Mit diesen praktischen Helfern sind Handwerker auf jeder Baustelle gut ausgestattet, und es lässt sich schnell und präzise auf Multifunktionstischen arbeiten.

Aktuell bietet BESSEY auch drei dieser Spezialisten in jeweils zweifacher Ausführung im limitierten Aktionsset MFT-SET-A an.

Mehr Infos: www.bessey.de

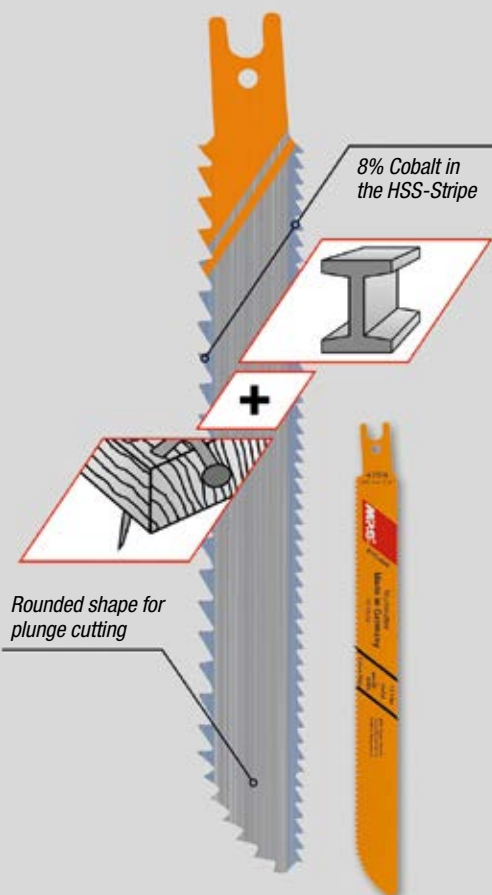


ORANGE BEAST

Multipurpose blade

TRI Trimetal HSS with 8% Cobalt

Multicutter for wood and metal



Zeigt auch als Einzelwerkzeug Wirkung: Die neue, innovative Multifunktionszange vereint Funktionen aus acht Anwendungen in einem Werkzeug. Ob es Kabel zu schneiden, Schrauben zu kürzen, Material zu halten oder greifen gilt, die 8in1 Multifunktionszange electric ist vielfach einsetzbar. Genauso kann damit abisoliert, gecrimpt, geschraubt, entgratet oder gebogen werden. (Fotos: Wiha)

Sven Wilde, Leiter Marketing Wiha Werkzeuge GmbH, Schonach:

Das Wiha Angebot im Bereich Sortimente und Sets vergrößerte sich enorm in den letzten Jahren. Von Funktionstaschen über Werkzeugkoffer oder neue Werkzeugrucksäcke bis hin zu Werkstattwagen-Lösungen bieten wir ein breites Spektrum für unterschiedliche Anwender-Zielgruppen. Parallel dazu ließ sich Wiha in Sachen Display- und PoS-Lösungen sowie unterstützenden Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen einiges für den entsprechenden Erfolg im Handel einfallen. Neue Holz-Display-Varianten als Unterstreichung des nachhaltigen Gedankens sind nur ein Baustein von vielen.

Wir sehen sowohl für den Handel als auch für Profianwender vielschichtige Vorteile darin, unsere Handwerkzeuge in sinnvoll durchdachten Sortimenten anzubieten. Angesichts eines heute riesigen Marktspektrums an Werkzeuglösungen gestaltet sich für Profis die individuelle Auswahl und Anschaffung alles andere als einfach. Ähnlich sieht es hinsichtlich des oft nötigen Beratungsaufwands am PoS aus. Unterschiedliche Kundenanforderungen erfordern gänzlich andere Ansatzpunkte und Argumentationen bei der Beratung. Hier den Überblick zu behalten ist oft leichter gesagt als getan.



Sven Wilde, Leiter Marketing
Wiha Werkzeuge GmbH.

Wiha setzt genau hier an. Wir übernehmen diesen zeitintensiven Arbeitsschritt und das optimale Zusammenstellen notwendiger Werkzeuge für bestimmte Arbeitssituationen. Dazu packen wir alles in Transport- oder Aufbewahrungslösungen, die ebenfalls durch ihren Nutzen überzeugen. Hinsichtlich der Margen-Potenziale punkten Sortimente gegenüber klassischen C-Einzel-Produkten natürlich doppelt für unsere Handelspartner.

Innovative Einzelprodukte sollten jedoch keinesfalls im Produktangebot fehlen. Vorkonfigurierte Werkzeugsortimente dienen als ideale Grundlage. Mit der Ergänzung sinnvoller Einzelprodukte lässt sich das persönliche Equipment bestmöglich abrunden. Der E-Schraubendreher speedE electric bietet sich zum Beispiel für jeden Elektro-Profi an, der zusätzlich auf ein hocheffizientes, zeit- und kraftsparendes Schraubinstrument zurückgreifen möchte.



Heinrich Bär, Head of Product Engineering Weicon Tools, Münster:

Der Setgedanke bei unseren Abisolierwerkzeugen ist für uns durchaus ein Erfolgsfaktor, weil man durch ein sinnvoll zusammengestelltes Set direkt passende Produkte zur Hand hat, um damit beispielsweise einen besonders großen oder einen sehr speziellen Arbeitsbereich abzudecken.

Ein Beispiel für so ein Set ist das Weicon Tools Profi-Starter Set. Das Set besteht aus einem Kabelmesser, einer Abisolierzange, einem Rundkabel-Stripper sowie einem Coax-Stripper. Durch die vier Werkzeuge werden die am häufigsten auftretenden Anwendungsfälle bei der Hausinstallation abgedeckt. Das Profi-Starter Set dient als Grundausrüstung für Handwerker in den Bereichen Elektro, Heizung und im Kundendienst und eignet sich auch für den Heim- und Hobbybereich. Insbesondere Berufseinsteigerinnen und -einsteiger im Bereich der Elektrik entscheiden sich sehr gern für ein solches Set, um direkt die passende Grundausrüstung für viele Anwendungsfälle parat zu haben.



Heinrich Bär, Head of Product
Engineering Weicon Tools.
(Fotos: Weicon)

Wir bieten aber auch Sets für spezielle Bereiche, wie für den Bau von Schaltschränken, für die Installation von SAT-Anlagen mit Multischalter, für ein fachgerechtes Verdrillen von Aderendhülsen und für ein bündiges Entmanteln an Abzweig- und Verteilerboxen.

Meiner Erfahrung nach greifen gerade Einsteigerinnen und Einsteiger gern zu unseren konfektionierten Sets und Profis, die schon länger im Berufsleben stehen und über viel Erfahrung verfügen, stellen sich ihre Sets selbst zusammen. So erhält jede und jeder das, was in der aktuellen Situation die passende Lösung darstellt und womit ein fachgerechtes Arbeiten erleichtert wird.

Das Weicon Tools Profi-Starter-Set wird im Koffer angeboten – so hat man alle Werkzeuge sicher verstaut und stets zur Hand.

Beispiele für erfolgreiche Werkzeugsets von Hazet sind die SmartCase und SmartHolder Serien. Diese ermöglichen eine maximale Anzahl an sicher befestigten Werkzeugen auf kleinstem Raum.



Carsten Scholz, Leitung Marketing & Werbung Hazet-Werk Hermann Zerver GmbH & Co.KG, Remscheid:

Der Setgedanke bei Handwerkzeugen ist für uns ein entscheidender Erfolgsfaktor. Aus Kundensicht bieten Werkzeugsets zahlreiche Vorteile. Sie gewährleisten den Anwendern Komplettlösungen, die Zeit und Aufwand bei der Auswahl einzelner Werkzeuge sparen. Zudem garantiert die Zusammenstellung auf die verschiedenen Bedürfnisse der Handwerker zugeschnittene Sätze, wodurch deren Arbeitseffizienz steigt. Die platzsparende Aufbewahrung in den Handwerkerkoffern erleichtert die Organisation, den Transport und die Lagerung. Dies trägt zu einer langlebigen Nutzung bei und vermittelt ein Gefühl von Ordnung und Professionalität.

Aus Marketingsicht bieten Sets die Chance, ein konsistentes und ansprechendes Produktbild zu präsentieren. Dies stärkt den Wiedererkennungswert und das Markenimage. Darüber hinaus erlauben Sets gezielte Marketingkampagnen, die auf die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten und den Mehrwert für die Anwender hinweisen.

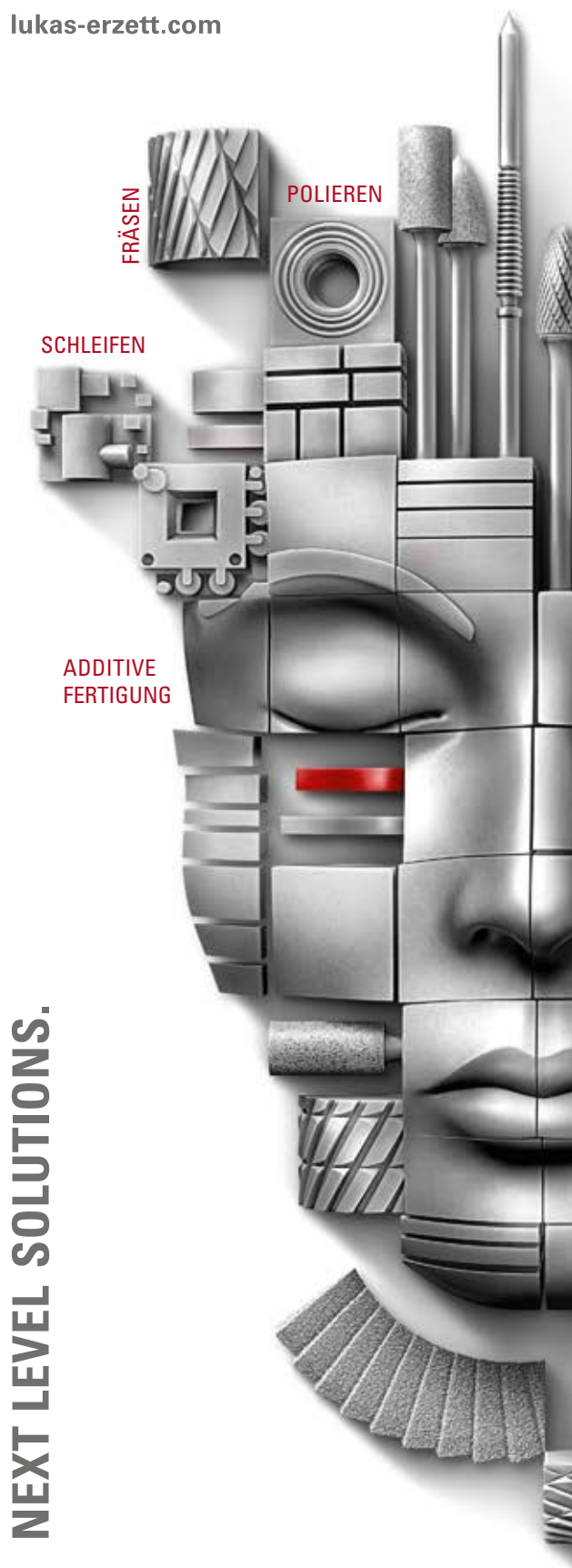
Ein exzellentes Beispiel für unseren Erfolg mit Werkzeugsets sind unsere SmartCase und SmartHolder Serien. Diese ermöglichen eine maximale Anzahl an sicher befestigten Werkzeugen auf kleinstem Raum. Konzipiert und designt in Deutschland, sind sie u.a. ideal geeignet für den schnellen Einsatz in Industrie, Hand- und Heimwerk und den Baunebengewerken. Unsere Anwender schätzen besonders, dass sie für diverse Schraubarbeiten immer die passenden Werkzeuge griffbereit haben, ohne etliche Einzelwerkzeuge lose mitzunehmen. Mit fünf verschiedenen SmartCase Sets für unterschiedliche Anwendungen ermöglichen wir eine anwenderfreundliche Auswahl, die wir stetig durch neue Sets erweitern. Die klare Anordnung in den Sets garantiert dabei stets einen schnellen Überblick und Zugriff. Der erfolgreiche Marktstart dieser beiden Reihen und die positive Resonanz unserer Anwender zeigt den Erfolgsfaktor von Werkzeugsets für uns von Hazet hervorragend auf.

Mit 20 Verkaufs- und Vorführwagen unterstützt Hazet den Fachhandel im In- und Ausland – mit an Bord: viele Werkzeugsets.



Carsten Scholz, Leitung Marketing & Werbung Hazet-Werk Hermann Zerver GmbH & Co.KG. (Fotos: Hazet)

LUKAS
lukas-erzett.com



NEXT LEVEL SOLUTIONS.

JETZT PROZESSE OPTIMIEREN!



Wiha Produktpräsentation in den Shop-Räumlichkeiten der Maranos GmbH. (Fotos: Wiha)



Das Wiha Werkzeugrucksack Set electric in der Bestückung für elektrische Anwendungen.

ERFAHRUNGEN MIT DEM WERKZEUGRUCKSACK VON WIHA

Kunden erleben eine „ganz neue Welt“

Im April 2023 führte Wiha seine neuen Werkzeugrucksack Sets ein. Produktdesign-Auszeichnungen mit dem Red Dot 2023 oder Focus Open Silver 2023 ließen nicht lange auf sich warten. Marketing- und Kommunikationsaktivitäten auf allen Kanälen machten die Wiha Neuheit schnell im gesamten Markt bekannt.

Nach den ersten acht Monaten kann nun laut Sven Wilde, Marketingleiter von Wiha, ein durchweg positives Fazit gezogen werden: „Unsere Rucksäcke legten im ersten Halbjahr bereits eine unglaubliche Erfolgsstory mit einer sehr hohen Nachfrage hin, was zeitweise auch zu längeren Lieferzeiten führte. Wir freuen uns riesig, dass wir unseren Handelspartner ein so erfolgreiches Produkt anbieten können, das genau der Nachfrage des Marktes und des aktuellen Trends entspricht. Profis setzen auf Qualität und auf Lösungen, die deren Arbeitsalltag leichter machen. Im Bereich Transportlösungen punkten Werkzeugrucksäcke da auf ihre eigene Art: Mit zwei freien Händen ist so manches einfach leichter. Verfügen Werkzeug-Rucksäcke wie unser Modell dann noch über eine so starke Kombination aus robusten und funktionalen Eigenschaften, plus einer Vielzahl an Individualisierungsmöglichkeiten, ergibt das ein Produkt, das voll ins Schwarze trifft.“

Bestätigt wird dies auch so von Luca Marano, Inhaber der Maranos GmbH mit Sitz in Rottenburg-Ergenzingen am Neckar. In seinem Handelsgeschäft bietet er neben SPS und Automatisierungstechnik auch ein breites Sortiment an Profi-Werkzeugen und Equipment für Werkstatt und Baustelle. Mit den Wiha Werkzeugrucksäcken habe er in diesem Jahr ein Produkt ins Sortiment geholt, das von Beginn an begeistert habe: „Die ersten Anfragen von Stammkunden kamen sofort nach der Markteinführung rein, das war enorm. Gerade bei Kunden der Photovoltaik-Branche oder aus dem

Dachdecker-Bereich sind die Rucksäcke sehr beliebt und begehrt. Die Resonanz ist durchweg positiv und es ist offensichtlich, dass man genau auf solch ein Produkt gewartet hatte.“

RUCKSACK STATT PHYSIOTHERAPEUT

Zuletzt sprach Luca Marano mit einem Kunden aus dem PV-Sektor, wie er weiter ausführte: „Er sei als bandscheibengeplagter Handwerker „einfach nur froh“ über seine Neuanschaffung des Rucksacks. Früher stand wohl auf der Tagesordnung, mit 20-30kg schweren Koffern oder Taschen zu seinen Einsätzen zu fahren - oder sogar auf Dächer zu steigen. Das Ergebnis: Der Besuch beim Physiotherapeuten. Sowohl für die Gesundheit als auch in Sachen Sicherheit erlebe man nun eine ganz „neue Welt“ mit dem Rucksack.“



Großzügiger Stauraum ermöglicht Anwendern das Mitführen von weiterem Material oder Zubehör.

Solche Rückmeldungen seien keine Einzelheit, wie Marano weiter erzählt: „Der bequeme Tragekomfort des Wiha Rucksacks, sein bemerkenswerter Stauraum neben der Werkzeug-Ausstattung oder sein kippsicherer Stand sind z.B. Kriterien, die ich regelmäßig von Kunden als großes Plus gegenüber anderen Rucksack-Modellen im Markt genannt bekomme.“

INDIVIDUALITÄT ALS ERFOLGSFAKTOR

Als eines seiner Erfolgsrezepte bietet Marano seinen Kunden die individuelle Erweiterung der Wiha Rucksack-Sets an. „Je nachdem aus welcher Branche meine Kunden kommen, wird natürlich erst einmal die Grundsatzentscheidung getroffen: Wird die electric Version des Werkzeugrucksacks gewählt oder die mit den mechanischen Werkzeugen, wie es z.B. oft in der Holz-Branche der Fall ist. On top kann dann gemeinsam die ideale Konfiguration des weiteren Inhalts ausgewählt werden. Bei manchen Betrieben haben wir sogar feste Set-Kategorien im Vorfeld festgelegt. D.h. kommen Anfragen z.B. nach Set 1 wissen wir genau, dass in den Wiha Rucksack mit seiner jeweiligen Grundausstattung die Werkzeuge X, Y und Z on top bestückt werden sollen, bevor der entsprechende Mitarbeiter das Produkt im Shop abholt. Bei den Sets 2-5 sind dies wiederum ganz andere Werkzeuge, je nach Anwendungsschwerpunkt oder Mitarbeiter-Anforderungen. Das bietet uns die ideale Möglichkeit, unseren Kunden ein Produkt an die Hand zu geben, was zu 100 Prozent zu ihnen passt und deren Arbeitsalltag erleichtert.“

Inwiefern das Wiha Modell für Anwender im Speziellen punktet – und somit auch dem Handel einen ganz besonderen Hebel bietet – ist auf vielfältigen Medienkanälen bis ins Detail zu entdecken. Ein separates Rückenfach für Laptop oder Dokumente, extra geschützte Seiten- und Aufbewahrungsfächer für Wertgegenstände, ein durchdachtes Fächersystem, die Schnellzugriffsmöglichkeit bei einer 1/3 Öffnung des Rucksacks oder die insgesamt 77 Aufbewahrungs- und 30 Anbringungsmöglichkeiten sind nur einige Beispiele davon. ■

DREHMOMENTSCHLÜSSEL MANOSKOP 730 JETZT AUCH IN VDE-AUSFÜHRUNG

Sicher arbeiten unter Strom

Stahlwille hat eine VDE-Zulassung für seinen Drehmomentschlüssel Manoskop 730 VDE in zwei Größen erhalten. Es sind die einzigen Modelle am Markt, bei denen das Nachjustieren ohne Demontage möglich ist. Gleiches gilt für den zulassungskonformen Tausch der Einsteckknarre, ohne dass eine erneute Durchschlagsprüfung vorgenommen werden muss. Der Tausch der Knarre in Eigenregie ohne Versand des Werkzeuges für eine erneute VDE-Prüfung sorgt für eine erhebliche Reduzierung des Aufwandes und der Kosten für solche Prüfvorgänge. Die Handhabung der Werkzeuge in der Praxis fällt wesentlich leichter.

Die Zulassung wurde für zwei Versionen mit unterschiedlichen Messbereichen und Baulängen erteilt. Das Manoskop 730R/2.5 VDE verfügt über einen Messbereich von 4 bis 25 N.m und hat eine Baulänge von 335,5 mm. Die größere Version, das Manoskop 730R/5 VDE, ist für 10 bis 50 N.m bei einer Baulänge von 390,5 mm ausgelegt. Im Griffbereich ist die Kunststoffhülle bei beiden Werkzeugen doppelt isoliert, um VDE-konform unter Spannung bis 1.000 Volt arbeiten zu können. Die Isolierung selbst besteht aus einem sehr griffigen, glasfaserverstärkten Polyamid-Kunststoff. Dieser ist beständig gegenüber häufig in Arbeitsumgebungen vorkommenden Flüssigkeiten wie Laugen, Kraftstoffen und Ölen – ideal für harte Einsatzbedingungen.

Das Manoskop 730 VDE ist ein mechanisch auslösender Drehmomentschlüssel. Bei Erreichen des eingestellten Wertes erfolgt ein deutlich spürbares Doppelstopp-Signal. Wie für alle Werkzeuge dieser Baureihe von Stahlwille gilt: Ein Rücksetzen auf „0“ ist nicht erforderlich. Anstelle einer Feder kommt ein verschleißarmes Auslösesystem mit Schaltkante zum Einsatz. Das Messelement wird nur beim Anzug belastet. Eine Weiterbelastung nach dem Auslösen wirkt nicht auf den Auslösemechanismus – Beschädigungen werden auf diese Weise sicher verhindert. Eine Umschaltfunktion zum Lösen bestehender Schraubverbindungen gibt es nicht, somit werden unkalkulierbare Kräfte beim Lösen bestehender Schraubverbindungen ausgeschlossen.

Zur professionellen Ausstattung gehört eine Vierkantaufnahme mit QuickRelease-Sicherheitsverriegelung für die zuverlässige Arretierung der Einsteckwerkzeuge. Die Einstellung von Drehmomenten ist mit der QuickSelect-Schnellverstellung ohne Kraftaufwand

möglich. Einfach am Stellkopf ziehen, einstellen und sichern. Die Doppelskala mit farbiger Unterscheidung unterschiedlicher Maßeinheiten lässt sich sehr gut ablesen und ermöglicht eine präzise Feineinstellung.

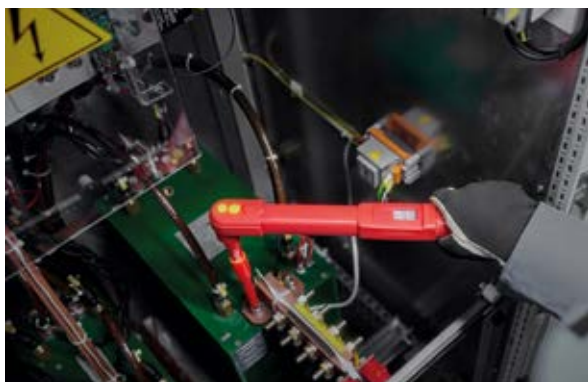
UMFANGREICHES VDE-SORTIMENT

Die beiden Drehmomentschlüssel sind Teil eines umfangreichen VDE-Sortimentes von Stahlwille. Die in Breite und Tiefe mit Blick auf die tägliche Praxis entwickelte Auswahl umfasst mehr als 130 geprüfte VDE-Produkte, die sich durch ergonomisches Design, geringe Toleranzen und lange Standzeiten auszeichnen.

Die VDE-konformen Drehmomentschlüssel, Fein-zahnknarren, Maulschlüssel, Schraubendreher und Zangen werden einzeln sowie in anwendungsorientierten Zusammenstellungen angeboten, die sich komfortabel lagern und transportieren lassen. Neben stapelbaren Garniturenkästen sind das Rolltaschen und ein 48-teiliger VDE-Werkzeugsatz im Koffer speziell für Anwendungen im Bereich Elektro-Mobilität. Vervollständigt wird das Sortiment mit Steckschlüssel- und Schraubendrehereinsätzen, unter anderem für Torx-Antriebe und Innenvielzschrauben. ■



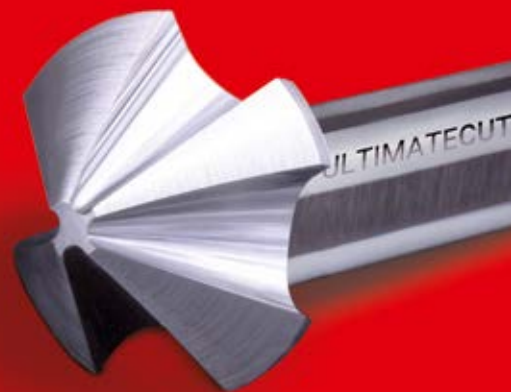
Einzigartig: Das Manoskop 730 VDE erlaubt das Nachjustieren und den Knarrenwechsel in Eigenregie – ohne Demontage und Einschicken zwecks erneuter VDE-Prüfung. (Fotos: Stahlwille)



Arbeiten unter Hochspannung: Das Manoskop 730 VDE ist in zwei Baulängen mit unterschiedlichen Drehmomentbereichen verfügbar und Teil eines umfangreichen VDE-Sortimentes von Stahlwille mit mehr als 130 geprüften VDE-Produkten.



ARBEITSZEIT 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 beim professionellen Fachhandel oder unter www.ruko.de



FASCINATION  PRECISION®

EINSEITIG ZUGÄNLICHE MATERIALIEN DAUERHAFT VERBINDEN

Besser Niet- als Nagelfest

Geometriebedingt oder konstruktiv: Viele Bauteile sind bei der Montage nur einseitig zugänglich, müssen aber dennoch sicher verbunden werden. Diese Herausforderung löst die Blindniet-Technik. Dabei wird von der Werkstückvorderseite ein Niet oder eine Blindnietmutter in das Bohrloch eingeführt und mit einem speziellen Nietsetzgerät verpresst. So entsteht eine formschlüssige Verbindung, die hohe Festigkeit und Zuverlässigkeit verspricht. Als Spezialist in diesem Bereich bietet Gesipa – je nach Anwendung und Anforderung – ein breites Spektrum an Blindnieten und -muttern sowie die passende Setz- und Automatisierungstechnik.

Effiziente Arbeitsprozesse, Sicherheit und nicht zuletzt verschiedene Werkstoffe: Die Anforderungen an die Verbindungstechnik sind vielseitig. Viele Bauteile sind zudem nur einseitig zugänglich. Für diese Fügestellen eignet sich zur dauerhaften Verbindung flach aufeinanderliegender Bauteile die Blindniettechnik in besonderem Maße. Diese findet in einer Vielzahl von Branchen Anwendung: In der Automobilindustrie zum Beispiel werden Niete verwendet, um Bauteile an die Karosserie anzubringen. Im Maschinenbau dienen sie häufig zur Verbindung von Gehäusen, Rahmenteilen und Strukturelementen. Bei Bauprojekten werden unter anderem Fassadenverkleidungen, Blechdächer, Geländer oder Metallkonstruktionen mit Blindnieten befestigt. Erfolgreich eingesetzt wird die Befestigungsmethode unter anderem, wie dargestellt, in der Automobilindustrie, im Maschinenbau, am Bau, aber auch in der Heizungs-, Lüftungs-, und Klimatechnik.

DER SETZVORGANG

Ein Blindniet besteht aus zwei Teilen: dem Hohniet und dem Nietdorn. Vorbereitend wird zunächst ein Loch in die zu verbindenden Bauteile gebohrt. Dieses sollte mindestens 0,1 Millimeter größer sein als der Durchmesser des Hohniets. Nach dem Einführen des



Auch anspruchsvolle Materialien können mit Hilfe der Blindniettechnik zuverlässig und langfristig miteinander verbunden werden.

den Nietdorn im Bauteil verformt bis der Nietdorn an der vordefinierten Stelle und Kraft abreißt. Dadurch entsteht eine feste Verbindung zwischen den Bauteilen. Auf der einen Seite des Bauteils hält der Setzkopf den Niet in Position und verhindert so ein Durchrutschen, während auf der blinden Seite

Blindniet in dieses Loch, befindet sich der Setzkopf auf der Verarbeitungsseite des Bauteils und der Hohnietsschaft auf der blinden Seite. Daraufhin wird der Niet mit Hilfe eines speziellen Blindniet-Setzgeräts in Position gehalten. Um den Niet zu verformen und die Verbindung herzustellen, wird das Setzgerät ausgelöst. Dies bewirkt, dass der Schaft des Niets durch den Schließkopf zusammen- und der Setzkopf gegen das Bauteil gedrückt wird. Der Hohnietsschaft wird durch

des Bauteils der verformte Schaft eine starke Verbindung gewährleistet. Soll ein Innen- oder Außengewinde in besonders dünne oder nur einseitig zugängliche Bauteile eingebracht werden, stellen Blindnietmutter oder Blindnietsschrauben die ideale Lösung dar. Anders als der Blindniet ist die Blindnietmutter ein Verbindungselement mit Zusatzfunktion.

ZUVERLÄSSIG, SCHNELL UND KOSTENEFFIZIENT

Die Blindniettechnik erfordert im Gegensatz zu anderen Verbindungstechniken wie Schrauben oder Schweißen keine Zugänglichkeit von beiden Seiten an der Fugestelle. Der Niet kann von nur einer Seite gesetzt werden. Zudem ist der Setzvorgang besonders einfach und anwenderfreundlich. Der Niet kann innerhalb von Sekunden gesetzt werden. Durch die schnelle Vernietung werden Produktions- oder Montagezeiten verkürzt.

Selbst empfindliche, brüchige oder weiche Bauteile können so zuverlässig miteinander verbunden werden. Da der Niet von außen gesetzt wird, kommt es außerdem zu keinen Beschädigungen der Oberfläche. Dadurch bleibt die ästhetische Qualität des Materials erhalten. Auch bei dynamischen Belastungen wie dem anschließenden Transport zum Einsatzgebiet der Bauteile oder beim Einsatz in Fahrzeugen, punktet die Blindniettechnik gegenüber anderen Verbindungs-

Gesipa bietet eine Reihe an Verarbeitungswerkzeugen an. Akkusetzgeräte werden immer häufiger verwendet, da sie kabel- und schlauchlos arbeiten und damit überall flexibel einsetzbar sind. (Fotos: Gesipa)





Blindnietmuttern und Blindniet-schrauben eignen sich zur Ein- und Anbringung von tragfähigen Innen- oder Außengewinden in dünne Bauteile. Sie ermöglichen die feste Verbindung zweier Bauteile und die lösbare Anbringung weiterer Bauteile.



Der Blindniet besteht aus zwei Teilen: dem Nietdorn und dem Hohl-niet. Nach Setzen des Niets, bricht der Nietdorn an einer vorgegeben Sollbruchstelle ab.

techniken. Denn vernietete Verbindungen sind vibrationsbeständig und bieten eine hohe Zug- und Scherfestigkeit.

BREITES PRODUKTPORTFOLIO

Gesipa bietet eine Vielzahl von Nietarten an, die unterschiedlichen Anforderungen und Materialien gerecht werden. Bereits das Standardprogramm umfasst mehr als 400 Blindniete mit verschiedenen Nietschaft- und Setzkopfdurchmessern sowie flexiblen minimalen und maximalen Klemmbereichen. Beim Setzkopf kann zwischen Flachrundkopf, Senkkopf und Großkopf gewählt werden. Auch die Möglichkeiten der Materialverbindungen der Anwendungsteile sind vielfältig – beispielsweise können Aluminium und Stahl, Kupfer und Stahl oder Kupfer und Bronze verbunden werden. Die Festigkeit der Verbindung hängt von der Art des verwendeten Niets und den spezifischen Anforderungen der Anwendung ab. Sollte eine Anwendung aus der Norm ausbrechen, so stehen die Experten von Gesipa zur Verfügung. Durch ihr breites Fach- und Branchenwissen ist es möglich, den Niet auf die Anwendung hin zu optimieren. Mit jahrzehntelanger Erfahrung in der Beratung und Entwicklung von Blindnieten und -muttern sowie über 40 Jahren Erfahrung in der automatischen Verarbeitung von Blindnieten definiert der Technische Vertrieb die projektspezifischen Anforderungen. Darunter fallen unter anderem die Oberflächenveredelung, anwendungsgerechte Scher- und Zugfestigkeit sowie Setzprozesssicherheit.

Die Wahl des richtigen Produkts beeinflusst die Qualität, Festigkeit und Zuverlässigkeit der Verbindung. Grund dafür ist zum einen die Kompatibilität. Denn unterschiedliche Materialien erfordern unterschiedliche Blindnietarten. Zum anderen spielt die Anwendungsumgebung eine große Rolle, da Faktoren wie Temperatur, Feuchtigkeit, Vibration oder chemische Einflüsse die Leistung des Niets beeinträchtigen. Daher ist es wichtig, einen Niet zu wählen, der für die spezifischen Anwendungsumgebungen geeignet ist. Auch Festigkeits- und Designanforderungen sowie Qualitäts- und Sicherheitsstandards sollten dabei berücksichtigt werden.

FÜR JEDE HERAUSFORDERUNG DEN RICHTIGEN NIET

Neben dem Standardprogramm bietet Gesipa auch Blindniete für besonders anspruchsvolle Einsatzbereiche an. Beispielsweise lassen sich selbst extreme Verbindungen durch hochfeste Strukturblindniete erzielen.



Die Blindniettechnik ist ein Verfahren zur Verbindung von Materialien, deren Rückseite nicht zugänglich ist. Blindniete sind variabel anpassbar in Form und Größe, so dass zahlreiche Anwendungsfelder und -fälle bedient werden können.

Unabhängig von ihren bauphysikalischen Eigenschaften – ob spröde, biegsam, weich, porös, brüchig oder zerbrechlich – können nahezu alle Materialien mit Hilfe des richtigen Niets verbunden werden. Somit eignet sich diese Technik auch für Bauteile aus Fiberglas, Hartfaser oder Gipsplatten. Bei Kunststoffteilen kann durch den Einsatz von funktionsgeprägten Nietten Weißbruch vermieden werden. Darüber hinaus lassen sich spritzwassergeschützte Verbindungen einfach und zuverlässig realisieren. Für Projekte, bei denen Abmessungen oder Abstände abseits der Standardmaße erforderlich sind, verfügt Gesipa über Produkte in speziellen Passformen und Ausführungen.

ANWENDUNG LEICHT GEMACHT

Neben diversen Nietarten hält Gesipa auch die passenden Setzgeräte bereit. Ist besonders viel Leistung gefordert, eignen sich oftmals pneumatisch-hydraulische Setzgeräte. Die für den Setzvorgang erforderliche Druckluft wird hier doppelt genutzt: sowohl für das Setzen des Blindniets als auch für die Absaugung des Restnietdorns. Die Akku-Setzgeräte ermöglichen ma-

ximale Flexibilität, da sie unabhängig von Kabeln und Schläuchen arbeiten. Die konsequente Weiterentwicklung der Akkuniettechnik durch Gesipa hat in diesem Bereich zu einer modernen CAS-basierten Akkutechnologie sowie mit dem Birdie zu einem besonders kleinen, leichten und zugleich leistungsstarken Akkunietgerät geführt. Für gelegentliche, kleinere Handwerksarbeiten bieten sich Blindniet-Handgeräte an. Die vollautomatische Blindnietverarbeitung wird unter anderem bei stationären Arbeiten in der industriellen Großserie eingesetzt. Der Blindnietautomat kann entweder personell oder durch eine Roboteranwendung betrieben werden. Alle Setzgeräte zeichnen sich durch ihre Präzision und einfache Handhabung aus. Dies ermöglicht eine fehlerfreie Verarbeitung der Niete bei kurzen Bearbeitungszeiten. Zudem sind die Setzgeräte besonders robust und langlebig.

Die Blindniettechnik ermöglicht langfristige Materialverbindungen in Bereichen, die für andere Verbindungstechniken nicht zugänglich sind. Selbst anspruchsvolle Materialien können durch den richtigen Niet zuverlässig miteinander verbunden werden. ■

NEUES UND BEWÄHRTES BEIM ELEKTROWERKZEUG-ZUBEHÖR

Die Leistungsträger an der Maschine

Bohren, sägen, trennen, mit Elektrowerkzeugen werden vielfältige Aufgaben erledigt. Aber sie kommen ohne das Zubehör nicht aus, das für das exakte Loch, für den sauberen Schnitt oder die ausbruchsfreie Kante sorgt – ein punktueller Blick auf Neues und Bewährtes im Segment der Elektrowerkzeug-Zubehöre.

Stichsägen und Säbelsägen sind in vielen Gewerken ständig im Einsatz: Ob beim Abriss, Terrassenbau, Installations- oder Tischlerarbeiten. Ein schneller, sauberer Schnitt ist wichtig für eine professionelle und effiziente Arbeit. Das neue Sägen-Sortiment von Klingspor bietet deshalb Säge-Lösungen für zahlreiche Materialien und Anwendungen. Das neue Sägeblatt-Produktprogramm umfasst rund 50 verschiedene Stichsäge- und Säbelsägeblätter. „Damit können wir nun auch Produkte zum Trennen von Holz aller Art anbieten. Außerdem sind Sägen für Metall, Laminat, Kunststoff und mineralische Stoffe verfügbar“, erklärt Ralf Müller, Produktmanager bei Klingspor. Für welches Material sich ein Klingspor Sägeblatt eignet, zeigt ein Farbcode auf den ersten Blick: Grün steht beispielsweise für Holz und blau für Metall, das zweitgrößte Anwendungsgebiet für Stich- und Säbelsägeblätter.

Klingspor Sägeblätter sind made in Germany und in drei Qualitätsklassen erhältlich. Produkte der 300er Linie stehen für schnelle Schnitte zu einem sehr guten Preis-Leistungsverhältnis. Die 600er Linie umfasst Standard-Sägeblätter zum schnellen und sehr sauberen Schneiden. In der 900er Linie stecken echte Spezialwerkzeuge wie zum Beispiel das besonders schmale Stichsägeblatt JS 931 WF für extreme Kurvenschnitte



Die Tri-Metall Multi-Cutter der Serie Orange Beast sind die perfekten Allrounder für Holz und Metall. MP.S bietet sie passend für alle handelsüblichen Säbelsägenmaschinen an. (Foto: MP.S)

bei Holz oder das Säbelsägeblatt RS 902 WQ für sehr schnelle Schnitte in Grün- und Brennholz.

Um eine möglichst große Bandbreite an Maschinenherstellern zu bedienen, wird es die Klingspor Sägeblätter mit den zwei gängigsten Aufnahmen geben: ½ Zoll-Aufnahme bei den Säbelsägeblättern, die klassische T-Aufnahme bei den Stichsägeblättern. Verpackt sind die Klingspor Sägeblätter in kleinen Packs mit je fünf Stück.

PERFEKTE ALLROUNDER

Gleichermaßen schnittfreudig in Holz und Metall sind die Orange Beast Säbelsägeblätter von MP.S. Damit eignen sie sich ideal für Arbeiten auf dem Bau und bei der Renovierung. Denn Schrauben oder Nägel in Holz durchtrennen sie ebenso leichtgängig wie Holzbalken oder Stahlprofile und Rohre. Die Trimetall-Säbelsägeblätter weisen acht Prozent Kobalt im HSS-Streifen auf, der für eine extrem hohe Standzeit und eine lange Lebensdauer der Sägeblätter sorgt.

Das Sortiment der Orange Beast-Sägeblätter umfasst aktuell insgesamt zwölf unterschiedliche Säbelsägeblätter, die jeweils mit entsprechenden Längen und Zahnungen primär auf unterschiedliche Anwendungsbereiche von der Bearbeitung von Weichholz bis hin zu faserverstärkten Kunststoffen und allen Metallsorten ausgerichtet sind. Trotz der Spezifizierung bleiben die MP.S-Säbelsägeblätter Allrounder für einen umfassen-

den Einsatz. Allen gemeinsam ist die abgerundete, mit Sägezähnen ausgestattete Spitze des Säbelsägeblattes, um ein schnelles, einfaches und ausriffsfreies Eintauchen in das Material zu gewährleisten.

Durch die Vielseitigkeit der Orange Beast-Säbelsägeblätter und die hohe Lebensdauer sorgen die Werkzeuge für eine effektive Zeitersparnis bei der täglichen Arbeit: Sie müssen bei unterschiedlichen Materialien nicht und auf jeden Fall später gewechselt werden.

HELLER STELLT DEN NEUEN 4POWER PRO SDS-PLUS HAMMERBOHRER MIT VIER SCHNEIDEN VOR

Heller Tools GmbH kann auf 175 Jahre Know-how in der Herstellung von Bohrern blicken. Diese Erfahrung steckt im neuen 4Power Pro SDS-plus Hammerbohrer, der aktuell im Markt eingeführt wird. Mit diesem neuen Hochleistungsvierschneider stärkt und erweitert Heller seine Kernkompetenz im Bereich Hammerbohren und bietet den Anwenderinnen und Anwendern eine verbesserte Leistung und Haltbarkeit.

Im Vergleich zum Vorgängermodell hat der 4Power Pro eine Reihe von neuen Eigenschaften und Vorteilen. Eine der wichtigsten Neuerungen des Hammerbohrers ist das exklusive Hartmetall mit der patentierten Doppelzentrierspitze. Die Spitze ermöglicht eine höhere Stabilität beim Anbohren und eine längere Lebensdauer in Beton und Armierung. Dabei verbessert die optimierte Hartmetalllegierung die Verschleißbeständigkeit

Heller stellt den neuen 4Power Pro SDS-plus Hammerbohrer mit vier Schneiden vor. Im Vergleich zum Vorgängermodell hat der 4Power Pro eine Reihe von neuen Eigenschaften und Vorteilen. (Fotos: Heller Tools)



Klingspor stellt ein neues Sägeblatt-Sortiment für vielfältigste Anwendungen vor. (Foto: Klingspor)

des Bohrers um das Doppelte, während die verbesserte Hartmetallgeometrie ihn dreimal robuster auf Armiierung macht.

Neben seiner Robustheit zeichnet sich der 4Power Pro SDS-plus besonders durch seine Geschwindigkeit aus. Mit seinen vier Schneiden und vier Wendeln bietet der Bohrer eine verbesserte Leistung und ermöglicht ein schnelleres und effizienteres Arbeiten. Zusätzlich erreicht das Produkt dank der neuen Kopfgeometrie eine zehn Prozent schnellere Bohrgeschwindigkeit als die Vorgängerversion in Beton.

Der 4Power Pro SDS-plus ist in den Durchmessern 5 bis 25 mm sowie in den Arbeitslängen 50 bis 950 mm erhältlich.

DOPPELTE ANZAHL AN BOHRLÖCHERN PRO AKKULADUNG

Akribisch entwickelt und in Österreich gefertigt: Alpen-Maykestag hat mit dem Holzbohrer Timber Twist sein Sortiment um ein Produkt erweitert, das mehrere Vorteile bei Bohrungen in Holz in einem Werkzeug vereint. So benötigt der in 16 Arbeitsschritten gefertigte Holzbohrer im Vergleich zu herkömmlichen Bohrern durch die spezielle Spitzengeometrie erheblich weniger an Akkuenergie, sodass mit einer Akkuladung die doppelte Anzahl an Löchern gebohrt werden kann.



Ein weiterer Vorteil ist das punktgenaue Anbohren, das durch eine lange Anbohrspitze möglich wird. Die optimierten Vorschneider sorgen für ein genaues und ausrissfreies Bohrloch, die neu entwickelte Nutgeometrie für eine problemlose Spanabfuhr.

Aufgrund der reduzierten Reibung wird beim Arbeiten mit dem Timber Twist ohne großen Kraftaufwand das zu bearbeitende Material durchtrennt. Durch die Doppelfase wird der Bohrer optimal im Bohrloch geführt und garantiert eine perfekte Dübelpassung. Insgesamt muss aufgrund der neuen Konstruktion weniger Anpressdruck aufgewendet werden – dadurch kann ermüdungsfrei und ausdauernd mit diesem Produkt von Alpen-Maykestag gearbeitet werden.

FÜR PUNKTUELLES ARBEITEN – AUCH AUF DEM DACH

Mit der Diamanttrennscheibe LD300 hat Rhodius Abrasives einen Allrounder im Sortiment, der sich für verschiedenste Aufgabenstellungen anbietet. Der

Der Holzbohrer Timber Twist von Alpen-Maykestag benötigt durch die spezielle Spitzengeometrie erheblich weniger an Akkuenergie, sodass mit einer Akkuladung die doppelte Anzahl an Löchern gebohrt werden kann. (Fotos: Alpen-Maykestag)

Partner der Industrie



HAZET-WERK – Hermann Zerver GmbH & Co. KG
Güldenwerther Bahnhofstraße 25 - 29 • 42857 Remscheid • GERMANY • www.hazet.de

Nicht nur Fassade!

Profiwerkzeuge für
Profilbleche

TRUMPF



Korrosionsfrei Flach- und Profilbleche auch mit Dämmmaterial maßgenau auf dem Dach oder an der Fassade trennen – mit unseren Akku- und Elektrowerkzeugen ein Kinderspiel!

www.trumpf.info/crfon5



IMPRESSUM

PROFIBÖRSE

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

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

Redaktion:
Bernd Lochmüller (verantwortlich)
Hartmut Kamphausen

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

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

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

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

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

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

Layout: Overländer visuelles..., 47441 Moers

Druck: KLOCKE PrintMedienService,
Mühlenstraße 14D, 33813 Oerlinghausen

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

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

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

schlütersche

ProfiBörse ist ein geschützter Titel
der Schlütersche Fachmedien GmbH

International Standard Serial Number (ISSN) 1436-9230



Die speziell geformten Diamantsegmente sorgen bei der LD300 von Rhodius für eine saubere Schnittkante und einen schnellen Arbeitsfortschritt – auch bei gealterten Dachsteinen. (Foto: Rhodius Abrasives)

Oftmals wird diese Aufgabenstellung heute noch mit dem Latthammer, der Zange oder einer herkömmlichen Trennscheibe bewältigt. Erheblich einfacher und sauberer lässt sich dies aber mit der CGF750 – der 3in1

Grund für die hohe Schnittfreudigkeit der Diamanttrennscheibe LD300 sind die speziell geformten Turbo-segmente, die auf den Stahlkern der Scheibe lasergeschweißt werden. Dies sorgt für zusätzliche Sicherheit bei der Arbeit und eine lange Lebensdauer des Werkzeugs. Die markanten, schrägen Einkerbungen in den Segmenten sorgen im Zusammenspiel mit den Zwischenräumen, den sogenannten Wasserwegen, für einen extrem schnellen Abtransport des Materials beim Schneiden und damit für die hohe Schnittgeschwindigkeit und den schnellen Arbeitsfortschritt. Mit einer Höhe von 12 Millimetern sind die Segmente für präzises Arbeiten auch bei größeren Schnitttiefen und für eine lange Standzeit des Werkzeugs konzipiert.

Die spezielle Geometrie der Diamantsegmente ermöglicht zudem ein sauberes Eintauchen der Scheibe in das zu bearbeitende Material und den präzisen Schnitt. Dies ist insbesondere bei porösem oder leicht brüchigem Material von entscheidendem Vorteil. So kann die Diamanttrennscheibe LD300 ihre Stärken nicht allein in den Anwendungsbereichen des Galabau, bei Beton- und Pflasterarbeiten ausspielen, auch beim Einsatz auf dem Dach, wenn beispielsweise gealterte Dachsteine für die Installation von PV-Anlagen bearbeitet werden müssen, ist das Werkzeug von Rhodius Abrasives prädestiniert. Auch hier kann ohne Rissbildung oder Materialausbrüche präzise gearbeitet werden.

Ein weiterer Pluspunkt der schnittfreudigen Scheibe: Durch den schnellen und präzisen Materialabtrag wird weniger Reibung erzeugt und damit bei Akkumaschinen die Laufzeit des Akkus verlängert. Gerade bei Arbeiten auf Baustellen, im Galabau oder auf dem Dach werden heute nahezu ausnahmslos Akkummenten eingesetzt, so dass auch dieser Vorteil in der täglichen Handwerkerpraxis inzwischen von großer Bedeutung ist.

UNIVERSALIST FÜR DACHPFANNEN UND DACHZIEGEL

Bei der Einarbeitung von Halterungen für Photovoltaik- oder Solaranlagen auf dem Dach kommt es oft auf Millimeter an: Ausklinken und Knacken der Pfanne, Ausschneiden vom Pfannenfuß, Einkürzen des Ziegels um ein Sperren zu verhindern. Dachfenster, Schornstein, Erker, Giebel, Rinneneisen, Leiterhaken oder Schneefanggitter stellen die Handwerkerinnen und Handwerker auf dem Dach jeden Tag vor Herausforderungen.

Die CGF750 3in1 Diamantscheibe von Marcris kann (nicht nur) auf dem Dach in jeder Situation universell genutzt werden. (Foto: Marcris)

Diamantscheibe von Marcris – lösen. Die CGF750 Diamantscheibe kann auf dem Dach in jeder Situation universell genutzt werden. Sie trennt alle bekannten Dachpfannen-Ziegel-Materialien. Bündigschnitte sind ihre Stärke und durch die 3in1 Funktion lässt sich mit ihr millimetergenau schleifen. Es sollen nur 3 mm vom Material abgetragen werden? Es wird eine Fase gebraucht oder es muss etwas minimal ausgeklinkt werden? Mit der CGF750 lassen sich diese Arbeiten leicht, schnell und sauber erledigen. Sie ist extrem robust, bietet eine lange Standzeit und ein hohes Maß an Sicherheit.

Durch ihre Größe und den integrierten M14 Abstandsflansch kann sie mit einem herkömmlichen Kabel- oder Akku-Winkelschleifer überall eingesetzt werden. Erhältlich ist die CGF750 - 3in1 Diamantscheibe von Marcris in den Durchmessern 115 & 125 mm.

VOLLES PROGRAMM

Mit der Elite Series gibt Dewalt den Anwenderinnen und Anwendern Zubehör an die Hand, um jede Aufgabe und Herausforderung auf der Baustelle und in der Profi-Werkstatt zu meistern. Das Sortiment umfasst zunächst Kreissägeblätter, SDS-Bohrer und Diamant-Trennscheiben.

Die Kreissägeblätter sind besonders widerstandsfähig und bieten höchste Leistung und Haltbarkeit. Das verwendete Premium C3 Hartmetall kann bis zu dreimal nachgeschliffen werden. Somit haben die Kreissägeblätter der Elite Series eine bis zu zweimal längere Standzeit – gemessen gegenüber der Dewalt Construction-Serie beim Schneiden von beidseitig beschichteten Spanplatten. Das spezielle Anti-Kickback-Design leitet Schläge auf die Zähne effektiv in den Blattkörper ab.

Die SDS-Bohrer der Elite Series eignen sich hervorragend zum Bohren in Beton. Durch die Anwendung der Iron Blast Technology sind sie besonders widerstandsfähig. Sie brechen nicht beim Auftreffen auf Armierungsstahl. Außerdem wird das Bruchrisiko reduziert,



während sich die Vier-Schneiden-Geometrie für maximale Leistung an den Bohrdurchmesser anpasst. Das Sortiment umfasst SDS-plus Bohrer in verschiedenen Längen mit Durchmessern zwischen 5 und 14mm sowie SDS-max Bohrer mit Durchmessern von 12 bis 42mm.

Die Elite Diamant-Trennscheiben ermöglichen durch ihre lasergeschweißten Segmente mit einem 20 Prozent höheren Anteil an Diamanten effizientes Schneiden harter Materialien. Es gibt zunächst zwei unterschiedliche 230mm-Trennscheiben: Eine für den universellen Einsatz zum Schneiden in Beton, Ziegel und Formsteine sowie eine Trennscheibe für Beton und Asphalt. Die neuen Diamant-Trennscheiben bieten maximale Festigkeit und eine bis zu fünfmal längere Standzeit gegenüber den Dewalt HP Diamanttrennscheiben, gemessen in C35 Beton.

WEITERHIN STATE OF THE ART

Die Bosch Expert-Linie bietet dem Handwerk nach wie vor Werkzeuge, die die Produktivität durch das gewählte Zubehör beeinflussen und steigern können. Das Sortiment deckt über alle wichtigen Gewerke die anspruchsvollsten Anwendungen ab. Professionelle Verwender können die Vorteile und die Schlüssel-Technologien, die Expert-Zubehöre von Bosch so leistungsstark machen, direkt auf der Verpackung ablesen. Dazu zählt zum Beispiel ein bis zu vier Mal schnellerer Abtrag bei Verwendung von Schleifscheiben mit Prisma-Technologie oder eine bis zu 100 Mal längere Lebensdauer, die Trennscheiben mit Diamant-Technologie oder PVD-beschichtete Säbelsägeblätter mit Hartmetall-Technologie gegenüber dem Marktstandard bieten.

Dabei ist das Sortiment klar strukturiert: in die Linien Bosch Expert (Blau), Bosch Pro (Grau/Blau) und Bosch (Weiß). Das Ziel dieser Einteilung ist es, dem Verwender von Anfang an und über alle Kanäle und Kontaktpunkte online und offline hinweg eine klare Orientierung zu geben, was das jeweilige Zubehör von Bosch kann.

Im Premium-Segment, der Bosch Expert-Linie, setzen die Werkzeuge da an, wo herkömmliche Zubehöre an ihre Grenzen stoßen und machen bestimmte Anwendungen erst möglich. Ein Beispiel: der Fliesenbohrer Expert HEX-9 HardCeramic. Dieser Bohrer wurde speziell für das Bohren in harte Fliesen entwickelt, insbesondere Feinsteinzeug. Weitere Anwendungen sind das Bohren in Dachziegel, Natursteinfliesen und ungehär-

Detes Glas. Der Expert HEX-9 HardCeramic bietet eine bis zu zehn Mal längere Lebensdauer als bisherige hartmetallbestückte Fliesenbohrer im Markt. Zudem wird ein schneller Bohrfortschritt erzielt. Grundlage dafür ist besonderes Fertigungs-Know-how und das Design des Fliesenbohrers: Der Hartmetallkopf ist asymmetrisch und bildet dadurch Zähne, die sich im Gegensatz zu flachen Schneidkanten effizienter durch das harte Material arbeiten. Die aktive Zentrierspitze verhindert dabei zuverlässig, dass nur Reibung und Hitze erzeugt werden statt Bohrfortschritt. Sie ermöglicht außerdem ein präzises Anbohren von Löchern ohne Abrutschen auf der Fliese. Durch die integrierte Bohrmehrlöpfung zwischen Stahlkörper und Hartmetallschneidkanten wird zudem ein stabiler Bohrfortschritt über die gesamte Lebensdauer erzielt. Weiterer Vorteil: Der Fliesenbohrer kann nicht nur in konventionellen Bohrmaschinen eingesetzt werden, sondern auch in Drehschlagschraubern.



Mit der Elite Series gibt Dewalt den Anwenderinnen und Anwendern Zubehör an die Hand, um jede Aufgabe und Herausforderung auf der Baustelle und in der Profi-Werkstatt zu meistern. (Fotos: Dewalt)

tetes Glas. Der Expert HEX-9 HardCeramic bietet eine bis zu zehn Mal längere Lebensdauer als bisherige hartmetallbestückte Fliesenbohrer im Markt. Zudem wird ein schneller Bohrfortschritt erzielt. Grundlage dafür ist besonderes Fertigungs-Know-how und das Design des Fliesenbohrers: Der Hartmetallkopf ist asymmetrisch und bildet dadurch Zähne, die sich im Gegensatz zu flachen Schneidkanten effizienter durch das harte Material arbeiten. Die aktive Zentrierspitze verhindert dabei zuverlässig, dass nur Reibung und Hitze erzeugt werden statt Bohrfortschritt. Sie ermöglicht außerdem ein präzises Anbohren von Löchern ohne Abrutschen auf der Fliese. Durch die integrierte Bohrmehrlöpfung zwischen Stahlkörper und Hartmetallschneidkanten wird zudem ein stabiler Bohrfortschritt über die gesamte Lebensdauer erzielt. Weiterer Vorteil: Der Fliesenbohrer kann nicht nur in konventionellen Bohrmaschinen eingesetzt werden, sondern auch in Drehschlagschraubern.

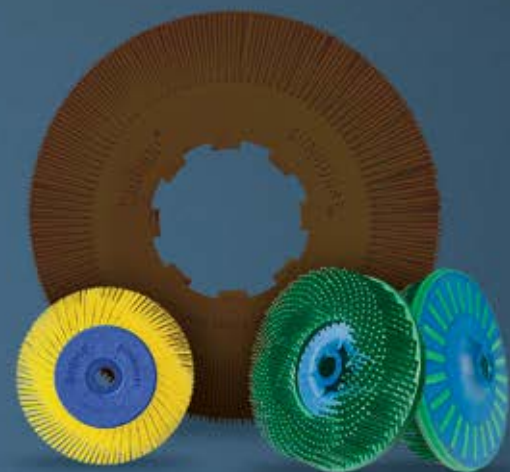


Erzielen Sie ein perfektes Oberflächenfinish

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

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

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



ADVANCEDLINE VON EXACT

Drehmoment optimieren und Akku schonen

Im Arbeitsalltag professioneller Anwender spielen handgeführte Elektrowerkzeuge eine zentrale Rolle. Idealerweise verfügen diese über eine gute Ergonomie, maximale Sicherheit und hohe Drehzahlen. Entscheidend für die Arbeitseffizienz sind aber auch drehmomentoptimierende und akkuschonende Präzisionswerkzeuge, die mit den Elektrogeräten verbunden werden. Hier bietet Exact mit ihrer AdvancedLine-Produktlinie spezielle, leistungsoptimierte Varianten für Spiral-, Stufen- und Kombigewinde-Bohrer sowie Kegelsenker an.

Basierend auf umfangreichem Fertigungs-Know-how und den Erfahrungen in den Bereichen Bohren, Gewinden, Senken und Entgraten hat das Remscheider Unternehmen in den vergangenen Jahren sein bestehendes Produktsortiment konsequent weiterentwickelt. Geschäftsführer Andreas Oemkes: „Wir haben jede Produktgruppe intensiv analysiert und überlegt, wie man ein hochwertiges Produkt noch weiter verbessern kann.“ Im Fokus standen dabei vier zentrale Ziele: mehr Leistung, höhere Produktivität, deutlich reduzierter Zeitaufwand sowie ein besseres Handling für den Anwender.

PATENTIERTER ROTASTOP-SCHAFT

Wie die gesetzten Ziele in Bezug auf das Drehmoment umgesetzt wurden, zeigt der Blick auf die technischen Details der einzelnen Produktlinien. Für alle ist der von Exact entwickelte und inzwischen weltweit patentierte Rotastop-Schaft optional verfügbar. Wie das Unternehmen erklärt, wird durch dessen Einsatz ein Durchrutschen des Werkzeuges im Bohrfutter vollständig verhindert, was wiederum zu einer optimalen Drehmomentübertragung führt. Oemkes: „Da sich unser Rotastop-Schaft permanent im Bohrfutter selbst spannt, kommt es niemals zu einem Leistungsverlust oder zum von vielen Anwendern gefürchteten Rattern oder Ausschlagen des Elektrowerkzeuges.“

DIE KRAFT DER FORM

Dass es zu den effizienzsteigernden Ergebnissen kommt, hat mit der besonderen Form des patentierten Rotastop-Schafts zu tun. Er verfügt über einen wellenförmigen Aufbau mit drei spitz zulaufenden Verankerungspunkten, die sich mit dem Bohrfutter des Elektrowerkzeuges verbinden oder besser gesagt: selbstständig darin festziehen. Der Rotastop-Schaft unterscheidet sich dadurch signifikant von den anderen im Markt vorhandenen Formen, also Zylinder- und 3-Flächenschaft. Während bei der erstgenannten Variante gar keine speziellen Flächen zum Einspannen im Bohrfutter vorhanden sind, verfügt der 3-Flächenschaft zumindest über drei abgeflachte Kanten, die mit dem Bohrfutter interagieren.

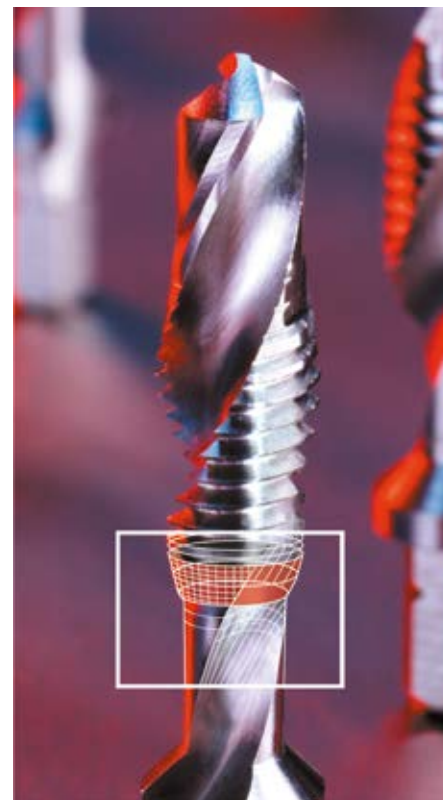
Ein generelles Merkmal der AdvancedLine-Präzisionswerkzeuge ist der deutlich reduzierte Energiebedarf. Dieser ist das Resultat verschiedener technischer Innovationen, die in die Werkzeugfertigung eingeflossen sind. Ein Beispiel ist der innovative AdvancedLine-Stufenbohrer, bei dem nun vier statt zwei spiralförmige Spannuten zum Einsatz kommen. Durch die optimierte Kraftverteilung auf vier Schneiden kommt es zu deutlich reduzierten Querkraften und der gesamte Bohrprozess zeichnet sich durch extreme Laufruhe aus. Hierzu trägt auch die neu entwickelte Turbo-Spitze bei, die für ein stark vereinfachtes Zentrier- und Anbohrverhalten sorgt. Akkuschonend ist auch der AdvancedLine-SGE-Kombigewindebohrer, mit dem das Bohren, Gewindeschneiden und Entgraten in nur einem Arbeitsgang möglich ist. Das Präzisionswerkzeug verfügt dafür nicht nur über die bereits zuvor erwähnte Turbospitze mit innovativem Stufenanschnitt und 118°-Spitzenwinkel, sondern auch über eine wärmebehandelte Induktionszone. Sie führt zu einer erhöhten Biegeelastizität, die die Bruchgefahr des Werkzeuges deutlich reduziert.

SPEZIELLE OBERFLÄCHENBEHANDLUNG

Eine zusätzliche Leistungssteigerung erhalten alle Präzisionswerkzeuge der AdvancedLine-Produktlinie durch Oberflächenbehandlungen, die auf modernsten PVD-Beschichtungsanlagen im Hause Exact produziert werden. Die universelle Titan-Nitrid (TiN2)-Beschichtung ist beispielsweise für fast alle gängigen Materialien einsetzbar. Mit ihr lassen sich eine höhere Schnitt-



Der innovative AdvancedLine-Stufenbohrer, bei dem vier statt zwei spiralförmige Spannuten zum Einsatz kommen.



Der AdvancedLine-SGE-Kombigewindebohrer, mit dem das Bohren, Gewindeschneiden und Entgraten in nur einem Arbeitsgang möglich ist, verfügt über eine wärmebehandelte Induktionszone, die die Bruchgefahr des Werkzeuges deutlich reduziert. (Fotos: Exact)

geschwindigkeit und eine Temperaturbeständigkeit von bis zu 600 Grad Celsius erzielen. TiAlN-Beschichtungen wiederum sind auf besonders harte, hochabrasive Materialien wie z. B. VA-Stähle ausgerichtet. Neben höchsten Schnittgeschwindigkeiten weisen sie eine Temperaturbeständigkeit von bis zu 800 Grad Celsius auf, so dass sie ohne zusätzliches Kühlmittel für das Werkzeug eingesetzt werden können. Durch den Einsatz dieser Hochleistungsbeschichtungen lassen sich bis zu 30 Prozent höhere Standzeiten gegenüber unbeschichteten Ausführungen erzielen. ■

Exact bietet mit der AdvancedLine-Produktlinie spezielle, leistungsoptimierte Varianten für Spiral-, Stufen- und Kombigewinde-Bohrer sowie Kegelsenker an.



Gesundes Arbeiten im Fokus

Neben dem Standardprogramm fertigt Bedrunka + Hirth auch kundenbezogene Einrichtungen. Damit die Kunden den Überblick behalten, erfolgt die Planung digital, dreidimensional und bis ins kleinste Detail. Objektplanungen mit Angebotsausarbeitung werden mit 3D-Zeichnungen bereits in den Hausfarben des Kunden versehen. Der Außendienst sowie Objektberater stehen jederzeit für eine kompetente Beratung, die auch gemeinsam mit den Handelspartnern vor Ort realisiert wird, zur Verfügung.

Ob der Endkunde eine neue Halle baut, eine Ausbildungswerkstatt einrichtet oder die Produktion erweitern möchte – damit alles perfekt durchdacht wird, kann er auf eine umfassende und sorgfältige Planung von Bedrunka + Hirth setzen. Aufbauend auf einer Ist-Analyse vor Ort und einer umfassenden Beratung werden elektronische Planungssysteme genutzt, um alle Entwicklungsschritte exakt, zeitsparend und transparent abzubilden. Ziel ist es schließlich, dass die neue Betriebseinrichtung genau auf die individuellen Arbeitsabläufe des Endkunden zugeschnitten werden und nicht umgekehrt. Bedrunka + Hirth bedient sich dabei unter anderem eines Entwurfswerkzeugs für schnelles und effizientes dreidimensionales Modellieren und Präsentieren. Diese Entwürfe können auch den Handelspartnern für die Durchsprache mit ihren Kunden zur Verfügung gestellt werden.

BERATUNG MIT 3D-DARSTELLUNG

Die Objektberater von Bedrunka+Hirth sind bei Projekten mehrfach vor Ort, um bei den jeweiligen Ausbaustufen beratend zu unterstützen. Grundsätzlich

verteilt Bedrunka + Hirth zwar ausschließlich über den Fachhandel, je nach Umfang der Objekteinrichtung bieten die Objektberater aber zusätzlich individuelle Beratung vor Ort. Dazu gehört, dass dem textlichen Angebot immer auch eine 3D-Darstellung beigelegt wird, damit sich die Endkunden einen Eindruck von der geplanten Einrichtung verschaffen können. Dass eine ergonomische Gestaltung der Arbeitsplätze zum effizienten Arbeiten beiträgt, dürfte dabei nicht ganz unwichtig sein.

WORKERGO – VIELSEITIG UND ERGONOMISCH ANPASSBAR

Mit dem Arbeitsplatzsystem Workergo lassen sich unterschiedliche Formationen und Verkettungen realisieren. Das Untergestell aus 45 x 45 mm Stahlrohr und Traversen aus Aluminiumprofilen ist in verschiedenen Gestellhöhen und -breiten erhältlich. Es werden Arbeitsplatten mit speziell definierten Eigenschaften angeboten, von pflegeleicht bis antistatisch. Hinzu kommt ein umfangreiches Zubehörprogramm, zu dem neben Schwenkarmen vor allem ein Multiwand-Aufbau gehört. Hier lassen sich unter anderem Lochplatten, das neue System Montage-Fix und Magnetwände sowie Behälterträger und Schienen für Sichtlagerkästen ergänzen. Denn besonders heutzutage ist die optimale ergonomische Gestaltung der Arbeitsplätze wichtig. Dafür lässt sich das modulare Arbeitsplatzsystem Workergo vielseitig kombinieren, vor allem aber entspricht es optimal den ergonomischen Anforderungen des Marktes, wird geräuscharmer und mit einer Hubgeschwindigkeit von 12 mm/s um einiges schneller. „Arbeitsplatzsysteme müssen nicht nur der Körpergröße und individuellen Bedürfnissen der Beschäftigten, sondern auch den Arbeitsprozessen angepasst werden, um effizientes und gesundes Arbeiten zu ermöglichen“, sagt Ludwig Kellner, Geschäftsführer der Bedrunka + Hirth GmbH.

Zur Arbeitsplatzoptimierung hat Bedrunka+Hirth für die eigenen Mitarbeitenden sowie auch für die Fachhändler sogenannte Checklisten erstellt, um jeweils eine passgenaue Lösung anzubieten. Denn das eine

Ergonomisch optimierte Arbeitsplätze ermöglichen effiziente Arbeitsabläufe.



heller
PREMIUM TOOLS

**4POWER PRO
SDS-plus**

**UNSER
BESTER
4-SCHNEIDER**



**JETZT NOCH BESSER
DANK PATENTIERTER
HARTMETALLPLATTE**

DETAILS & VIDEO:



4power.hellertools.com

www.hellertools.de



Das ergonomische Arbeitsplatzsystem Workergo von Bedrunka + Hirth, hier in der eingesetzten 4-Fuß-Version, bietet drei verschiedene Formen der Höhenverstellbarkeit.



Gesundes Arbeiten beinhaltet eine ausgewogene Belastung aus Sitzen, Stehen und Gehen. Dies wird an den Montagelinien konsequent umgesetzt. (Fotos: Bedrunka + Hirth)

geht besser im Stehen, für das andere braucht man das ruhige Auge oder die ruhige Hand, was nur im Sitzen gewährleistet ist. Die Workergo-Tische werden in gleich drei verschiedenen Varianten mit wahlweise Klemmfeststellung, Kurbelverstellung oder elektronischer Höhenverstellung angeboten.

NACHHALTIGE PRODUKTION – „MADE IN GERMANY“

Auf die Qualität der Produkte „Made in Germany“ ist man bei Bedrunka + Hirth besonders stolz. Dabei ist dem Unternehmen bewusst, dass die eigenen Qualitätsansprüche immer wieder neu durch die Kundinnen und Kunden des Fachhandels justiert werden. Sie definieren, welche Gesamtleistung aus Qualität, Produkteigenschaft und Service erreicht werden muss. Der ständige Austausch darüber, in der Beratung, im persönlichen Gespräch, ist dafür sehr wichtig.

Darauf aufbauend ist es das Ziel, dass die robusten und langlebigen Schränke, Werkbänke und Lagersysteme lange im Einsatz sind. Denn auch dieser Nachhaltigkeitsaspekt ist das Gebot der Stunde, wenn man zukunftsfähig produzieren möchte. Nachhaltigkeit heißt für Bedrunka + Hirth zudem in der eigenen Produktion, dass Mehrfachnutzung oder Wiederverwertung Priorität haben, Ressourcenschonung und -effizienz bei der Produktauswahl Vorrang genießen, Abfallvermeidung und -trennung beachtet werden. Die konsequente Ausrichtung des Handelns darauf ist ein wichtiges Stück Zukunftsstrategie. ■

Neue Größe erweitert Einsatzbereiche

Bessey erweitert seine Deckenstützen-Serie STE, die bis dato drei Größen umfasst und zum Abstützen von Distanzen zwischen 1.450 bis 3.700 mm geeignet ist, um einen weiteren Artikel. Die neue STE90 bietet mit ihrem Verstellweg von 575 bis 910 mm überall dort Unterstützung, wo die anderen drei Modelle zu lang sind. So kann die kürzeste Ausführung beispielsweise besonders hilfreich im Küchen- und Ladeneinbau, und hier vor allem zum Positionieren und Ausrichten von Oberschränken, sein. Alle vier Größen der Bessey-Deckenstützen STE überzeugen durch ihre praktische Einhandbedienung und einer Belastungsgrenze von bis zu 350 kg bei komplett eingefahrener Teleskopstange. Im Wettbewerbsvergleich sind sie damit die Leistungsstärksten. Bei komplett ausgefahrener Teleskopstange beträgt die Tragkraft der kurzen STE90 immer noch 350 kg und bei der STE370, der längsten Version, 65 kg. Die äußerst stabile Stahlkonstruktion macht es möglich und so sind die Deckenstützen – bis auf die kürzeste Ausführung – auch GS-zertifiziert. In Ergänzung bietet Bessey auch umfangreiches Zubehör an, das neben weiteren Einsatzmöglichkeiten auch zusätzlich Sicherheit bietet.



Die kürzeste Version der Deckenstütze STE ist ebenfalls einhändig bedienbar und besonders hilfreich beim Küchen- und Ladeneinbau. (Foto: Bessey)

Kein Risiko durch Akku-Brände

Ob Akkuwerkzeuge, Gartengeräte, Fahrräder oder Stromspeicher – Lithiumbatterien kommen immer häufiger zum Einsatz. Das Problem: Lithiumbatterien gelten als Gefahrgut und unterliegen damit dem Gesetz zur Beförderung gefährlicher Güter mit strengen Kriterien. Ein beschädigter Lithium-Ionen-Akku ist wie eine tickende Zeitbombe. Er kann schlagartig und unkontrolliert Energie freisetzen, brennen oder explodieren und damit finanziell schwerwiegende Brände verursachen oder Leben gefährden. Daher muss ein Akku beim Transport oder Versand so untergebracht sein, dass er keinen mechanischen Stößen, Quetschungen oder großer Hitze ausgesetzt ist. Genau hier kommt die neu entwickelte Battery SafeBoxx mit integriertem Marken-Brandschutzkissen zum Einsatz. Das Gesamtsystem erfüllt alle gesetzlichen Anforderungen für den Transport, die Lagerung oder die Separierung auch defekter Lithiumbatterien. Der Marken-Einsatz ist ein spezielles Brandschutzkissen aus nicht brennbarem Material und einem Sorptionsvermögen von 3,49 Litern. Es passt sich formschlüssig an die Akkus an und sichert diese vor Stößen und ungewolltem Herumschleudern während des Transports. Die SafeBoxx ist die perfekte Sicherheitslösung für den Transport- und die Aufbewahrung von Lithiumbatterien. Selbstverständlich ist auch dieses neue Produkt aus dem Hause BS Systems mit dem kompletten L-Boxx und ProClick System kompatibel und fügt sich nahtlos in die Fahrzeugeinrichtungen vieler namhafter Hersteller ein.

Die neue SafeBoxx von BS-Systems garantiert den sicheren Transport von Lithium-Ionen-Akkus und ist kompatibel zum L-Boxx-System. (Foto: BS Systems)



Schneller trennen

Mit der neuen Magnum Ceramic Cut stellt Eisenblätter eine Premium-Trennscheibe für schnellste Trennarbeiten aller Metalle, insbesondere für Eisen, Stahl und Edelstahl, vor. Mit der 1 mm dicken Scheibe wird laut Herstellerangaben eine Steigerung der Trenngeschwindigkeit von 40 Prozent erzielt. Zudem sind dank der Scheibendicke von 1 mm präzise Schnitte und eine exakte Schnittführung mit diesem Werkzeug kein Problem. Eine spezielle Keramikrezeptur ermöglicht darüber hinaus eine deutlich verlängerte Standzeit. Bis zu 80 Prozent mehr Metallschnitte gegenüber konventionellen Trennscheiben sind



laut Hersteller dadurch möglich. Dies spart, neben dem schnelleren Arbeitsfortschritt, auch Zeit durch den spürbar reduzierten Werkzeugwechsel. Die gerade Form der Scheibe bietet weitere Vorteile, insbesondere eine reduzierte Vibration. Dies bedeutet in der Praxis ein längeres, sicheres und ermüdungsfreies Arbeiten. So bietet die neue Magnum Ceramic Cut auch an dieser Stelle einen echten Zeitvorteil.

Die neue Magnum Ceramic Cut von Eisenblätter bietet mehrfachen Zeitvorteil durch hohe Schnittgeschwindigkeit, lange Standzeit und reduzierte Vibration. (Foto: Eisenblätter)

Bosch Akkus mit neuer Zelltechnologie

Bosch ist weltweit der erste Anbieter, der die Vorteile des so genannten Tab-less-Designs von Akku-Zellen in 18 Volt-Akkus für kabellose Elektrowerkzeuge nutzbar macht. Mit der Einführung des ProCore18V+ mit 8,0 Ah steigert Bosch die Laufzeit der Hochleistungs-Akkus der ProCore18V-Serie erneut und ermöglicht Anwendern in Handwerk und Industrie einen weiteren Effizienzschub.

Der neue ProCore18V+ mit 8,0 Ah bietet eine bis zu 71 Prozent längere Laufzeit gegenüber dem bisherigen ProCore18V-Akku gleicher Kapazität. Dabei ist der ProCore18V+ genauso kompakt, wiegt exakt dasselbe und bietet dank CoolPack-Technologie eine ebenso effektive Wärme-Ableitung wie sein Pendant mit herkömmlichen Akku-Zellen. Darüber hinaus bleibt der ProCore18V+ mit allen Geräten des Professional 18V Systems und der herstellerübergreifenden AmpShare-Allianz kompatibel.

Grundlage der Effizienzsteigerung sind Akku-Zellen des Typs 21700 mit so genanntem Tabless-Design. Bei herkömmlichen Lithium-Ionen-Akkus verfügt jede einzelne Akku-Zelle im Inneren auf beiden Seiten über ein schmales Anschlussband der Anode und der Kathode, englisch „Tab“. Diese Engstelle, durch die der Strom fließen muss, trägt zum Zellwiderstand bei. Dadurch entsteht Wärme. Damit der Akku insbesondere bei Hochleistungsanwendungen nicht überhitzt, schaltet das Gerät ab und die verbleibende Energie im Akku kann nicht vollständig genutzt werden. Bei Tabless-Zellen fließt der Strom dagegen nicht über einen oder wenige Tabs, sondern über unzählige Pfade auf beiden Seiten entlang der gesamten Länge von Anode und Kathode. Dieses neue Design senkt den Widerstand jeder einzelnen Zelle um circa 50 Prozent und damit den des gesamten Akku-Packs maßgeblich. Dadurch bildet sich deutlich weniger Wärme, die bei anspruchsvollen Anwendungen ein limitierender Faktor ist.

Mit der Integration von Schlüsseltechnologien sichert Bosch die Technologieführerschaft langfristig ab. (Fotos: Bosch)



VORSCHAU ►► PROFIBÖRSE 1/2024

Licht für Baustelle, Montage & Werkstatt

Die richtige Beleuchtung ist ein entscheidender Sicherheitsfaktor auf Baustellen ebenso wie bei der Montage oder in der Werkstatt. Die Möglichkeiten, für diese Sicherheit zu sorgen, reichen vom Lichtband, das den Weg weist, bis hin zu leistungsstarken Leuchten, die ganze Baustellen ins Licht setzen. In der kommenden Ausgabe der ProfiBörse zeigen wir die Entwicklungen im Produktsegment und stellen selbstverständlich auch die aktuellen Neuheiten vor.



FOTO: SONLUX

Die ProfiBörse 1/2024 erscheint am 23. Februar 2024

01.11. BIS 31.12.2023

SPAREN WIE EIN PROFI.

SICHERE DIR JETZT DEINE DEWALT PRÄMIE:

WERKZEUGSET* MIT MIND. ZWEI AKKU-MASCHINEN, ZWEI AKKUS UND LADEGERÄT KAUFEN UND GRATIS FLEXVOLT AKKU SICHERN.*

Gratis Prämie
im Wert von über
170 €
UVP

DCB546-XJ
XR FLEXVOLT AKKU
54 VOLT / 108 WH

VOM 01.11. BIS 31.12.2023 UNTER WWW.DEWALT.EU/DE/SPAREN

EINFACH REGISTRIEREN, RECHNUNG HOCHLADEN* UND DEINE PRÄMIE KOMMT DIREKT PER POST ZU DIR.

*Mehr Infos und Teilnahmebedingungen unter WWW.DEWALT.EU/DE/SPAREN

Elektronik-Wasserwaage TECH 196 DL

Robust. Wasserdicht. Kalibrationsfrei.

Gemacht für extreme Herausforderungen.



IP67

**ULTRA
PROTECT**

Jetzt mehr erfahren:
www.stabila.com

STABILA
So messen echte Profis

Gasbetriebenes Setzgerät FGC 100. Direkte Befestigung in Beton und Stahl.



Das fischer gasbetriebene Setzgerät FGC 100 ist perfekt geeignet für die schnelle und einfache Befestigung in Beton und Stahl. Die Kraft von 100 Joule sorgt für ein korrektes und staubfreies Eindringen in die Arbeitsfläche auch bei Stahl-zu-Stahl-Verbindungen. Das breite Nagelsortiment ermöglicht die vielseitige Anwendung in verschiedenen

Materialien, wie Beton, Vollziegel, Kalksandstein und Stahl. Mit der fischer Hochleistungsgaskartusche sind bis zu 1.100 Befestigungen bei Temperaturen bis zu -15°C möglich.

www.fischer.de