

PROFITBÖRSE

DAS MAGAZIN FÜR FACHGROSSHANDEL, HANDWERK & INDUSTRIE



Einzigartige Werkzeuge in jeder Disziplin



Entdecken Sie die Champions von PFERD

Sie beherrschen die Bearbeitung von Oberflächen, das Trennen und Schleifen von Werkstoffen? **Steigern** Sie Ihre **Produktivität**, **reduzieren** Sie Ihre **Prozesskosten** und erzielen Sie **höchste Effizienz** mit unseren **Top-Innovationen** für Ihre Anwendung.

Mit PFERD an Ihrer Seite werden Ihre **Arbeitsergebnisse noch besser**. Testen Sie jetzt die **PFERD Champions** POLIFAN Z 40 SG POWER STEELOX, CC-GRIND ROBUST und POLIFAN CURVE.



VERTRAU BLAU

► SCHWERPUNKT

Mit allen Akkus
werde Licht

► HANDEL

Einvernehmen zwischen
Mensch und Maschine

► MESSEN

Vorschau auf das
Messefrühjahr

Gut. Sicher. Gelb.

Das Klingspor Diamantsortiment

Maximale Leistung, vielfältige Anwendungen: Das umfassende Angebot an Diamantwerkzeugen von Klingspor ermöglicht schnelleres, präziseres und ausdauernderes Arbeiten. Die Klingspor Diamantwerkzeuge werden nach neuesten Erkenntnissen in Europa entwickelt und gefertigt. Deshalb entsprechen sie höchsten Anforderungen an Performance und Sicherheit.

Entdecken Sie die Klingspor Diamantkompetenz unter www.klingspor.de



Klingspor
Schleiftechnologie



Digitale Begegnungen



Es ist zu wünschen, dass die IT-Ausstattung des PVH anders aufgestellt ist, als zum Beispiel bei der Deutschen Bahn. Denn diese hat vor einigen Wochen eine Stellenausschreibung online gestellt, in der ein Administrator oder eine Administratorin für Windows 3.11. gesucht wurde, wie das The Pioneer Tech Briefing am 1. Februar berichtet. Zur Erinnerung: Dieses Betriebssystem wurde Ende des letzten Jahrtausends veröffentlicht. Zusätzlich, so war wohl in der Ausschreibung zu lesen, wären Sibas-Grundkenntnisse gut. Hinter dem Kürzel verbirgt sich das Siemens Bahn Automatisierungs-System, das aus den 1980er Jahren stammt. Kommentiert werden soll dies hier nicht, wohl aber auf den Kommentar verwiesen werden, der von der Bahn gegeben wurde, nachdem die Stellenanzeige wieder offline war: Bei der etwas unglücklichen Formulierung sei Künstliche Intelligenz beteiligt gewesen. Da scheint sich die alte mit der neuen Technik noch nicht so ganz zu vertragen.

Da es immer leichter fällt, auf andere hinzuweisen, hört jetzt der Spaß auf: Wie ist es denn um die eigene Hard- und Softwareausstattung bestellt. Diese Frage wird auch im PVH zunehmend relevanter, da nicht allein die Erwartungen der Kunden reibungslose Prozesse erfordern, sondern auch ein hoher Sicherheitsstandard immer dringender erforderlich wird. Denn Cyberkriminalität entwickelt sich kontinuierlich weiter und ist weltweit in einer Dimension aktiv, die schnell deutlich wird, wenn man die Umsätze der Cyberkriminalität mit dem BIP eines Landes vergleicht. Dann wäre die Cyberkriminalität nach den USA und China die drittgrößte Volkswirtschaft der Welt (The Pioneer Tech-Briefing, 14.12.2023). Anlass genug, ein Gespräch über das Thema mit einem Experten zu führen. Das Interview finden Sie ab Seite 7.

Nicht nur analog, sondern auch digital geht es auf der Internationalen Eisenwarenmesse zu. Denn mit der weiterentwickelten Messe-App können über personalisierte Push-Nachrichten Besuchende und Ausstellende gezielt zusammengebracht werden. Lead+Meet heißt das digitale Feature, mit dem Ausstellende ihre wichtigsten Besucherzielgruppen direkt auf der Messe ansprechen können. Aber nicht nur um zu sehen, wie dieser neue Service funktioniert, sind wir auf der Internationalen Eisenwarenmesse. Sehen wir uns in Köln?

Einen kleinen Vorgeschmack auf dort und nicht nur dort präsentierte Neuheiten und Themen finden Sie selbstverständlich bereits in dieser Ausgabe, los geht es damit ab Seite 12.

In diesem Sinne, herzlichst

HARTMUT KAMPHAUSEN



Qi 24



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



osborn.com

INHALT

WARENWIRTSCHAFT/E-COMMERCE

M. Bach entscheidet sich für neues ERP-System 6

AKTUELL

GASTKOMMENTAR

Markus Nessler: Zukunft wird aus Mut gemacht! 4

IM FOKUS

Aufgabenstellung Cybersicherheit 7

HANDEL

Pilotprojekt beim Tool-Recycling 8

Selbstfahrende Roboter bei Layer 10

IM GESPRÄCH

Heller Tools: Strategie findet Zuspruch 12

MESSEN

Branchentreff in Köln 14

MPS: Echt spannend 15

Pferd: Von Upgraders, Champions und Innovationen 16

Picard: Vorteile perfekt summiert 18

Munk: Neuheiten für mehr Arbeitssicherheit 18

Sata: Professionelles Arbeiten leicht gemacht 19

Famag: Neuen Sortimentsbereich erschlossen 19

Wiha: Neuheiten 2024 werden enthüllt 20

Lukas: Produkthighlights und Live-Vorführungen 20

NWS: 50-jähriges Jubiläum 21

Rhodium: Länger Leistung liefern 22

Tox: Neues Nivelliersystem 22

Hazet: Noch mehr Volumen 22

Dach+Holz auf Zukunftsthemen fokussiert 23

Fischer: Verbindungen mit Zukunft 24

Light+Building präsentiert

Wirtschaftlichkeit, Komfort und Sicherheit 25

Parat: Neue Maßstäbe 25

Logimat gibt positive Impulse 26

Meta mit neuem Markenlayout und innovativen Lösungen 26

Bedrunka+Hirth sorgt für ergonomisches Arbeiten 27

SCHWERPUNKT LEUCHTEN FÜR DIE BAUSTELLE, DIE WERKSTATT UND DIE MONTAGE

Mit allen Akkus werde Licht 28

Ledlenser: Portables Licht weiter entwickeln 31

Scangrip: Immer ein heller Arbeitsplatz 32

BRANCHEN

WERKZEUG & MASCHINEN

Neuer Light Duty Akku-Winkelschleifer von Flex 33

RUBRIKEN

Editorial 3

Impressum 34

Vorschau 34

MARKENHERSTELLER SCHAFFEN ES NICHT ALLEINE

Zukunft wird aus Mut gemacht!

GASTKOMMENTAR VON RA MARKUS NESSLER MBA, ESSLINGEN

Die meisten meiner Mandanten sind inhabergeführte, qualitäts- oder marktführende Hersteller aus unterschiedlichen Branchen der Konsum- und Gebrauchsgüterindustrie. Und die meisten Entscheider meiner Mandanten fühlen sich wie zwischen ‚Hammer und Amboss‘. Sie haben die Nase voll von bürokratischer Gängelung und mutwilliger Einschränkung der Wettbewerbsfähigkeit durch politische Einflussnahme, von schamloser Ausnutzung der Angebotsmacht ihrer Zulieferoligopole oder von unverschämten Konditionsforderungen nachfragemächtiger Handelsformationen.

Eine meiner Lehren aus dem Jahr 2023 ist, dass sich der Mittelstand nicht auf die Politik in Bund und Ländern verlassen sollte. Wir Unternehmer müssen das vermutlich alleine schaffen. Ob Energiewende, Mobilitätswende, Wärmewende, digitale Transformation, Modernisierung der Infrastruktur oder Beseitigung des Fachkräftemangels – alle politischen Initiativen haben sich im Ergebnis als teure und konzeptionslose Flops erwiesen. Aber wir müssen selbstkritisch eingestehen, dass der deutsche Mittelstand in Industrie, Handel und Handwerk viel zu lange blauäugig war. Wie die Lemminge sind die Entscheider aller Couleur, Verbands- und Unternehmensgrößen den politischen Flötenspielern hinterhergelaufen. Jetzt - kurz vor dem deindustrialisierten Abgrund - merken viele im (internationalen) Wettbewerb stehende Un-

ternehmer, dass sich ideologie- und subventionsgetriebene Wolkenkuckucksheime auf Dauer nicht gegen den Markt durchsetzen lassen. Denn trotz allem Wunschdenken gelten die Gesetze, nämlich die des Marktes, die der Physik und die des Rechts.

Wer in Industrie, Handel oder Handwerk in Deutschland sein Geschäft betreiben muss, hat für entsprechende Deckungsbeiträge zu sorgen. Nur die Mutigen mit innovativen Produktlösungen und klugen Vermarktungskonzepten werden überleben. Der unmutige oder träge Rest wird der Insolvenz oder feindlichen Übernahme entgegenschleichen. Wegducken ‚isch over‘.

Für Markenhersteller wird es überlebenswichtig sein, dass der Vertrieb die von Entwicklung, Einkauf, Produktion und Logistik erarbeitete Wertschöpfung nicht verschenkt. Quer durch alle Branchen höre ich von meinen Mandanten, dass die Jahresgespräche mit den Einkäufern, insbesondere der nachfragemächtigen Handelsformationen, im Jahr 2023 so heftig und brutal waren wie eigentlich noch nie. Das Ergebnis sind für die meisten Hersteller Abgabepreise, die zum Sterben zu viel und zum Überleben zu wenig sind.

Meine strategischen Lösungsansätze zielen - beispielsweise für Markenartikler - auf eine Erhöhung der Deckungsbeiträge durch Reduzierung der Erlösschmälerungen im Vertriebsbereich.

unabhängiger www.honiTrade.de 



TITEL

Entdecken Sie die Champions von PFERD: Einzigartige Werkzeuge in jeder Disziplin.

Innovative, patentierte Schleifwerkzeuge von PFERD. Steigern Sie Produktivität, reduzieren Sie Prozesskosten und erzielen Sie höchste Effizienz mit den PFERD-Top-Innovationen. Mit PFERD werden die Arbeitsergebnisse Ihrer Kundinnen und Kunden noch besser. Testen Sie jetzt die PFERD Champions POLIFAN Z 40 SG POWER STEELOX, CC-GRIND ROBUST und POLIFAN CURVE.



Markus Nessler berät als Rechtsanwalt Kunden aus der Konsum- und Gebrauchsgüterindustrie. Sein Spezialgebiet: selektive Vertriebssysteme. www.mnr.br.de. (Foto: Nessler)

(kartell-) rechtlicher Sicht nicht hinnehmen und können sich dagegen wehren.

Markenhersteller sollten auch den rechtlichen Rahmen für Kooperationsmöglichkeiten mit anderen Herstellern ausloten. Sofern die (kartell-) rechtlichen Vorgaben eingehalten werden, ist unter Marktteilnehmern der gleichen Wirtschaftsstufe deutlich mehr möglich, als diese gemeinhin für möglich halten. Voraussetzung hierfür ist, dass ein solches Kooperationsnetzwerk in rechtlich zulässiger Form, rechtlich zulässige Themen in rechtlich zulässiger Weise abstimmt, beschließt sowie umsetzt und durchsetzt. Wenn diese Voraussetzungen erfüllt sind, können die Mitglieder eines solchen Kooperationsnetzwerkes gemeinsam auch robuste Maßnahmen gegen mächtige Anbieter oder Nachfrager durchsetzen.

Schließlich müssen Markenhersteller den Online-Handel mit dem stationären Handel vertriebssystematisch und ganzheitlich denken. Die Zeiten, in denen man den stationären Handel mit ‚Oldschool‘-Tricks vor dem vermeintlich bösen Online-Handel schützen konnte, sind längst vorbei. Das Vertriebssystem muss vom Informations- und Beschaffungsverhalten des Endkunden her gedacht werden. Die

Ein Thema sind unzulässige Konditionsforderungen des Handels im Zusammenhang mit sogenannten vertraglichen Nebenpflichten oder Nebenleistungspflichten. Dies können unzulässige pauschalierte Schadenersatzforderungen bei Lieferverzug sein oder unzulässige zusätzliche Rabattforderungen bei Firmenjubiläen, Filialeröffnungen oder Verkaufstellenrenovierungen, Kostenabwälzungen seitens des Handels für Warenan- oder -ablieferung, generell überhöhte Konditionsforderungen ohne Gegenleistung etc. Hersteller müssen solche Forderungen aus

Männerwirtschaft

oder endlich reif für die Biene ?

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



Vertriebskanäle sind funktional zu integrieren und leistungsgerecht zu vergüten. Soweit es die Produkte und Sortimente des Herstellers zulassen, kann auch über ein ganz oder teilweise selektives Vertriebssystem mit qualitativen Leistungskriterien nachgedacht werden. In diesem Fall sind auch klare Regulierungen des stationären und des Online-Handels mit rechtlichen Mitteln möglich und (ggf. gerichtlich) durchsetzbar.

Aber bei allem Zwist muss am Ende eines klar sein. Markenhersteller schaffen es nicht alleine. Zur Ausschöpfung der Ertragspotenziale brauchen sie zwingend kompetente Handelspartner, online wie stationär. Markenhersteller sollten daher aus originärem Eigeninteresse geeignete und rechtlich zulässige Rahmenbedingungen schaffen. Nur so können sie dem kompetenten und leistungsorientierten mittelständischen Fachhandel langfristig faire Ertragschancen bieten und ihn sich so als Alternative zu nachfragegemächtigten Handelsoligopolen erhalten. ■

Der Gastkommentar spiegelt wie in jeder Ausgabe die Meinung des Autors/der Autorin und nicht unbedingt die der Redaktion wider.

Besuchen Sie uns auf der Messe LogiMAT!

... und entdecken Sie unseren innovativen „HERBIE“ - ein fahrerloses Transportfahrzeug für den innerbetrieblichen Transport von Kleinladungen.

19. - 21. März 2024

Halle 5, Stand 5 B11, Messe Stuttgart

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Workplace up to date – mehr Raum zum Arbeiten

Wichtige Termine ProfiBörse 2024

	Anzeigenschluss	Druckunterlagenchluss	Erscheinungstermin
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

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

PROFI BÖRSE

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



M. BACH GMBH FÜHRT ENVENTA VON NISSEN & VELTEN EIN

Für neues ERP-System entschieden

Die M. Bach GmbH mit Hauptsitz in Eschweiler hat sich für die Einführung der Unternehmenssoftware eNventa ERP von Nissen & Velten entschieden. 100 Anwender werden zukünftig an den neun Unternehmensstandorten mit der neuen Lösung arbeiten.

Das in dritter Generation familiengeführte Handelsunternehmen für Haustechnik M. Bach GmbH wird die ERP-Branchenlösung von Nissen & Velten einführen. Im Rahmen des ERP-Projekts wird eine seit 40 Jahren eingesetzte, zeichenbasierte Software abgelöst. Zukünftig werden 100 Anwender in Eschweiler und den acht weiteren Standorten von M. Bach mit der neuen Unternehmenssoftware arbeiten.

Da die momentan genutzte Software das Ende ihres Lebenszyklus erreicht hatte, bewertete das ERP-Projektteam von M. Bach mehrere aktuelle Branchenlösungen im Rahmen eines umfassenden Auswahlprozesses. Nissen & Velten erhielt anschließend den Auftrag für die Durchführung eines Vorprojekts, in dem Berater und Anwender gemeinsam die Geschäftsprozesse des Unternehmens analysierten und mit der Prozesslandschaft der Software abglichen. Schließlich wurden unternehmensspezifische Anpassungen abgestimmt und der Projektrahmen gemeinsam abgesteckt. Zum Jahresende 2023 fiel der Beschluss, Nissen & Velten mit der Einführung von eNventa ERP im gesamten Unternehmen zu beauftragen.

Geschäftsführer Udo Bach sagt über seine ERP-Auswahl: „Wir haben eine Software gesucht, die sehr

viel mehr kann, als eine Auftragserfassung mit grafischer Benutzeroberfläche. Mit eNventa haben wir eine prozessorientierte Lösung für das gesamte Unternehmen gefunden, welche neben den branchenspezifischen Funktionen auch umfassende CRM-Optionen, ein durchgehendes Auftragsmanagement, grafische Auswertungen, ein Wiedervorlagensystem und Schnittstellen zur Kommunikation mit Kunden und Lieferanten mitbringt.“

Er ergänzt, dass angesichts der sich schnell wandelnden Märkte auch die Anpassbarkeit der Software eine wichtige Rolle bei der Auswahl gespielt habe.

In Zeiten des Fachkräftemangels sieht man bei M. Bach schließlich auch in der ergonomischen Benutzeroberfläche und der sofortigen Verfügbarkeit aller relevanten Informationen für die Anwender im ERP-System einen Beitrag für eine höhere Effektivität sowie für moderne und attraktive Arbeitsplätze im Unternehmen. ■

Bereit für das gemeinsame ERP-Projekt: (v.l.) Udo Bach (Geschäftsführung M. Bach), Bernd Rech (Leitung Vertrieb Nissen & Velten) und Michael Bach (Geschäftsführung M. Bach). [Foto: M. Bach]



AUFGABENSTELLUNG CYBERSICHERHEIT

Die Angriffsflächen werden ständig größer

Die Gefahr für Unternehmen, Ziel eines Hackerangriffs zu werden, steigt kontinuierlich. Dabei wird die eingesetzte Technik ausgefeilter und die erzielte Beute höher. Unternehmen, auch im Handel, sind dadurch gezwungen, zunehmend höhere Investitionen in die Cybersicherheit zu tätigen. Über die Entwicklung sprachen wir mit Prof. Norbert Pohlmann, Professor für Cyber-Sicherheit und Leiter des Instituts für Internet-Sicherheit - if(is) an der Westfälischen Hochschule in Gelsenkirchen.

ProfiBörse: Wie gefährdet sind Handelsunternehmen im Hinblick auf Hackerangriffe, betrifft dies nicht zunächst produzierende Unternehmen?

Prof. Norbert Pohlmann: Die IT-Sicherheitslage verschlechtert sich jedes Jahr, dies bedeutet, dass das Risiko eines Schadensfalls für alle Unternehmen kontinuierlich steigt. Obwohl bis heute beständig neue IT-Sicherheitstechnologien konzipiert wurden, haben diese keinen wirklichen Einfluss auf diese Entwicklung. Das Ergebnis dieser Beobachtung kann nur sein, dass grundlegend etwas neugestaltet werden muss, sonst wird sich dieser Verlauf nicht ändern. Also, die Frage zurzeit ist nicht, ob ein Handelsunternehmen angegriffen wird, sondern nur wann. Produzierende Unternehmen sind genauso angreifbar wie Unternehmen, die nicht selbst produzieren. Wenn aber zum Beispiel durch Ransomware-Angriffe die IT durch die Verschlüsselung lahmgelegt wird, haben die produzierenden Unternehmen statistisch gesehen einen deutlich höheren Schaden.

Welche Gefährdungen lauern neben konkreten Angriffen für den Handel?

Eine anwachsende Gefährdung ist vorhanden, weil IT-Systeme und -Infrastrukturen zunehmend komplexer werden und sich dadurch die Angriffsfläche für Angreifer vergrößert. Zudem binden IT-Lösungen vermehrt fremde Software und Dienstleistungen im Sinne von Supply Chains ein, die oft weder sicher noch vertrauenswürdig genug sind.

Positiv für den Angreifer aber negativ für den Handel ist, dass die Angriffsziele aufgrund der zunehmenden Digitalisierung kontinuierlich lukrativer werden, da sich immer mehr digitale Werte auf den IT-Systemen der Handelsunternehmen befinden.

Welche Einfallstore bieten sich, ist eine Handel, der E-Commerce betreibt, dadurch verstärkt gefährdet?

Die Verfügbarkeit der Internetpräsenz spielt für den elektronischen Handel eine besondere Rolle. Aus diesem Grund sind Distributed Denial of Service (DDoS) Angriffe eine konkrete Gefährdung für den E-Commer-

ce. Ein DDoS-Angriff zielt darauf, verfügbare Ressourcen (CPU, RAM, Bandbreite ...) der Internetpräsenz zu erschöpfen, um dieses lahmzulegen. DDoS-Angriffe werden in der Regel von Angreifern mit Malware kompromittierten IT-Systemen - sogenannte Bot-Netzwerke - umgesetzt. Das Ziel von Angreifern ist, das Online-Portal eines E-Commerce-Unternehmens für eine gewisse Zeit lahmzulegen, um nach einer Zahlung eines Lösegelds damit aufzuhören. DDoS-Angriffe haben aus



Unser Gesprächspartner Prof. Norbert Pohlmann ist Professor für Cyber-Sicherheit und Leiter des Instituts für Internet-Sicherheit – if(is) an der Westfälischen Hochschule in Gelsenkirchen sowie Vorstandsvorsitzender des Bundesverbands IT-Sicherheit – TeleTrusT und im Vorstand des Internetverbandes eco. (Foto: Pohlmann)

der Sicht der Angreifer in der Zukunft ein hohes Potenzial, weil die Verfügbarkeit mit der weitergehenden Digitalisierung und des immer bedeutungsvolleren E-Commerce immer wichtiger wird.

Welche Möglichkeiten bieten sich, die Einfallstore zu schließen?

Aktuell lässt sich der Zustand der IT-Sicherheit darauf zurückführen, dass Unternehmen noch nicht in ausreichendem Maße in IT-Sicherheit investieren. Dies bedeutet auch, dass der aktuelle Stand der Technik – durch den ein höheres Schutzniveau zu etablieren wäre – noch nicht umfassend eingesetzt wird. Einige Beispiele sich zu verbessern sind: Multi-Faktor-Authen-

tifikation statt Passwörter und Zero-Trust Konzepte statt nur Perimeter-Sicherheit. Aber auch die Verschlüsselung, Back-up-Systeme sowie Notfallpläne haben einen sehr hohen Nachholbedarf. Daneben wird die Etablierung von passenden Anti-DDoS-Mechanismen immer wichtiger.

Welche Rolle spielt der Faktor Mensch bei der IT-Sicherheit?

Ein wichtiger Aspekt für die IT-Sicherheit eines Unternehmens ist die Security Awareness. Dies beinhaltet sowohl das Wissen der Mitarbeiter, was sie zum Schutz der IT tun müssen, als auch deren Einstellung bezüglich der Umsetzung von IT-Sicherheitsmaßnahmen. Im Einzelnen umfasst dies Wissen über die Werte, die zu schützen sind, die IT-Sicherheitsbedürfnisse, den Schutzbedarf der Werte, Bedrohungen/Gefahren, die auf diese Werte wirken, organisatorische Regelungen, die einzuhalten sind, sowie die richtige Nutzung von IT-Sicherheitsmaßnahmen zum Schutz der Werte. Die Einstellung bedeutet, dieses Wissen als Mitarbeitender zu verinnerlichen und zum Schutz des Unternehmens aktiv umzusetzen. In der Regel beinhaltet Security Awareness verschiedene Schulungsmaßnahmen, um Mitarbeiter eines Unternehmens für Themen rund um die IT-Sicherheit der IT-Systeme zu sensibilisieren – also auch für die Gefahren von Social Engineering. Aber die Mitarbeiter in dem Unternehmen müssen auch deutlich mehr mit IT-Sicherheitstechnologien unter-

stützt werden, wenn sie IT-Technologien und -Dienste nutzen. Bei den immer mehr und besser werdenden Spear-Phishings-E-Mails sind die Mitarbeiter zunehmend überfordert, weil der Unterschied zwischen echter und manipulierender E-Mail immer weniger zu erkennen ist. Aus diesem Grund sollten zum Beispiel alle E-Mails verschlüsselt und digital unterschrieben werden, damit echte E-Mails einfach erkennbar sind. Damit verlieren die manipulierenden Spear-Phishings-E-Mails an Bedeutung und die Wahrscheinlichkeit wird reduziert, dadurch erfolgreich angegriffen zu werden.

Ist IT-Sicherheit für ein Handelshaus selber zu leisten oder ist man auf Hilfe von außen angewiesen?

Aus Studien wissen wir, dass statistisch jeder tausendste Mitarbeiter im Unternehmen ein IT-Sicherheitsexperte ist. Das bedeutet zum Beispiel, dass die DAX-Unter-

nehmen im Schnitt 131 IT-Sicherheitsexperten haben. Selbst ein Unternehmen mit 100 Mitarbeitern würde theoretisch einen Mitarbeitenden mit einem Ein-Zehntel Know-how bezüglich IT-Sicherheit benötigen. Im Gegensatz zu den Erfordernissen haben wir momentan jedoch die Situation, dass 100.000 IT-Sicherheitsstellen nicht besetzt sind, weil wir zu wenig IT-Sicherheitsex-

Warenwirtschaft
... aber nur die Biene zählt

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

perten haben. Daher macht es für kleinere Unternehmen auf jeden Fall Sinn, externe Dienstleister einzubinden, die über die notwendigen IT-Sicherheitsexperten verfügen. Da die externen Dienstleister in der Regel viele Kunden betreuen, können diese auch Erfahrungen und Vorkommnisse von anderen Unternehmen nutzen, sodass alle Seiten davon profitieren.

Mit welchen Budgets muss bei externer Zuarbeit gerechnet werden?

Sieben Prozent des IT-Budgets investieren die Unternehmen in Deutschland momentan im Durchschnitt für die IT-Sicherheit. Das reicht nicht aus, um ein angemessenes Schutzniveau etablieren zu können. Ein angemessenes Investment wird zurzeit zwischen 15 und 20 Prozent diskutiert.

Also wenn alle Investments, die ein Unternehmen selbst durchführt, abgezogen werden, dann sollte der Rest in externe Zuarbeit investiert werden. Das beste Investment in externe Zuarbeit liegt wahrscheinlich in der Nutzung von professioneller Security Operations Center (SOC)-Dienstleistung. Ein SOC ist eine zentrale Stelle, die die gesamte IT-Infrastruktur eines Unternehmens rund um die Uhr überwacht, um Angriffe schnell zu erkennen und effektiv entgegenwirken zu können.

Was erwartet ein Handelshaus, das sich zu wenig um das Thema IT-Sicherheit kümmert bzw. in den Bereich nicht investiert?

Die Angreifer sind größtenteils in kriminellen Ökosystemen organisiert. Diese Ökosysteme werden ausgesprochen professionell betrieben und sind extrem erfolgreich, das bedeutet, sie erwirtschaften zurzeit sehr hohe Gewinne zum Beispiel mit Ransomware-Angriffen. Die daraus generierten Gewinne investieren die kriminellen Ökosysteme in zunehmend ausgefeilte und hochautomatisierte Angriffstools. Damit steigt die Erfolgswahrscheinlichkeit der Angriffe. Zudem werden in Zukunft mit den automatisierten Tools kleinere Unternehmen zunehmend effektiver und somit höchst gewinnbringend angegriffen.

Da es für die Angreifer im Internet sehr einfach möglich ist zu analysieren, wie viel Umsatz und Gewinn ein Unternehmen macht, können sie darauf basierend sehr gut Prioritäten setzen und Reihenfolgen gemäß des zu erwartenden Gewinns definieren.

Ein weiteres Kriterium für die Priorität eines Angriffes ist der Level an IT-Sicherheit, den die Unternehmen umgesetzt haben. Unternehmen, die weniger IT-Sicherheitsmaßnahmen umgesetzt haben, werden bevorzugt angegriffen.

Also: Wenn ein Unternehmen sehr viel Gewinn macht und wenig in IT-Sicherheit investiert, wird es sehr wahrscheinlich erfolgreich angegriffen. Wenn ein Unternehmen viel in IT-Sicherheit investiert, sind zwar die Gewinne kleiner, aber sie werden auch nicht erfolgreich angegriffen. Der Schaden eines Angriffs ist in der Regel deutlich höher als das Investment in IT-Sicherheit. ■

Warenwirtschaft
Schafft die Arbeit und nicht Sie.

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



WIHA INITIIERT TOOL-RECYCLING-Projekt

Erstes Pilotprojekt im PVH

Wo landen Handwerkzeuge am Ende ihres Produkt-Lebenszyklus? Genau, auf dem Müllberg. Was aber, wenn man aus dieser Sackgasse einen Kreisverkehr macht? Warum nicht die Komponenten trennen, recyceln und wieder in den Wirtschaftskreislauf zurückführen? Genau diese Fragen stellte sich die Firma Wiha Werkzeuge im Rahmen ihrer Nachhaltigkeitsstrategie. Das aus diesen Überlegungen initiierte Pilotprojekt „Wiha Tool-Recycling“ läuft nun bereits seine ersten Schritte in Kooperation mit der Eisen-Pfeiffer GmbH & Co. KG in Stockach.

Zwei weitere Industrie-Partner seien ebenfalls schon „so gut wie mit an Bord“, wie Wilhelm Hahn, Wihas geschäftsführender Gesellschafter, berichtet. Dieser steht selbst als Initiator hinter der Idee. Er ruft weitere Hersteller und Händler dazu auf, sich mit dem Konzept des Tool-Recyclings auseinanderzusetzen und sich ebenfalls zu beteiligen.

Die Theorie hinter der Idee ist einfach: Anwender geben ihr ausgedientes Werkzeug im Zuge einer Neuanschaffung bei ihrem Handelspartner ab. „Tool-Recycling-Tonnen“ stehen für deren Sammlung im Handel bereit. Im Gegenzug erhalten die Kunden einen Rabatt für ihren Einkauf. Regelmäßige Abholungen der Tonnen sind durch Wiha garantiert. Danach wird die fachgerechte Entsorgung bzw. das Recycling in die Wege geleitet.

Die Details der praktischen Umsetzung gelte es fortan zu bewerten und gegebenenfalls einzeln zu justieren beziehungsweise optimieren. „Das Projekt fliegt vor allem erst so richtig, wenn sich viele Hersteller, Händler und Anwender beteiligen. Dies soll keine Wiha-eigene Unternehmung werden, vielmehr eine Initiative, die gemeinsam vom Markt getragen und weiterentwickelt wird“, stellt Wilhelm Hahn klar.

Wiha freut sich außerdem sehr, mit der Firma Eisen-Pfeiffer einen vertrauensvollen Partner gewonnen zu haben, mit dem zusammen das Experiment gestartet wurde und aktuell umgesetzt wird. Patrick Ebersbach, dortiger Ansprechpartner zum Thema Tool Recycling ist zuversichtlich, dass vor allem gewerbliche Kunden, die regelmäßig ein- und ausgehen, das Angebot verstärkt annehmen werden und zu ihren Einkäufen Altwerkzeug mitbringen. „Ganz klar benötigt das Projekt noch etwas Durchdringungszeit, den ein oder anderen Informationsimpuls von außen oder die längerfristige Sichtbarkeit im Shop. Nur so erfah-

ren die Kunden überhaupt, um was es im Tool-Recycling geht und was unser aller Nutzen ist. Beim nächsten Besuch beziehungsweise Einkauf bei uns denken dann schon wieder einige mehr daran, ihr „altes Eisen“ mitzubringen.“

„Die Tonnen können sprichwörtlich also klingeln... Wir hoffen nun natürlich, dass sich viele Kunden beteiligen, dass einiges an Werkzeug zurückkommt, sodass eine kritische Menge erreicht wird, die ein Recycling in Sachen Umwelt-Bilanz lohnenswert macht“, führt Hahn weiter aus. „Wir sind gespannt was an Menge, Qualität und zuletzt Recycling-Potenzial zusammenkommt. Jetzt heißt es abwarten, bewerten und je nach Verlauf entweder Prozess-Optimierungen, Skalierungen auf weitere Standorte oder andere Maßnahmen in die Wege zu leiten...“.

MITMACHEN UND TEIL DER LÖSUNG SEIN

Daraus, dass noch viele Fragen offen sind und noch lange nicht alle Überlegungen bis zum Ende geklärt sind, macht der CEO keinen Hehl. „Einer muss den Anfang machen, mutig neue Wege gehen, vielleicht auch Rückschritte in Kauf nehmen und eine Lernkurve gehen. Aber Hauptsache, man tut etwas. Wir warten

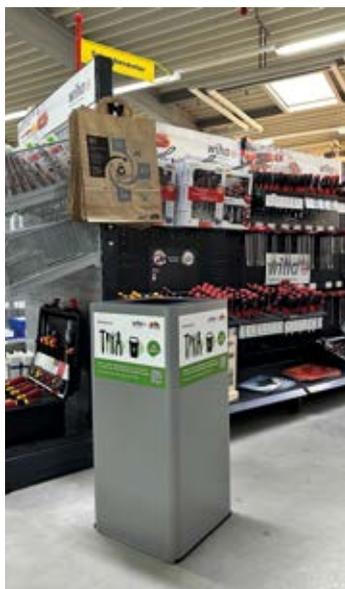
Patrick Ebersbach, bei Eisen-Pfeiffer Ansprechpartner zum Thema Tool Recycling, ist zuversichtlich, dass vor allem gewerbliche Kunden, die regelmäßig ein- und ausgehen, das Angebot verstärkt annehmen werden.



aktuell gespannt auf Ergebnisse und stoßen bereits auf Interesse von anderen Handelspartnern, die sich an der Aktion beteiligen wollen. Jeder Werkzeughersteller, Händler und Anwender ist dazu eingeladen, diesen Weg gemeinsam mit uns zu gehen, gemeinsam Teil der Lösung zu sein. Vor dem Problem der wachsenden Ressourcenknappheit oder nicht-recycelter Müllberge an vielen Orten der Welt sollten wir nicht unsere Augen verschließen, sondern aktiv werden.“

TOOL-RECYCLING ALS TEIL DES GESAMTHEITLICHEN CIRCULAR ECONOMY ANSATZES

Julia Henschel, Nachhaltigkeitsbeauftragte von Wiha, bettet das Pilotprojekt als logische Konsequenz ans Ende – beziehungsweise den Anfang – innerhalb der Maßnahmen- und Prozess-Kette ein, die in die Wiha Nachhaltigkeitsstrategie mündet: „Wir arbeiten schon seit langer Zeit nach dem Prinzip der Zirkulären Wirtschaft. Das heißt, wir betrachten den Produktlebenszyklus unserer Werkzeuge im Sinne eines nachhaltigen Wirtschaftens ab dem Zeitpunkt, an dem die Idee dafür entsteht. Unterschiedlichste Maßnahmen wurden bereits über die vergangenen Jahre entlang der gesamten Zyklus-Kette umgesetzt oder werden fortlaufend bearbeitet und erweitert. Die Entwicklung von langlebigen Produktdesigns, der Einsatz von recyceltem Material in der Schraubendreherherstellung seit Ende der 1990er Jahre oder die Umstellung des Verpackungskonzeptes auf umweltschonendere Kartonagen sind nur einige Beispiele von vielen. Nun baut das Tool-Recycling das Bindeglied, um nach dem Durchlaufen aller einzelnen Prozess-Etappen den Kreislauf erneut in Schwung zu bringen und den Zyklus von vorne zu beginnen.“



Die Tool-Recycling-Tonne, bei Eisen-Pfeiffer platziert und bereit für ausgemustertes Werkzeug. (Foto: Wiha)

Bei Eisen-Pfeiffer in Stockach steht der erste Sammelbehälter des Tool-Recycling-Projekts. (Fotos: Eisen-Pfeiffer)

Bei Interesse einer Kooperation als Hersteller oder Händler freut sich Wiha über eine Kontaktaufnahme über die Email-Adresse info.de@wiha.com.



PROFESSIONAL TOOLS MADE TO CHALLENGE

THE SATA PROMISE



TRUSTED BRAND
MADE TO CHALLENGE



WORLD CLASS QUALITY
AND PERFORMANCE



A TOOL FOR EVERY JOB



LIFETIME WARRANTY



Besuchen Sie uns!
Halle 10.1, Stand C10/D11

INTERNATIONALE
EISENWARENMESSE
KÖLN



03 – 06 März 2024

GEWINNEN SIE
EINEN WERKSTATTWAGEN
MIT 300 WERKZEUGEN!



SATA

MADE TO TRUST
MADE TO CHALLENGE™

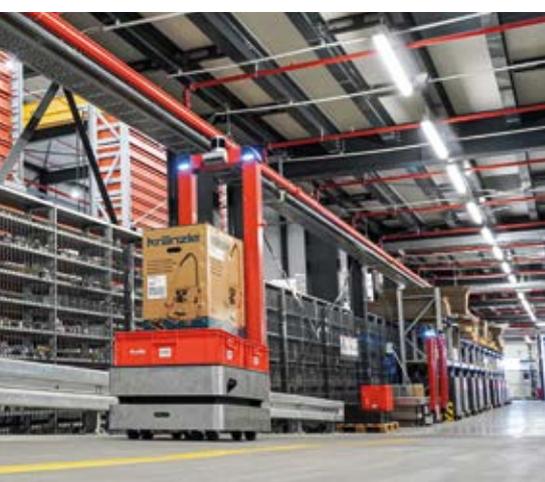
SATATOOLS.EU



SELBSTFAHRENDE ROBOTER BEI LAYER

Einvernehmen zwischen Mensch und Maschine

Mit dem Bau des neuen Lager- und Logistikkomplexes im Jahr 2021 erweiterten sich die Lagerkapazitäten beim Produktionsverbindungshändler Layer in Tett nang um ein Vielfaches. Bemerkbar machte sich dies in einer besseren Warenverfügbarkeit. Es stellten sich aber auch Herausforderungen, die jetzt durch den Einsatz von selbstfahrenden Robotern gelöst wurden. Die neuen Kollegen sind bei Mitarbeitenden und Kunden gerne gesehen.



Die zentrale Herausforderung ergab sich aus der Konzeption des mehrstöckigen Lager- und Logistikkomplexes. Er wurde so ausgerichtet, dass typische Versandprozesse möglichst effizient ablaufen. Gleichzeitig sollten auf der Verkaufsfläche weniger Artikel auf Vorrat deponiert werden. Wenn ein Kunde nun also ein oder mehrere Produkte benötigt, müssen diese direkt aus dem Lager abgerufen werden. Das führte einerseits zu längeren Laufwegen für das Layer Verkaufspersonal, andererseits zu längeren Wartezeiten für die Kunden.

Bei Layer entschied man sich für eine innovative Lösung: Selbstfahrende Roboter von Kelo Robotics. Die

Die selbstfahrenden Roboter überwinden die langen Laufwege von den Kunden im Laden zu den gekauften Waren.

fahrerlosen Transportsysteme sind darauf programmiert, vom Kunden gewünschte Artikel aus dem Lager zu holen und direkt auf die Verkaufsfläche zu liefern. Wo bisher wertvolle Zeit durch lange Laufwege verloren ging, erledigen jetzt fünf Roboter in durchschnittlich fünf bis sieben Minuten den Job. Währenddessen kann sich das Verkaufspersonal um die Beratung und Betreuung der Kunden kümmern – ohne Unterbrechungen oder lange Wartezeiten. Kunden, die auf die Lieferung ihrer Bestellung warten, können mit einem Gratis-Getränk in der Lounge auf der Verkaufsfläche Platz nehmen.

Die fünf Roboter des Modells Kelo LC 200 sind mit modernsten Sensoren ausgestattet: Sie öffnen und schließen Tore, stellen die Ampeln für die Lkw-Durchfahrt in der Warenanlieferung auf Rot, erkennen Hin-

Vier Fragen an David und Patrick Layer

ProfiBörse: Wie kam es zur Zusammenarbeit mit der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg und dem Start up Kelo Robotics?

Patrick und David Layer: Die Zusammenarbeit mit der Firma Kelo Robotics entstand dank eines Berichts im Magazin der IHK Schwaben. Besonders interessant war für uns, dass Geschäftsführer Prof. Dr. Erwin Prassler auch an der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg aktiv und verantwortlich für den Fachbereich Robotics und Logistik ist – also Wissenschaft und Praxis direkt miteinander verknüpft. Zudem hat er gute Beziehungen nach China zum „Intelligent Mobile Research Institute“ in Zhongshan/Guangdong (vergleichbar mit dem Fraunhofer Institut). Mitarbeiter von dort waren bereits bei uns zu Besuch. Ein weiterer Pluspunkt: Studenten aus Herrn Prasslers Fachbereich konnten sich ebenfalls mit aktuellen Erkenntnissen in unser Projekt einbringen.

Arbeiten Sie auch in anderen Projekten mit Hochschulen zusammen, wie sind Ihre Erfahrungen damit?

Wir arbeiten natürlich mit den Dualen Hochschulen, unter anderem in Weingarten, zusammen, da wir bei uns auch duale Studiengänge anbieten.

Weiterhin war die Zeppelin Universität Friedrichshafen mit der studentischen Organisationsberatung Whyknot e.V. an der Entwicklung leistungsfähiger Logistiksysteme für die Automatisierung unseres Lagers beteiligt.

Die Erfahrungen, die wir sowohl mit der Zeppelin Universität als auch mit Kelo Robotics gemacht haben, sind sehr positiv. Das betrifft nicht nur die Ergebnisse, sondern auch die Investitionssumme, mit der wir sehr zufrieden sind. Einerseits bieten wir Studenten eine Plattform, um ihr Wissen in der Praxis zu testen und die ersten Erfahrungen zu sammeln, andererseits profitieren wir von neuen Technologien, Herangehensweisen

und dem Erfahrungsaustausch in den jeweiligen Projekten und Abteilungen.

Wie reagieren die Kundinnen und Kunden auf die selbstfahrenden Roboter?

Unsere Kunden reagieren überraschend positiv auf die neueste Entwicklung bei Layer. Diese Technologie, die bisher hauptsächlich in der Industrie und Logistik zum Einsatz kam, findet nun ihren Weg direkt in die Verkaufsräume und sorgt für Erstaunen. Warum diese Reaktion? Roboter im Mittelstand sind ein noch ungewohntes Bild und die Tatsache, dass sie in direkter Interaktion mit den Kunden stehen, ist eine bemerkenswerte Neuerung.

Die Faszination für autonome Technologien wie selbstfahrende Autos, beispielsweise von Tesla, besteht zwar schon seit Jahren, aber die Integration von Robotern in den direkten Kundenkontakt ist ein relativ neues Phänomen. Diese Entwicklung geht über die bloße Erleichterung der Arbeitsprozesse hinaus und symbolisiert einen bedeutenden Schritt in Richtung fortschrittlicher Technologien, Automatisierung und einen Generationswechsel hin zur Zukunft.

Die Reaktionen unserer Kunden sind überwiegend von Neugier und Interesse geprägt. Sie sind nicht nur überrascht, sondern stellen auch viele Fragen, was das Engagement und das Interesse an dieser innovativen Technologie unterstreicht. Es geht hierbei nicht nur um die Optimierung von Arbeitsabläufen, sondern auch um das Setzen eines Signals: Die Einführung von selbstfahrenden Robotern bei Layer steht für Innovationsgeist und den Willen, neue Technologien zu erforschen und zu implementieren. Wir bleiben am Ball!

Steht das Thema Beratung durch KI für Sie auf dem Programm und wenn ja, wann ist mit einem Start zu rechnen?



Selbstfahrende Roboter holen bei Layer-Grosshandel die gekaufte Ware für die Kunden zur Abholung in den Laden und teilen sich dabei den Weg auch mit LKWs, Staplern und Mitarbeitenden.. (Fotos: Layer)

demerisse, verlangsamen bei Bedarf ihre Geschwindigkeit und halten an. Wird die Fahrt unterbrochen, machen sie durch einen Signalton auf sich und das Hindernis aufmerksam. Sobald das Hindernis entfernt ist, kehren die Roboter in den autonomen Modus zurück und setzen ihre Fahrt fort. Mensch und Maschine können sich dadurch auch in engen Platzverhältnissen sicher nebeneinander bewegen.

EINE NEUE GENERATION

„Bei Layer kommt eine neue Generation von Transportrobotern zum Einsatz, die nichts mehr gemein hat mit den klassischen fahrerlosen Transportsystemen, die in fast sterilen Umgebungen vorprogrammierte Bahnen abfahren. Die Geräte von Kelo Robotics teilen sich den Arbeitsraum mit Lkw, die entladen werden, mit

Gabelstaplern und nicht zuletzt mit Menschen. Jeder Roboter verfügt über ein KI-basiertes Navigationssystem, das genau dies ermöglicht.“, so Prof. Dr. Erwin Prassler von der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg (H-BRS).

Unter seiner Leitung wurden die Roboter von der Kelo Robotics GmbH entwickelt, die ihren Ursprung in der Forschung Autonomer Systeme an der H-BRS hat. Dank des industrienahen, anwendungsorientierten Forschungsansatzes entstehen hier fahrerlose Transportsysteme, die auf individuelle Bedürfnisse ausgerichtet sind – immer mit der Prämisse, Personal von sehr eintönigen und zeitraubenden Tätigkeiten zu entlasten und, im Fall von Layer, mehr Zeit für die persönliche Beratung der Kunden zu schaffen.

„Neu an den Robotern bei Layer ist auch, dass sie nicht die menschliche Arbeitskraft ersetzen, sondern den Menschen in seiner Tätigkeit unterstützen, indem sie ihm lästige und schwere Arbeiten wie den Transport von schweren Gegenständen abnehmen. Bei Layer wird das auf beeindruckende Weise gezeigt.“, ergänzt Professor Prassler.

„Durch die Einführung der selbstfahrenden Roboter bieten wir unseren Kunden nicht nur ein modernes und innovatives Einkaufserlebnis, sondern erhöhen auch die Qualität und Schnelligkeit unseres Services. Gleichzeitig entlasten wir unsere Mitarbeiter“, berichtet David Layer, Geschäftsführer von Layer-Grosshandel. Und Patrick Layer, ebenfalls Geschäftsführer, fügt hinzu: „Die Roboter sind mehr als nur ein technologisches Spielzeug. Sie repräsentieren unser Engagement für Innovation und unseren unermüdlichen Einsatz für den bestmöglichen Kundenservice. Wir sind froh, mit Kelo Robotics einen innovativen, zuverlässigen Partner gefunden zu haben, der uns bei diesem Vorhaben unterstützt.“

Layer setzt seit letztem Jahr bereits verstärkt auf Künstliche Intelligenz (KI) – um unsere Prozesse, aber auch die Interaktion mit dem Kunden in der Zukunft zu optimieren. Wie viele Unternehmen haben auch wir die ersten Schritte mit ChatGPT unternommen und nutzen die Software in verschiedenen Abteilungen. Weiterhin sind wir aktuell dabei, Produktempfehlungen mittels KI noch genauer auf die Wünsche unserer Kunden abzustimmen. Unsere Initiativen zeigen, dass KI das Potenzial hat, das Kaufverhalten unserer Kunden besser zu verstehen und das Management unserer Artikel und Ressourcen zu verbessern. Auch in diesem Bereich konnten wir schon erste Erfolge verbuchen.

Bei der Beratung setzen wir weiterhin auf unsere serviceorientierten, geschulten Fachberater. KI hat für uns in diesem Bereich lediglich das Potenzial, unsere Mitarbeiter mit komprimiertem Wissen zu unterstützen und sie effizienter zu machen. Das wirkt sich wiederum positiv auf den Service und die Beratung aus, die unsere Kunden im persönlichen Kontakt erwarten können.

Der Einsatz von KI ist im Einzelhandel möglicherweise weiter fortgeschritten als in unserer Branche. Im technischen Handel sind das umfangreiche Verständnis von Produkt, Kunde und Anwendung immer noch Grundvoraussetzung, um erfolgreich zu sein. Deswegen sind wir uns sehr bewusst und es ist unser Anspruch, hier weiterhin auf den persönlichen Kontakt und eine individuelle Kundenbetreuung zu setzen. Künstliche Intelligenz ist aktuell noch nicht so weit fortgeschritten, um dasselbe Level an Beratungskompetenz bieten zu können wie unsere Mitarbeiter.



Die Layer-Geschäftsführer David (li.) und Patrick Layer vor dem Logistikzentrum in Tettmang-Bürgermoos (Foto: Layer)

MEIN KOFFER

immer parat.

BESUCHE
UNS AUF DER
LIGHT+BUILDING!
HALLE 12.1
STAND C29



Annika, 28, mit ihrem CLASSIC Deep Space CP-7

Jetzt entdecken auf
www.parat.de



PARAT®
DER WERKZEUGKOFFER

MARKEN UND PRIVATE LABEL IM EINKLANG

Strategie findet Zuspruch

Zwei Marken, die sich Vertriebsbereiche und Sortimente aufteilen und ein Spezialist für den Private Label-Bereich, der Produkte und Verpackungen bis hin zum PoS auf den Kundenbedarf zuschneidet – das findet sich mit Heller Tools, Keil und der 2022 vorgestellten TCG unter einem Dach. Über die Strategie dahinter, den Mehrwert für den Handel und die weitere Entwicklung der Sortimente sprachen wir mit Jens Werner, Mitglied der Geschäftsleitung und verantwortlich für das Marketing von Heller Tools, Keil und den Vertrieb der Tool Competence Group (TCG).

ProfiBörse: Wie hat sich Heller Tools in den letzten Jahren entwickelt, welche Entwicklung erwarten Sie in diesem Jahr?

Jens Werner: Die Heller Tools hat sich im letzten Jahr neu aufgestellt mit dem Ziel näher an unseren Kunden und den Marktanforderungen zu sein. Die neue Geschäftsleitung mit unserem neuen Geschäftsführer, Henning Warrink, hat in den letzten Monaten viele Prozesse optimiert und die Voraussetzungen für Wachstum in neuen Zielmärkten wie Nord- und Südamerika und mittlerem Osten geschaffen. Zudem werden wir auf der Eisenwarenmesse viele Produkthighlights, Weiterentwicklungen bis hin zu neuem Sortiment für unsere Zielgruppe vorstellen.

Besondere Highlights sind unser optimierter Premium 3-Schneider Trijet Ultimate, die beste Lösung für Bohren in Armierung. Zusätzlich haben wir einen leistungsverbesserten 4-Schneider, unseren 4Power PRO. Für die vielfältigen Anwendungen auf der Baustelle stellen wir ein komplett neues Sortiment an Diamanttrennscheiben vor sowie an Trenn- und Schleifscheiben für die Metallbearbeitung. Neben der Ausweitung unseres Produktsortiments haben wir erheblich in neue Fertigungsanlagen und in eine neue Logistikhalle investiert.

Nach der Übernahme von Keil operieren Sie mit zwei Marken im Markt, bewährt sich diese Strategie und wie sind die Marken positioniert?

Wir fahren erfolgreich eine 2-Markenstrategie. Wir haben ein differenziertes Produktsortiment in beiden Marken und können so unseren Kunden das bestmögliche Produktportfolio für ihre Zielgruppe bieten. Mit der Marke Heller Premium Tools sprechen wir den professionellen Anwender auf der Baustelle an und bieten ihm die bestmögliche Lösung für seinen Einsatz. Heller ist ausschließlich dem professionellen Fachhandel vorbehalten. Keil Powerful Tools ist unsere dynamische Marke mit der wir in preissensiblen Märkten wie bspw. Osteuropa sehr erfolgreich unterwegs sind. Zudem positionieren wir Keil im aufstrebenden Online-Handel und im Bereich DIY.

Wie kann der Handel von der Zwei-Marken-Strategie profitieren und welche Unterstützung bieten Sie ihm dabei?



Jens Werner, in der Geschäftsleitung von Heller Tools verantwortlich für das Marketing der Marken Heller Tools und Keil sowie für den Vertrieb bei der Tool Competence Group (TCG). (Fotos: Heller)

Der Handel hat die Möglichkeit zwischen zwei etablierten Marken zu wählen und sich hiermit auch vom Wettbewerb zu differenzieren. Mit unserem Turbohead XPRO haben wir bei Keil einen einzigartigen 4-Schneider mit patentierter Kopfgeometrie. Der Bohrer besticht durch Langlebigkeit und Schnelligkeit, da das Bohrmehl aufgrund des speziellen Designs optimal aus dem Bohrloch transportiert wird.

Unterstützt wird der Fachhandel mit unserem virtuellen Showroom. Hier befinden sich Produktvideos, Informationen und Unterlagen zur Verkaufsförderung. Daneben bieten wir für den Fachhandel alle notwendigen Daten wie BMEcat und eine komplette Verkaufspräsentation für seinen Verkaufsladen. Unser flächendeckender Außendienst betreut die Fachhändler für beide Marken direkt vor Ort.

Unterstützt wird der Fachhandel mit unserem virtuellen Showroom. Hier befinden sich Produktvideos, Informationen und Unterlagen zur Verkaufsförderung. Daneben bieten wir für den Fachhandel alle notwendigen Daten wie BMEcat und eine komplette Verkaufspräsentation für seinen Verkaufsladen. Unser flächendeckender Außendienst betreut die Fachhändler für beide Marken direkt vor Ort.



Ein Highlight am Messestand auf der Internationalen Eisenwarenmesse: der optimierte Premium 3-Schneider Trijet Ultimate.

Ebenfalls in Köln am Messestand von Heller Tools: der leistungsverbesserte 4-Schneider 4Power PRO.



Die Premiumwerkzeuge von Heller Tools sind auf Baustellen rund um den Globus geschätzt.



Die neue Logistikhalle bei Heller Tools.



In die Fertigungsanlagen wurde umfangreich investiert, um die Kapazität bei gleichbleibender Qualität auszuweiten.

Neben dem eigenen Markengeschäft bieten Sie mit TCG eine Anlaufstelle für das Eigenmarkengeschäft des Handels oder anderer Lieferanten. Wie ist die Resonanz auf TCG und wie wirkt sich das Angebot auf Ihre beiden Marken aus?

Die Tool Competence Group (TCG) wurde zum ersten Mal auf der Eisenwarenmesse im September 2022 präsentiert. Die Resonanz war groß und das Konzept kam bei unseren bestehenden Kunden und Neukunden sehr gut an. Ziel der Etablierung von TCG ist es, unseren wichtigen Private-Label-Kunden eine neutrale Plattform zu geben. Das Team von TCG konzentriert sich zu 100 Prozent auf das Eigenmarkengeschäft unserer Kunden und deckt somit die besonderen Bedürfnisse dieser Kunden ab. Neben der engen Kundenbetreuung bieten wir verschiedene Serviceleistungen für diese Key Accounts an, wie beispielsweise Gestaltung und Entwicklung von Verpackungen, kundenspezifische PoS-Lösungen und Produktvideos.

Unsere Kunden haben auf der Website die Möglichkeit mit wenigen Klicks ihre Verpackung zu gestalten, die unser Expertenteam im Marketing dann verfeinert.

Aus unserer Sicht spielen Eigenmarken eine immer stärkere Rolle und mit TCG fühlen wir uns für die Zukunft und weiteres Wachstum gut vorbereitet.

Sie sind mit den „drei Marken“ auf der Internationalen Eisenwarenmesse vertreten, mit welchen Erwartungen fahren Sie nach Köln?

Wir sind auf einem insgesamt 108 Quadratmeter großen Messestand mit allen drei Marken vertreten und freuen uns sehr, unseren Kunden unsere neuen Produkte und Verpackungsmöglichkeiten vorzustellen.

stärkt Aktivitäten, um den Endanwender zu erreichen, beispielsweise über Social Media-Kanäle. Da wir ein starker Partner des Fachhandels sind und auch bleiben wollen, sind für uns Handelsmessen wie die Eisenwarenmesse weiterhin von Bedeutung.

Mit der Jäger Gruppe hat Ihre Muttergesellschaft Serafin im letzten Jahr ein Handelsunternehmen übernommen. Welche Intention verfolgt Serafin damit, da der Schwerpunkt des Engagements bislang vornehmlich bei produzierenden Unternehmen oder Lieferanten des Handels liegt?

Das ist richtig, Serafin investiert grundsätzlich in Unternehmen, die für die strategische Ausrichtung der Gruppe interessant sind. Dabei ist eine eigene Fertigung keine Grundvoraussetzung. Die Jäger Gruppe ist ein gut aufgestelltes Unternehmen, welches insgesamt in unsere Gruppe und zur strategischen Ausrichtung passt.

Bieten sich mit der Verbindung zu einem namhaften Handelshaus für Heller, Keil oder TCG Synergien bspw. bei Testläufen für Produkte oder ähnlichem?

Natürlich tauschen wir uns innerhalb der Gruppe aus, so pflegen wir beispielsweise auch zu Suki einen engen Kontakt. Sinnvolle Synergien nutzen wir und heben mögliche Potenziale, die daraus entstehen. Im konkreten Fall mit der Jäger Gruppe sind wir als Hersteller nochmal näher an den Bedürfnissen unserer Kunden und können zukünftig einen noch besseren Service bieten. Testläufe für Neuprodukte oder zumindest der Austausch für ein schnelles Feedback werden sicherlich genutzt. ■

Wir erwarten eine gut besuchte Messe mit interessanten Kontakten und Gesprächen.

Zahlreiche Marken wenden sich verstärkt Anwendermessen zu und verzichten auf die Präsenz auf Handelsmessen wie der Eisenwarenmesse. Wie gewichten Sie zukünftig Ihre Messepräsenz?

Messen haben nach wie vor eine wichtige Bedeutung für uns. Sicherlich betreiben auch wir verstärkt



Schneller am Ziel mit CERABOND X

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

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

BRANCHENTREFFEN IN KÖLN

Ideen und Kontakte

Vom 03. bis 06. März 2024 öffnet die Internationale Eisenwarenmesse ihre Kölner Messtare wieder zum gewohnten Rhythmus. Der aktuelle Buchungsstand bestätigt den hohen Stellenwert der Leistungsschau als die global wichtigste Plattform für die Präsentation von Innovationen, neuer Technologien und Dienstleistungen sowie für die Pflege von Geschäftsbeziehungen aus dem Hartwarenssegment. Derzeit liegen ausstellerseitig über 3.000 Anmeldungen aus 51 Ländern vor. Der Auslandsanteil liegt bei über 90 Prozent.

Die Eisenwarenmesse setzt in ihrer kommenden Ausgabe sowohl auf etablierte Formate, wird aber auch einige Neuheiten integrieren. So wird zum 7. Mal der begehrte EISENAward in Kooperation mit dem Zentralverband für Hartwarenhandel e. V. (ZHH) verliehen. Mit dem EISENAward werden neue Ideen, Erfindungen und Lösungen aus der Branche eine Bühne gegeben und ausgezeichnet. Eine Sonderfläche, auf der die nominierten Produkte während der Messe für das Fachpublikum präsentiert werden, wird es ebenfalls wieder geben.

Ein weiteres Highlight der Eisenwarenmesse 2024 ist der DIY Boulevard in Halle 11. Das große Interesse spiegelt sich auch in den Anmeldezahlen wider: 56 Unternehmen haben sich bereits für die PoS-Fläche angemeldet. Mit dem DIY Boulevard gibt die Eisenwarenmesse den ausstellenden Unternehmen die Möglichkeit, ihre Produkte in einem PoS-nahen Umfeld zu präsentieren. Dadurch erleben Fachbesucherinnen und Fachbesucher eine authentische Warenpräsentation.

Die Internationale Eisenwarenmesse ist 2024 erstmals Teil des vom Bundeswirtschaftsministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) aufgelegten Programms zur Förderung und Teilnahme junger, innovativer Unternehmen an internationalen Leitmesen in Deutschland. Damit möchte die Leistungsschau den Nachwuchs aus Handwerk und Industrie unterstützen. Förderfähig sind selbstständige Unternehmen aus Industrie, Handwerk oder technologieorientierten Unternehmen, die ihren Sitz in Deutschland haben und



Vom 03. bis 06. März 2024 findet in Köln wieder die Internationale Eisenwarenmesse als zentraler Branchentreff statt.

jünger als zehn Jahre alt sind. Gefördert wird die Teilnahme an einem Gemeinschaftsstand. Für die Standmiete und den Standbau wird ein prozentualer Anteil der förderfähigen Ausgaben in Höhe von 60 Prozent übernommen.

Eine weitere Innovation ist die Weiterentwicklung der Messe-App: Ausstellende Unternehmen der Internationalen Eisenwarenmesse 2024 können die App

der Sonderschau erstmals für die gezielte Ansprache wichtiger Besuchergruppen nutzen. Lead+Meet ist ein digitales Feature, das Ausstellende und Besuchende mit personalisierten Push-Nachrichten, die über die weiterentwickelte Messe-App ausgespielt werden, effizient, unkompliziert und individuell auf dem Messegelände zusammenbringt. Lead+Meet ermöglicht es Ausstellenden, ihre wichtigsten Besucherzielgruppen direkt zur Messe anzusprechen und zu ihrem Stand einzuladen. Beim Ticketkauf machen die Besuchenden verschiedene individuelle Angaben wie Produktinteressen, Branche oder Herkunftsland. Auf Grundlage dieser freiwilligen Angaben identifizieren Ausstellende die Besuchenden, die zu ihrem Angebot passen. Bei Betreten der Messehalle erhalten die Besucherinnen und Besucher über die Messe-App, sofern sie diese Option aktiv ausgewählt haben, eine Push-Benachrichtigung mit einer Einladung zum Messestand direkt auf ihr Smartphone. Über die neue Indoor-Navigation im Hallenplan der App können die Besucherinnen und Besucher im Anschluss schnell und unkompliziert den direkten Weg zum Stand finden. Angebot und Nachfrage werden auf diese Weise optimal zusammengeführt. ■

Auch in diesem Jahr wieder dabei: die Verleihung des EISENAward und die Präsentation der ausgezeichneten Produkte auf einer Sonderfläche. (Fotos: Koelnmesse)





Adapter für Lochsagen bis 32mm: Für die Aufnahme von Lochsagen-Durchmesser bis 32mm gibt es einen passenden Adapter Art-Nr. 5533.



PATENTIERTE LOCHSÄGEN DER NÄCHSTEN GENERATION

MPS Sägen setzt neue Maßstäbe

In einer Zeit, in der Bau- und Renovierungsprojekte eine breite Palette an Materialien erfordern, benötigen Sie Werkzeuge, die sich dieser Vielfalt anpassen können. Betreten Sie die spannende Welt der MPS-Lochsagen, hier geben sich Innovation und Effizienz die Hand.



Ein Highlight auf jeder Theke: der PlugX Thekenaufsteller mit Informationsflyer. Zusätzlich bietet MPS verschiedene Aktionen zur Produkteinführung.

Bisherige Lochsagen sind vielseitige Werkzeuge, die in verschiedenen Handwerksberufen und Branchen verwendet werden. Sie dienen hauptsächlich dazu, präzise kreisrunde Löcher in verschiedenen Materialien zu schneiden.

MPS bietet eine beeindruckende Auswahl an Lochsagen, die in Kombination mit dem innovativen PlugX Schnellspanner die ideale Lösung für schnelles und effizientes Arbeiten darstellen. Der Syncro-Ring der patentierten PlugX Ausführung bietet eine unübertroffene Funktionalität und ermöglicht ein nahtloses Arbeiten.

Die MPS-Lochsagen sind in verschiedenen Ausführungen erhältlich, um den unterschiedlichen Anforderungen verschiedener Materialien und Anwendungsbereiche gerecht zu werden. Darüber hinaus bietet MPS eine breite Palette von Aufnahmewerkzeugen an, um die Flexibilität und Einsatzmöglichkeiten weiter zu erweitern.

Bohrloch vergrößern? Kein Problem. Gewünschten Durchmesser aufspannen und eine zusätzliche Lochsäge (Zentrier-Führungslochsäge) auf die Spannbacken aufdrehen. Das „Duo“ ist zentriert und gespannt sofort einsetzbar.

Die Produktpalette umfasst:

- M3 Bi-Metall Lochsagen, Einsetzbar für Holz und Metall.
- M42 Bi-Metall Lochsagen mit 8% Cobalt, ideal für Metallanwendungen.
- HM Lochsagen aus Hartmetall, perfekt geeignet für Bau- und Metallarbeiten, Holz, HPL und Zementfaserplatten.
- Hartmetall-Lochsagen für Wandfliesen und Rigips.
- Mini-Diamant-Lochsagen, die sich hervorragend für harte Fliesen und Steinzeug eignen.
- DRY Diamant-Lochsagen mit einem neuen 5/8 Einheitsgewinde, speziell entwickelt für anspruchsvolle Anwendungen in harten Fliesen und Steinzeug.

Mit dieser breiten Auswahl an Lochsagen und Werkzeugen sind Handwerker aller Gewerke bestens gerüstet, um jede Herausforderung in ihrem jeweiligen Arbeitsbereich erfolgreich zu bewältigen. Die hochwertigen Produkte aus dem Hause MPS garantieren Präzision und Leistung in jeder Situation.

Am Messestand auf der Internationalen Eisenwarenmesse lässt sich die große Produktpalette von innovativen Stichsägeblättern, Säbelsägeblättern, oszillierenden Sägeblättern sowie Rohrsägeblättern – „Made in Germany“ by MPS entdecken. Das Unternehmen zeigt vor Ort, wie die erstklassigen Werkzeuge die Bedürfnisse sowohl des Handwerks wie des Handels erfüllen können. ■

HALLE 10.2 STAND G019



Das aktuelle Lochsagensortiment mit dem neuen PlugX.



NEUHEITEN ZUR INTERNATIONALEN EISENWARENMESSE

Netzwerken ist die eine Aufgabenstellung einer Messe, die Präsentation von Neuheiten eine andere. Denn nicht zuletzt die Neuheiten sorgen für den Gesprächsstoff, der das Netzwerken lebendig hält. Viele Aussteller nutzen die Internationale Eisenwarenmesse, um sich mit ihren Neuheiten ins Gespräch zu bringen. Einige davon stellen wir Ihnen hier schon vor.

OPTIMIERTES INTERNETSORTIMENT WÄCHST

Von Upgrades, Champions und Innovationen

Pferd geht mit einem prallen Portfolio an neuen Werkzeugen in das Jahr 2024 und will damit insbesondere dem Fachhandel neue Umsatzpotenziale eröffnen.

Das Pferd-Jahr 2024 sei das Jahr der Produkt-Upgrades und Innovationen, sagt Dr. Ina Terwey-Scheulen, Director Global Marketing, Product Management & Pferd Akademie. „Und es ist das Jahr des neuen Pferd Werkzeughandbuchs.“ Anders als zuletzt, werde es

das Handbuch nun jedes Jahr aktualisiert geben, so Terwey-Scheulen, „und zwar auch in einer Ausführung mit Preisinformationen. Damit tragen wir dem Wunsch unserer Kundinnen und Kunden Rechnung, die Werkzeughandbuch, Preisliste und Neuheitenbrochure in einem Werk vereint sehen wollten.“

Das Werkzeughandbuch gebe es als Printversion, aber vornehmlich digital über die Pferd Webseite. Erschienen ist die aktuelle Version 24 bereits zum 1. Januar 2024 und auch zukünftig wolle man an diesem Erscheinungstichtag festhalten, berichtet Ina Terwey-Scheulen.

Im neuen Werkzeughandbuch finden sich über 300 neue Produkte, „meist Programmergänzungen, wie im Bereich der sehr erfolgreich gestarteten Spiralbohrer, bei beschichteten Frässtiften, bei unseren Polinox-

Feinschleifwerkzeugen und bei unseren technischen Bürsten.“ Besonders hebt Ina Terwey-Scheulen die Erweiterung des Fachhandelsprogramms um für den internetbasierten Verkauf optimierte Artikel hervor: „Hier haben wir gemeinsam mit dem Handel gelernt, welche Anforderungen seitens der Kunden an das Werkzeug und die Verpackungseinheiten bestehen. Das Programm findet großes Interesse und wächst. Wir freuen uns, dass wir in diesem Bereich gemeinsam mit dem Handel Wachstum generieren können.“

UPGRADES SCHAFFEN DIREKTEN MEHRWERT

Zahlreiche Produkt-Upgrades fänden sich zudem im Katalog 6 bei den Trenn- und Schleifscheiben, erläutert die Pferd Marketingleiterin. „Unsere 1mm-Trennscheiben in der Leistungslinie PSF-Steel/Steelox haben wir

Aktuell und voller Neuheiten – das Pferd-Werkzeughandbuch 24. (Fotos: Pferd Rüggeberg)



Champions in ihrer Disziplin – CC-Grind Robust, Polifan Curve und Polifan Z 40 SG Power.





Den Durchblick behalten mit der neuen CC-Grind View von Pferd.

in der Standzeit um bis zu 90 Prozent verbessern können, die Anzahl der Trennschnitte konnte um 40 Prozent gesteigert werden.“ Leistungsgesteigert zeigten sich ebenso die SG Steel-Trennscheiben der Breiten 1,0 und 1,6 mm mit bis zu 85 Prozent Mehrleistung sowie die überarbeitete Keramik Korn-Scheibe 1,0 mm Ceramic SGP Steel mit bis zu 60 Prozent mehr Trennschnitten. „Und das meist bei deutlich geringerer Leistungsaufnahme, das heißt geringerem Energiebedarf.“

Stolz sei man zudem darauf, dass eine der meistverkauften Polifan-Scheiben nochmals habe verbessert werden können. „Unsere Polifan Z40 SG Power hat ein völlig neues Zirkonkorund erhalten. Dadurch konnte die Leistung um 75 Prozent gesteigert werden. Ein Vorteil, der den Kundinnen und Kunden ohne Aufpreis unmittelbar zugutekommt.“ Die Polifan Z 40 SG Power sei die derzeit beste konventionelle Fächerscheibe für Stahl, eine der aggressivsten im Markt und damit die wirtschaftlichste Lösung für Heavy User in der Industrie.

CHAMPIONS IN IHREN DISZIPLINEN

Die Polifan Z 40 SG Power gehöre auch zu den sogenannten „Champions“, die allesamt einzigartige Werkzeuge in ihren Disziplinen seien. „Dazu zählt auch unsere neue Schleifscheibe CC-Grind Robust, eine moderne, leistungsstarke und ergonomische Alternative zu Schrupp-, Fächer- und Fiberscheiben. Sie ist unser Champion im Materialabtrag, bietet schnellsten Arbeitsfortschritt durch das Hochleistungsschleifkorn Victograin und schleift dabei leise und staubarm.“

Der dritte Champion sei der in der Kehlnahtbearbeitung, so Ina Terwey-Scheulen: „Die bekannte Polifan Curve ist nach wie vor die weltweit einzige Fächerscheibe, die sowohl auf der Schleifseite als auch auf der Rückseite und am Radius mit Lamellen belegt ist. Sie ist dadurch die ideale Wahl für die Bearbeitung von Kehlnähten, wo sie eine herausragende Standzeit und hohe Abtragsleistung bei einem schnellen Arbeitsfortschritt bietet. So lassen sich Einsparungen im Bereich der Fertigungskosten realisieren.“

Die Champions-Kampagne von Pferd habe insbesondere dem Handel im letzten Jahr nicht nur Top-Produkte, sondern auch klare Verkaufsargumente geliefert. „Die Kampagne war so erfolgreich, dass wir sie in diesem Jahr fortsetzen werden“, gibt Terwey-Scheulen einen Ausblick.

INNOVATIONEN ZEIGEN TECHNOLOGISCHEN FOKUS

Ganz ohne Innovationen komme Pferd aber auch im Jahr 2024 nicht daher, verrät Ina Terwey-Scheulen. „Es ist zum einen unser eigener Anspruch, Bestehendes zu hinterfragen und nicht nur zu verbessern, sondern auch technologisch einen entscheidenden Schritt voranzumachen, immer im Hinblick auf die Vorteile, die sich für unsere Anwenderinnen und Anwender daraus ergeben. Dadurch wollen wir nachhaltig ergonomische und wirtschaftliche Verbesserungen ermöglichen.“

Mit gleich zwei Innovationen biete Pferd hier insbesondere dem Handel optimale Ansatzpunkte für zusätzliche Umsätze. „Mit der Schleifscheibe CC-Grind View kombinieren wir die einzigartige CC-Grind-Bauform mit der Idee von Sichtfenstern in der Scheibe, die dadurch während des Arbeitens transparent wird und damit ein punktgenaues Arbeiten und ein Überwachen des Arbeitsprozesses ermöglicht.“ CC-Grind View verfüge durch Victograin, einem der effektivsten Schleifmittel der Welt, über eine ultimative Aggressivität für schnellsten Arbeitsfortschritt. Der von anderen CC-Grind-Scheiben bekannte glasfaserverstärkte Kunststofftragter garantiere einen ebenso robusten wie sicheren Einsatz. Dabei sei sie erheblich ergonomischer als eine Schruppscheibe: Lärm, Vibrationen und Staub würden signifikant reduziert. Außerdem könne eine deutlich bessere Oberfläche erreicht werden.

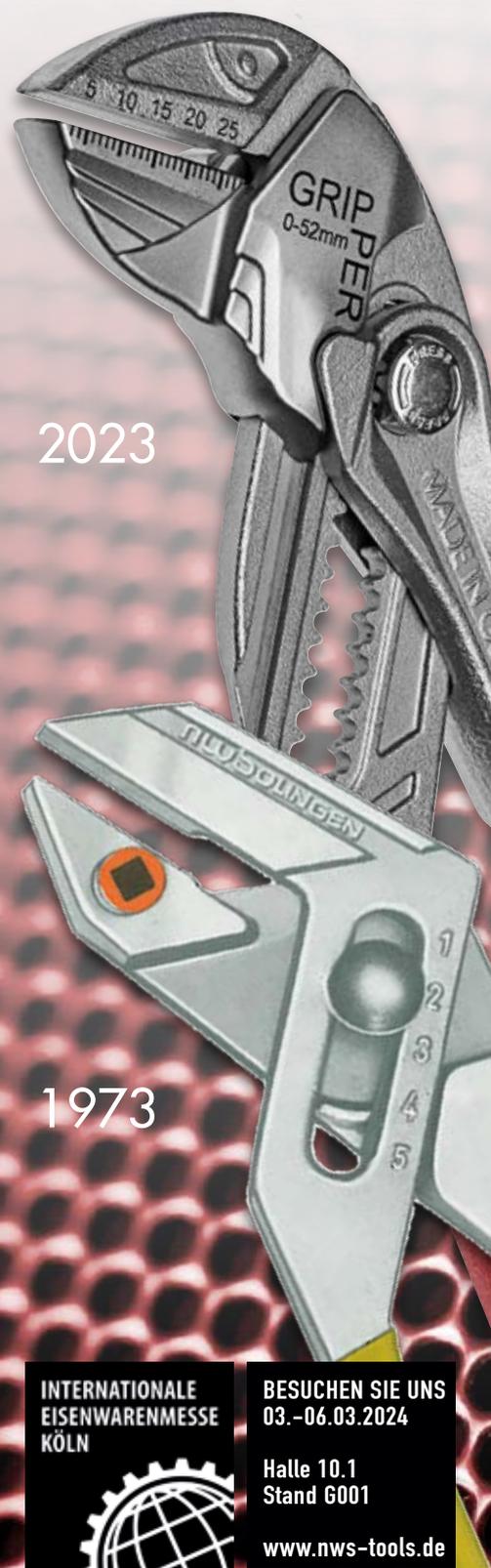
Über die zweite Innovation verrät Ina Terwey-Scheulen nur so viel: „Diese Pferd Alleinstellung gehört in den Katalogbereich 9, in dem wir Maschinen und Antriebe für unsere Werkzeuge anbieten. Dieser Katalogbereich wurde komplett überarbeitet und weist zahlreiche Neuerungen auf. Eine davon ist ein echter Problemlöser, den wir exklusiv im Rahmen der Eisenwarenmesse der Öffentlichkeit präsentieren werden.“

Ina Terwey-Scheulen fasst zusammen: „Mit diesen Neuheiten, Champions und Innovationen im Portfolio sind wir für die kommenden Aufgaben des Jahres 2024 sehr gut gerüstet. Die überaus erfolgreiche Entwicklung des letzten Jahres werden wir so mit dem Fachhandel fortsetzen können.“

HALLE 10.2 STAND E001 F001

nws[®]
made in Germany

50
JAHRE | Funktion
Qualität
+ Design



2023

1973

INTERNATIONALE
EISENWARENMESSE
KÖLN

BESUCHEN SIE UNS
03.-06.03.2024

Halle 10.1
Stand G001

www.nws-tools.de





Ob Wartungsprofi oder Autoliebhaber, mit dem 104-teiligen Werkzeugsatz von Sata lassen sich Reparatur- und Wartungsarbeiten so effizient und sicher wie möglich erledigen. (Foto: Sata)

Professionelles Arbeiten leicht gemacht

Sata führt eine neue Serie mechanischer Werkzeugsätze in drei Größen ein, ausgestattet mit allen benötigten Werkzeugen für professionelle Arbeitsergebnisse. Alle Sets beinhalten die innovative Komfort-Griff-Umschaltknarre mit Schnellwechselmechanismus und 72-Zahn-Design, das einen Arbeitswinkel von 5° ermöglicht. Der bündige Umschalthebel sorgt für mühelosen Richtungswechsel ohne Loslassen der Umschaltknarre.

Die neue Werkzeugsatz-Serie umfasst einen 56-teiligen 1/4"-Werkzeugsatz für die Bauindustrie, eine 104-teiligen metrischen 1/4"- und 1/2"-Werkzeugsatz für KFZ-Reparaturen sowie einen 180-teiligen metrischen Sechskant-Steckschlüsselsatz mit 1/4"-, 3/8"- und 1/2"-Antrieb für mechanische Arbeiten. Alle neuen Sata MHT-Sets (Mechanical Hand Tools Sets) sind zuverlässige Begleiter in der Werkstatt, mit ihnen lassen sich sowohl Präzisionsaufgaben als auch robuste Herausforderungen meistern.

Große lasergravierte Markierungen erleichtern die Auswahl der richtigen Größe. Alle Werkzeuge sind wärmebehandelt für eine lange Lebensdauer. Dank Hochglanzverchromung und hochwertigem Chrom-Vanadium-Stahl sind die Tools korrosionsbeständig und lassen sich leicht abwischen. Alle Sata Werkzeuge erfüllen oder übertreffen die DIN- und ASME-Normen und sind durch die lebenslange Sata-Garantie abgedeckt. Die drei neuen SATA MHT Sets kommen in einem robusten Koffer für leichten Transport.

Die neuen SATA Komfort-Griff-Umschaltknarren mit ihrem tropfenförmigen, flachen Kopf und bündigem Umschalthebel erleichtern das Arbeiten an engen Stellen. Der verlängerte Griffbereich bietet einen besseren Drehmoment und einfacheren Zugang. Das neue, rutschfeste Zweikomponenten-Design des Griffs sorgt für komfortables und ergonomisches Arbeiten.

HALLE 10.1 STAND D011 C010



Die neue Ergo-Plattform für Rollgerüste besteht aus einem Kompositwerkstoff und ist bis zu 40 Prozent leichter als herkömmliche Plattformen. (Foto: Munk Group)

Neuheiten für mehr Arbeitssicherheit

Innovative Lösungen für mehr Arbeitssicherheit präsentiert die Munk Group. In Köln zeigt das Unternehmen allen voran die neue Ergo-Plattform für Rollgerüste, aber auch das neue mobile Sicherheitssystem SafeCaddy und der neue Steigleitern-Konfigurator. „Die Eisenwarenmesse ist nach wie vor das wichtigste Event der Hartwarenbranche. Darum freue ich mich besonders, dass wir unseren Partnern aus dem Fachhandel und der Industrie sowie den Anwendern wieder eine ganze Reihe an Neuheiten präsentieren können“, sagt Ferdinand Munk, Inhaber und Geschäftsführer der Munk Group.

Bei den in Köln gezeigten Innovationen sticht die neue Ergo-Plattform mit ihrem geringen Gewicht hervor: Durch ihre besondere Materialbeschaffenheit aus einem Kompositwerkstoff ist sie um bis zu 40 Prozent leichter als herkömmliche Gerüstplattformen. „Mit der Ergo-Plattform setzen wir völlig neue Maßstäbe, was ergonomisches Arbeiten in der Höhe anbelangt. Sie minimiert die Belastung der Arbeitskräfte merklich und vereinfacht das Handling mit zwei praktischen Griffschienen enorm. So reduziert sie natürlich auch das Risiko für Arbeitsunfälle. Und durch ihre Vielseitigkeit ist sie für verschiedenste Rollgerüst-Aufbauten geeignet“, so Munk.

Wie gut es sich mit der Ergo-Plattform arbeiten lässt, das erfahren die Besucher der Eisenwarenmesse am Beispiel des Ein-Personen-Gerüsts FlexxTower. Mit diesem Dauerbrenner aus dem Arbeitssicherheitssortiment der Munk Günzburger Steigtechnik erreichen Anwender ganz allein und in kürzester Zeit Arbeitshöhen von bis zu 6,10 Metern. Enorm sicher ist das auch noch, denn für maximale Arbeitssicherheit sorgt die FlexxTower-SG-Variante mit einem vorlaufenden Sicherungsgeländer.

Erstmals ist das neue mobile Sicherheitssystem SafeCaddy der Munk Rettungstechnik auf der Eisenwarenmesse vertreten. Es wurde speziell dafür konzipiert, in Gebäuden, auf Baustellen und auf Veranstaltungen den Brandschutz und die Erste Hilfe zu optimieren.

Ein weiteres Highlight auf der Eisenwarenmesse können die Besucher sogar im Selbstversuch testen: Mit der Kleinsthubarbeitsbühne FlexxLift kurbeln sie sich am Stand der Munk Günzburger Steigtechnik schnell und sicher auf Arbeitshöhen von bis zu 4,20 Metern. Der FlexxLift wird ohne Strom leichtgängig über einen ausgeklügelten Kurbelmechanismus angetrieben und lässt sich mobil und völlig ortsunabhängig von einzelnen Personen einsetzen.

Als besonderes Highlight präsentiert die Munk Günzburger Steigtechnik auch den neuen Steigleitern-Konfigurator, der die Anwender unter www.steigtechnik.de/konfigurator zur idealen Lösung führt. Er ist der erste Konfigurator der Branche, mit dem Anwender und Planer die eigene Fassade realitätsnah simulieren und ihre perfekte Steigleiter entwerfen können.

HALLE 3.2 STAND A001

Vorteile perfekt summiert

Als Picard vor einigen Jahren den Framing-Hammer nach Europa brachte, zeigten sich schnell die Vorteile dieses insbesondere für den Holzbau entwickelten Werkzeugs. In seiner Formgebung erinnert er an eine Kombination aus klassischem europäischem Latthammer und amerikanischem Klauenhammer. Die punktuellen Modifikationen sind eine deutlich geradere Form gegenüber dem Klauenhammer und lange, beiderseitige Klauen gegenüber dem Latthammer. Hinzu kommt ein deutlich längerer Hammerstiel. Zusammen heißt dies: Nägel können auch in engen Nischen einfach besser angehoben und mit dem Hammer kann kräftig gehebelt werden.

Ein innovatives Hammerkonzept stellte Picard mit AluTec vor. Dabei ermöglicht die Verbindung der Materialien Stahl und Aluminium eine deutliche Gewichtsreduzierung des Hammers und damit ein dauerhaftes ergonomisches Arbeiten mit dem Schlagwerkzeug. Bei AluTec werden die Elemente des Hammerkopfes, die wie die Schlagfläche oder die Klauen besonderen Belastungen standhalten müssen, aus C45-Stahl hergestellt und in einen Korpus aus Aluminium, der die Basis des Hammerkopfes und den Hammerstiel umfasst, eingepasst. Aluminium ist, entgegen der häufig zu hörenden Einschätzung, robust und hochstabil. Deshalb kann mit dem neuen AluTec Framing-Hammer von Picard auch ohne Einschränkungen gehebelt und gehämmert werden.

Der Vorteil des Materials Aluminium gegenüber dem Stahl ist eindeutig das Gewicht. Durch die Materialkombination konnte dieses auf 850 g reduziert werden. Damit ist das neue Werkzeug etwa 30 Prozent leichter als herkömmliche Ganzstahl-Framing-Hämmer. Und das spüren Anwenderinnen und Anwender mit dem ersten Schlag,

der beim Framing-Hammer zudem besonders dynamisch ausfallen kann. Denn ein wichtiges Element der charakteristischen Formgebung

ist der extrem lange Stiel dieses Hammers. Durch die Verbindung von optimiertem Gewicht und langem Stiel eignen sich die neuen AluTec Framing-Hämmer ideal, wenn beispielsweise lange Zimmermannsnägel eingeschlagen werden müssen. Bereits durch die markante Optik sind die Vorteile des AluTec Framing-Hammers sichtbar: Die geschliffenen silbernen Stahlelemente sind passgenau in den schwarzen Aluminiumkorpus integriert. Das besonders ausgearbeitete Profil des Stiels wird durch die schwarze Farbgebung und den Schriftzug AluTec zusätzlich akzentuiert. Komplettiert wird der professionelle Auftritt durch den vibrationsdämpfenden 2-Komponenten-Griff in auffälligem Orange, der nahtlos in die wiederum schwarze Griffkappe übergeht.

INTERNATIONALE EISENWARENMESSE
HALLE 10.1 STAND K003 J002

DACH+HOLZ HALLE 9 STAND 311

Der neue AluTec Framing-Hammer steht exemplarisch für die Produktphilosophie von Picard und beweist damit, dass auch ein Hammer immer weiter zu verbessern ist. (Foto: Picard)



Im Rahmen des neuen Oberfräserprogramms hat Famag auch verschiedene praxisgerechte Sätze kreiert. (Foto: Famag)

Neuen Sortimentsbereich erschlossen

Neben allem, was die Famag-Werkzeugfabrik in Sachen Bohren und Lochsägen für die Holzbearbeitung zu bieten hat, stellt das Unternehmen auf der Eisenwarenmesse das neue Oberfräserprogramm vor. Zudem hat Famag neben vielen neuen Einzelfräsern zahlreiche markt- und praxisgerechte Sätze kreiert.

Die Fräser sind mit einer hochwertigen Hartmetallbestückung versehen, welche mit einem speziellen Lötverfahren materialschonend mit dem Werkzeugkörper verbunden wird. Alle Fräser haben darüber hinaus eine Pulverbeschichtung, diese sorgt für eine gute Spanabfuhr.

Zum Teil befindet sich auf den Fräsern eine gelaserte Tiefenskala, welche ein einfaches Einstellen der gewünschten Frästiefe ermöglicht. Auf den Schäften befindet sich eine BG-konforme Beschriftung mit allen relevanten Daten und der Markierung der minimalen Einspanntiefe.

INTERNATIONALE EISENWARENMESSE HALLE 10.2 STAND E018

DACH+HOLZ HALLE 9 STAND 300

IHR STARKER PARTNER FÜR INDUSTRIE UND HANDWERK!

Das Werkzeug

Besuchen Sie uns!

INTERNATIONALE EISENWARENMESSE KÖLN

3. - 6. März 2024
Halle 10.2
Stand F008

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

Neuheiten 2024 werden enthüllt

Wiha wird neben der Präsentation von Produkt- und Sortimentslösungen, die 2023 eingeführt wurden, die Messeplattform nutzen, aktuelle Neuheiten erstmals vorzustellen. Nur eines wird vom Unternehmen verraten: Es wird nicht nur ein neues Produkt geben und alle sollen sowohl dem Handel als auch Anwender spürbar Vorteile bringen.

Ein Highlight im Rahmen der Präsentation wird der bislang bereits vierfach mit Produkt-Design-Awards ausgezeichnete Wiha Werkzeugrucksack sein. Sven Wilde, Wiha Marketingleiter, erklärt: „Der Rucksack hat bereits im Jahr seiner Markteinführung gezeigt, welch großen Erfolg und Potenzial er als klassisches A-Produkt für unsere Handelspartner bringt und bietet. Die Möglichkeiten der Individualisierung begeistern unsere Anwender und bieten mit seinem zusätzlichen Stauraum jede Menge Optionen für Ergänzungsprodukte und weitere Margen-Steigerung am PoS.“ Genauso schlagkräftig gelang die Markteinführung der Multifunktionszange 8in1, wie Sven Wilde weiter ausführt: „Dieses innovative Neuprodukt, das bereits ebenfalls mit dem German Design Award 2024 gekürt wurde, ist gleichzeitig für acht Anwendungen einzusetzen und trifft laut der enorm positiven Rückmeldung des Marktes genau den Bedarf der Anwender.“

Highlights bei Wiha sind die bereits in 2023 eingeführten Neuheiten, aber noch weitere Neuheiten warten am Messestand. (Foto: Wiha)



HALLE 10.1 STAND F003 E004

Das neue Crimpwerkzeug für MC4 Verbinder ist ebenfalls mit dabei. Wir sind überzeugt davon, dass diese Kombination aus Sortiments-Lösungen, wie dem Rucksack oder dem neuen XXL 4 Werkzeugkoffer, zusammen mit starken Einzelprodukten für den Handel eine optimale Angebotsausgewogenheit bietet. Wir freuen uns daher nicht nur darauf, unseren Besuchern die Produkte live und zum Anfassen zu zeigen, sondern genauso die vielfältigen Möglichkeiten zu besprechen, die sich aus deren Angebotsmix ergeben.“

Auch in Sachen PoS-Lösungen darf sich das Fachhandels-Publikum auf ansprechende Neuheiten freuen, die die Bandbreite an möglichen Präsentations-Elementen erweitern sollen. „Natürlich werden wir nach alter Tradition die aufmerksamkeitsstarke Bühne in Köln für die gebührende Einführung von den diesjährigen Neuprodukten nutzen“, kündigt Wilde an.

Produkthighlights und Live-Vorfürungen

Am interaktiven Stand von Lukas Erzett dreht sich alles um die ausgeprägten Kompetenzen in den Einsatzgebieten rund um das Fräsen, Schleifen, Polieren und Trennen. Die gesamte große Produktvielfalt ist auf dem Stand als Übersicht der Produktgruppen zu sehen.

Zu den Highlights gehört zum Beispiel der Lukas Kompaktschleifteller PG Easy Purple Grain. Er hat sich als der rasante Allrounder für härteste Einsätze bewährt und macht den Wechseleinsatz von Fiber- und Schruppscheibe überflüssig. Das Hochleistungs-Keramikkorn garantiert höchste Standzeiten für maximale Performance, auch auf Titan, Guss und (Edel-)Stahl. Der innovative PG-Werkzeugaufbau ermöglicht einen gleichmäßigen Verschleiß ohne Überhitzen, Verspröden oder Ausbrüche und die tiefe Kröpfungszone erlaubt ein flaches Arbeiten. Ab sofort gibt es den Lukas Kompaktschleifteller PG Easy Purple Grain in vielen Abmessungen bis zu 230 mm Durch-

Lukas Erzett zeigt zahlreiche Neuheiten und lädt zur Live-Vorfürung der Produkte ein. (Foto: Lukas Erzett)



Eines der Erfolgsprodukte aus dem Hause NWS: der Zangenschlüssel Gripper. (Foto: NWS)

NWS wird 50 und feiert

NWS Germany Produktion feiert seinen 50. Geburtstag gemeinsam mit Mitarbeitenden, Kunden, Lieferanten und Freunden. „Wir sind stolz auf unsere Firmengeschichte. Jedes Jahrzehnt war für uns prägend, bestimmt von der Entwicklung neuer, nachhaltiger Produktinnovationen und der fortlaufenden Optimierung unserer Produkte“, sagt Michael Adam, Prokurist und Leiter Marketing bei NWS. „Ein wesentlicher Baustein für unseren Erfolg ist die eigene Interpretation des Zusammenspiels von Funktion, Qualität und Design, kombiniert mit unseren Firmenwerten, die Firmengründer, Herr Willibald Nöthen, im Jahr 1973 als wegweisend definiert hat.“

„Die stetige Entwicklung neuer Produkte und der Einsatz leistungsstarker Technologien in der Produktion werden auch in Zukunft dafür sorgen, dass Handwerkszeuge von NWS eine große Akzeptanz bei den professionellen Anwendern und Werkzeugenthusiasten finden. Wir achten auf den intelligenten Ressourceneinsatz in allen Arbeitsprozessen. Modernste Fertigungsmethoden reduzieren die Emissionen bei gleichzeitiger Steigerung der technischen Produktionskapazitäten oder besser formuliert: Wir agieren stets nachhaltig, obwohl wir die Produktionsleistung steigern und die hohe Qualität unserer Produkte bewahren. Der Pool an neuen Ideen und der Hunger nach stetigen Verbesserungen sind der Antrieb, es in Zukunft noch besser zu machen. Als verlässlicher Partner für höchste Ansprüche der internationalen Werkzeugkundschaft sieht NWS sich gut aufgestellt.“

Im Jubiläumsjahr 2024 werden - neben neuen Produktvorstellungen - weitere große Überraschungen folgen, beginnend mit spannenden Highlights auf der Internationalen Eisenwaren Messe 2024 in Köln.

HALLE 10.1 STAND G001

messer für einen noch optimierteren Einsatz.

Für den härtesten Einsatz auf Stahl haben Lukas-Experten den Lukas Kompaktschleifteller weiter optimiert und den PG Easy CeramicPS entwickelt. Der integrierte glasfaserverstärkte Stützteller für maximale Performance sorgt für hohe Stabilität und Haltbarkeit bei gleichzeitigem Komfort in der Anwendung. Dank perfekt geometrisch geformten Schleifpartikeln, dem Precision-Shaped-Ceramic-Korn, wird in Kombination mit dem innovativen PG-Werkzeugaufbau bei Abtragungsgeschwindigkeit und Zerspanungsmenge eine neue Dimensionen erreicht. Für den Einsatz beider Werkzeuge wird kein zusätzlicher Stützteller benötigt, wodurch das optimierte Preis-Leistungsverhältnis bei der Anschaffung doppelt überzeugt. Kehlnahtbearbeitung leicht gemacht: Ergonomisch und punktgenau im Einsatz, ermöglicht der innovative Lukas-Kehlnahtschleifer U-Edge Pro in Tellerform das Bearbeiten von Schweißnähten mit einer hohen Werkzeugstandzeit und perfekten Ergebnissen. Er macht den Einsatz von Schrupscheiben und Schleiftellern zur Schweißnahtbearbeitung überflüssig. Die besonders robuste Fächerschleifscheibe SLTT Cera-

mic3P garantiert Kosteneffizienz durch eine optimale Ausnutzung des kompletten Schleifbelags dank speziell geformter Lamellen – mit mehr Korn. Der SLTO mit einer flachen Trägerscheibe und der SLTR mit einem 8° gewinkelten Träger bieten vielseitige Lösungen für unterschiedlichste Anwendungen und das bei einem sehr guten Preis-Leistungsverhältnis. Die Besonderheit ist das neue orangene Ceramic-Korn, CeramicAd. Trägerstabilität und Kornhaftung sind perfekt aufeinander abgestimmt, was eine maximale Leistung des Werkzeugs gewährleistet.

Der Lukas Frässtift Z9 Alu mit LightFlow-Beschichtung ist mit seinen messerscharfen Schneiden ideal für die Aluminium-, Kunststoff und Holzbearbeitung geeignet. Optimale Synergien zwischen Frässtift und LightFlow-Beschichtung überzeugen durch hohes Spanvolumen und maximalen Span-Querschnitt. Dank grober Einfachverzahnung und Facetenschliff ist rasches Arbeiten und ein perfektes Oberflächenfinish mit geringem Kraftaufwand beim Arbeiten möglich.

HALLE 10.2 STAND C011



Leistungsstarker Antrieb für anspruchsvollste Bohraufgaben

Vom kompakten Leichtgewicht bis

hin zum Spitzenmodell für

anspruchsvollste Bohraufgaben - RUKO

Kernbohrmaschinen überzeugen durch

maximale Leistung und Bedienkomfort.

Mehr Infos beim professionellen

Fachhandel oder unter www.ruko.de

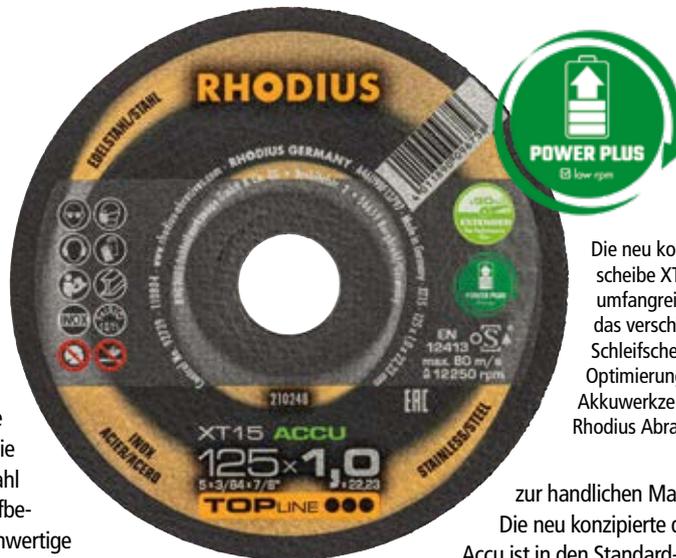


FASCINATION FOR PRECISION®

Länger Leistung liefern

Bei aller Leistungsstärke aktueller Lithium Ionen-Akkus bieten aber auf die Erfordernisse von Akkumaschinen hin optimierte Werkzeuge den Anwenderinnen und Anwendern trotzdem deutliche Vorteile. Denn mit ihnen können sie schnell und ausdauernd arbeiten, weil der Energiebedarf bei jedem Einsatz verringert wird. So wird kabelloses Arbeiten noch effektiver, bequemer und durch die Energieeinsparung nachhaltiger. Mit der jetzt in neuer Version vorgestellten Trennscheibe XT15 Accu bietet Rhodius Abrasives das Werkzeug für die kabellose Baustelle, das zuverlässig Edelstahl trennt, Stahl oder Baustahl ebenso wie dünnwandige oder kunststoffbeschichtete Bleche schneidet. Die vollkommen neue, hochwertige Kornmischung der Scheibe wurde speziell auf diese Arbeiten hin ausgerichtet und liefert damit in diesen Anwendungsbereichen und auch darüber hinaus optimale Ergebnisse. Dazu trägt auch die Stabilität der Scheibe und das dadurch gegebene ruhige Laufverhalten der neuen XT15 Accu bei. Zusätzlich kann durch die gerade Form der Scheibe tief in das Material eingetaucht werden. Das spart den einen oder anderen zusätzlichen Schnitt und damit wiederum (Arbeits-)Energie.

Die 1,0 mm dicke Trennscheibe zeichnet sich durch eine besonders hohe Schnittperformance aus. Die bedeutet insbesondere in der Kombination mit Akkumaschinen eine spürbar längere Laufzeit. Im Vergleich zum Vorgängermodell sorgt die XT15 Accu für eine um 30 Prozent längere Einsatzdauer pro Akkuladung. Aber auch bei schwächeren Winkelschleifern garantieren diese Vorteile ein hervorragendes Arbeitsergebnis, so dass in vielen Fällen der Griff



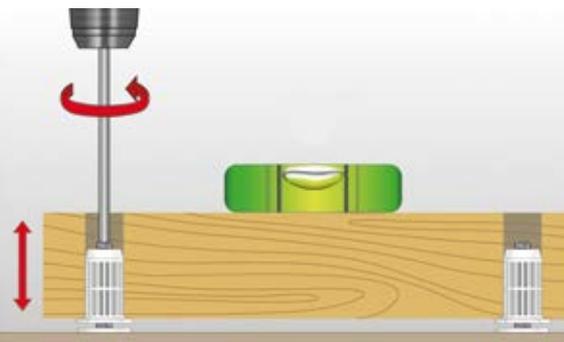
Die neu konzipierte dünne Trennscheibe XT15 Accu ist Teil eines umfangreichen Sortimentes, das verschiedenste Trenn- und Schleifscheiben mit spezifischer Optimierung für den Einsatz auf Akkuwerkzeugen umfasst. (Foto: Rhodius Abrasives)

zur handlichen Maschine erfolgen kann.

Die neu konzipierte dünne Trennscheibe XT15 Accu ist in den Standard-Durchmessern 115 mm und 125 mm erhältlich und wird in der wiederverschließbaren Blechdose für eine verlängerte Haltbarkeit geliefert. Sie ist Teil eines umfangreichen, in Deutschland hergestellten Sortimentes von Rhodius Abrasives, das verschiedenste Trenn- und Schleifscheiben mit spezifischer Optimierung für den Einsatz auf Akkuwerkzeugen umfasst und damit Problemlösungen für verschiedenste Gewerke liefert.

Das neue Accu Sortiment ist eines der Highlights, die der Spezialist für hochwertige Trenn- und Schleifscheiben in Köln neben weiteren Neuheiten präsentiert. Durch die spezielle Ausrichtung des Accu Sortimentes auf die Antriebsart bietet das neue Programm dem Anwender auf der kabellosen Baustelle einen echten Mehrwert und Arbeitserleichterung.

HALLE 10.2 STAND B001



Das TOX Nivelliersystem ermöglicht das Ausrichten mit nur einer Person und reduziert die Montagezeit auf der Baustelle um 75 Prozent. (Foto: TOX)

Neues Nivelliersystem

Im Holzrahmenbau werden in der Regel die Außenwände mit Rahmenwerk ohne Montageschwelle auf die Bodenplatte gesetzt und untermörtelt. Der Befestigungsspezialist TOX hat ein zum Patent angemeldetes Nivelliersystem entwickelt. Level-X ermöglicht das Ausrichten mit nur einer Person und reduziert die Montagezeit gegenüber einer herkömmlichen Ausrichtung der Außenwände auf der Baustelle um 75 Prozent. In Ortbeton gegossene Bodenplatten sind häufig wegen der inhomogenen Verdichtung und anderen bauseitigen Gegebenheiten nicht exakt im Wasser. Einheben, absprießen, Keile unterlegen, Laser anlegen – das Ausrichten der Holzrahmenelemente auf unebenen Bodenplatten ist oft aufwändig und zeitintensiv. Die Bohrungen (20 mm Durchmesser) für das Nivelliersystem Level-X werden bereits beim Abbund an den vom Tragwerksplaner definierten Positionen vorgenommen. Das Nivelliersystem wird bereits in der Vorfertigung eingetrieben. Eine Auskragung vermeidet dabei ein zu tiefes Setzen. Bauseits wird nach dem Aufstellen und Absprießen des Holzrahmenelements mit dem im Lieferumfang enthaltenen Setzwerkzeug und einem Akku-Bohrschrauber das Nivelliersystem auf die eingemessene Höhe justiert. Level-X ermöglicht eine stufenlose Höheneinstellung von 0 bis 40 mm.

INTERNATIONALE EISENWARENMESSER HALLE 11.1 STAND K040

DACH+HOLZ HALLE 9 STAND 201

Noch mehr Volumen

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

Die sieben flachen Schubladen und die hohe Schublade lassen sich auf den kugelgelagerten Teleskop-Schienen zu 100 Prozent ausziehen. Mit einer Traglast von 40 kg je Schublade punktet das Raumwunder durch seine Robustheit und Funktionalität. Für die neue Schubladengröße ist das Ordnungssystem mit besonders tiefen Weichschaum-Einlagen mit einer Tiefe von 522 und einer Breite von 435 mm konzipiert worden. Pro Schubfach finden zwei dieser Einlagen nebeneinander Platz.

Alle Hazet-Werkstattwagen sind in Deutschland gefertigt und erfüllen die hohen Ansprüche „Made in Germany“. Unter der Hazet Nr. 179NXXL-8D/3 erhält der Anwender den Werkstattwagen mit seitlicher Tür und integrierter Steckdosenleiste. Bei der Version 179NXXL-8D/619 ist darüber hinaus noch ein umfangreiches 616-teiliges Sortiment enthalten, was nahezu keine Wünsche an Werkzeugen mehr offenlässt. Eine L-Boxx zusätzlich direkt am

Werkstattwagen wäre praktisch? Kein Problem – mit der passenden Halterung 179N-50 kann der L-Boxx Werkzeugkoffer seitlich befestigt werden.

HALLE 10.2 STAND F008 G001



Das neue, geräumige Werkstattwagenmodell 179NXXL-8D von Hazet bietet über 30 Prozent mehr Schubladentiefe als die aktuellen Standardversionen. (Foto: Hazet)

DACH+HOLZ IN STUTTART

Fokussiert auf die Zukunftsthemen

Vom 5. bis 8. März 2024 wird Stuttgart zu dem Mekka der Dach- und Holzbranche. Denn turnusgemäß findet die Dach+Holz International in der baden-württembergischen Metropole statt. In sechs Hallen und auf 75.000 Quadratmeter Bruttofläche informieren mehr als 500 Aussteller über das, was die Zukunft für Dachdecker, Zimmerer und Bauklempner bringt. Von Digitalisierung, über Personal bis Nachhaltigkeit – die Fokusthemen decken die wichtigsten Trends der Branche ab.

Diese Fokusthemen finden sich auch in den neuen Workspaces wieder, die in jeder Halle und über die gesamte Messelaufzeit bespielt werden: Nachhaltigkeit & Zukunft (Halle 4), Digitalisierung & Social-Media (Halle 6), Klempnerhandwerk (Halle 7), Start-ups & Innovationen (Halle 8), Personal und Arbeitsschutz (Halle 9) sowie alle aktuellen Themen rund ums Holz (Halle 10). Ganz nach dem Motto "Hier wird gearbeitet, bitte stören!" dient die Fläche dem gemeinsamen Austausch.

Produktvorstellungen laden zum Testen und Ausprobieren ein. Zudem sorgen Diskussionsrunden, Pitches und Networking in den Chill-out-Areas für ein abwechslungsreiches Programm in jeder Halle. Zahlreiche weitere Netzwerk-Veranstaltungen und Möglichkeiten zum Internationalen Erfahrungsaustausch runden das Messeangebot ab – unter anderem der beliebte Branchenabend am Messedonnerstag, zu dem Aussteller und Besucher herzlich eingeladen sind.

Neben wertvollem Austausch haben Produktneheiten ihren großen Auftritt auf der Dach+Holz International. In den Messehallen stellen viele Unternehmen neue Produkte aus und holen sich das direkte Feedback des Messepublikums. Oft sind es aber ger-

ade kleinere, unbekanntere Firmen, die sich präsentieren, um clevere Lösungen für den Handwerker-Alltag bereitzustellen. Die Start-up-Area in Halle 8 stellt rund 20 Firmen und ihre Innovationen beziehungsweise Lösungen vor.

Neu im Messeprogramm sind die Social-Media-Sprechstunden mit Influencer-Profis aus der Branche. Wie präsentiere ich mein Unternehmen in den sozialen Netzwerken? Wie mache ich auf meinen Betrieb aufmerksam? Was macht guten Content aus und wie Sorge ich für Reichweite? Hier stehen renommierte Influencer aus dem Bauhandwerk mit Tat und Rat zur Seite. Wer sich von Remo Klinger (@zimmerer_auf_insta, 34.300 Follower), Hannah Scheurer (@holzbau_tussis, 47.100 Follower), Selim Fritz (@DACH-PRO, 56.500 Follower) oder Sina Klein, (@dachdeckerin_sina, 40.500 Follower) beraten lassen möchte, kann einen der kostenlosen 20-minütigen Slots ab Januar 2024 auf der Messewebsite online buchen. Wertvoller Input und passgenaue Lösungsvorschläge sind hier garantiert, zum Beispiel um Nachwuchskräfte über Social-Media erfolgreich anzusprechen.

Nachwuchs kann man, neben Social-Media-Aktivitäten, auch mit einem Messebesuch für das Handwerk begeistern. Deshalb lädt die Dach+Holz Inter-

national Schüler und Jugendliche ein, die Branche zu entdecken, ihre Leistungen zu bestaunen, vor Ort aktiv mitzumachen und Neues auszuprobieren und sich mit Profis sowie Gleichgesinnten auf Augenhöhe auszutauschen. So stehen Instagramer, Auszubildende, Nationalteam-Mitglieder und Jugendbotschafter dem Nachwuchs auf der Messe Rede und Antwort.

Vieles zu entdecken gibt es außerdem auf der neuen digitalen Plattform „Dach+Holz Connect“. Die Plattform bietet personalisierte und interaktive Funktionen, um den Austausch zwischen Ausstellern und Besuchern zu intensivieren. Kategorien und Themen lassen sich gezielt filtern und so gewünschte Aussteller-Inhalte schneller finden. Mit der Suchfunktion findet der Nutzer die passenden Aussteller, Beiträge und Programmpunkte, für die er sich auch mit einem Klick gleich anmelden kann. Darüber hinaus erleichtern die Merkliste und die interaktiven Hallenpläne die Planung des Messebesuchs, mit denen sich individuelle Touren über die Messe erstellen lassen. Mit der Kontaktfunktion hat der Nutzer außerdem die Möglichkeit, andere Personen anzuschreiben, sich zu vernetzen und anschließend vor Ort zum persönlichen Austausch zu treffen. ■



Neu im Messeprogramm der Dach+Holz International 2024: die Social-Media-Sprechstunden. Fachkundige Influencer der Branche, im Bild Zimmerin Hannah Scheurer, stehen Handwerksbetrieben vom 5. bis 8. März beratend zur Seite, um ihnen Ratschläge für eine optimale Online-Präsentation zu geben. Die kostenfreien Sprechstunden können online gebucht werden. (Foto: GHM)

FÜR MANCHE IST ES NUR EINE SCHRAUBE.



Artikelsuche – Katalogdaten

Stücklistenverwaltung – Art. 100.330.999

Benutzerverwaltung – variabel

Mehrst. Preisverwaltung – x Stück/ €

Mobile Anwendungen – Bestellung

MIT GEVIS ERP WISSEN SIE MEHR.

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

www.gws.ms

GWS
Unternehmensgruppe



Cleverer Solar-Service: Die neue Software Solarpanel-FIX innerhalb der Fischer FIX-Experience Suite vereinfacht die Planung und Berechnung von Montagesystemen für Solaranlagen.

FISCHER AUF DER DACH+HOLZ

Verbindungen mit Zukunft

Wenn die Dach+Holz International wieder ihre Tore öffnet, ist Fischer mit dabei. Besucher erwartet am Fischer Messestand eine große Bandbreite an Produktpremierer und -klassikern für den Dach- und Holzbau. Ausprobieren ist ausdrücklich erwünscht. Ein eigener Fischer Academy Bereich lädt Besucher zum Testen der Befestigungsinnovationen in verschiedenen Baustoffen ein. Zudem kommen in moderierten Profi-Challenges unterschiedliche Fischer Produkte beim Anbringen einer Aufdachdämmung zum Einsatz.

Neu in Deutschland eingeführt werden die Fischer Solarbefestigungen. Das Spektrum enthält Systeme für unterschiedlichste Dachtypen und -eindeckungen sowie Anordnungen und Ausrichtungen der Solarpanels. Mit den Produkten meistern die Monteure sämtliche Befestigungssituationen bei der Montage von Photovoltaikanlagen – von kleinen Installationen im Eigenheim bis zu großen Industrieanlagen. Die hohe Produktqualität der Befestigungslösungen garantiert die Sicherheit und Funktionalität der Solaranlage während ihrer gesamten Lebensdauer. Zusätzlich beschleunigen und vereinfachen die Systeme die Installation der PV-Module und -Anlagen.

Erstmals vor großem Fachpublikum präsentiert Fischer die neue PowerFast II Holzbauschraube. Mit ihrem Teilgewinde zieht sie Holzbauteile fest zusammen. So garantiert die Schraube eine dauerhaft sichere Verbindung zahlreicher Holzkonstruktionen. Verschiedene Kopfformen (je nach Ausführung in Durchmessergrößen von 8 bis 12 mm) und die neuartige Schraubengeometrie für geringe Rand- und Achsabstände erweitern den Anwendungsbereich zusätzlich. Der innovative Stufensenkopf darf komplett im Holz versenkt werden – zum bündigen Anschrauben von Bauteilen und Aufbauen von Holzkonstruktionen.

Für zahlreiche Holz-Holzverbindungen sowie Stahlblech-Holzverbindungen ist auch die Holzbauschraube PowerFull II prädestiniert, die ebenfalls am Fischer Stand gezeigt wird. Die Verarbeitung in Nadel- als auch Laubhölzern ist möglich. Dank ihrer optimierten Gewindegeometrie sorgt die neu-

Auf der Dach+Holz gezeigte Fischer Schrauben ermöglichen, Holz in all seinen Facetten flexibel zu verbinden und alles aus dem Werkstoff herauszuholen. Das breite Programm deckt nahezu alle Anwendungen von Zimmerern, Schreibern und Holzbauern ab. (Fotos: Fischer)



Zukunftssichere Verbindungen von Sonne und Dach: Fischer führt ein breitgefächertes Sortiment an Solarbefestigungen neu in Deutschland ein, das eine Vielzahl an Befestigungssituationen bei der Montage von Photovoltaikanlagen abdeckt.

este Generation für eine perfekte Verarbeitung und die maximale Kraftübertragung. Zu sehen ist auch die Justierschraube FAFS zur stufenlos justierbaren Montage von Holzunterkonstruktionen oder -rahmen. Ebenso präsentiert wird die Spanlattenschraube PowerFast II für jegliche Holz-Holz- und Holz-Metall-Verbindungen sowie mit geprüften Lasten in Fischer Kunststoffdübeln. Die Europäische Technische Bewertung (ETA) der jeweiligen Schraube gibt zusätzliche Sicherheit beim Einsatz.

FÜR HOHE LASTEN

Lösungen zum Einleiten hoher Lasten in Beton zeigt der Befestigungsexperte mit seinen UltraCut FBS II Betonschrauben. Zahlreiche Ausführungen ermöglichen unterschiedliche Anwendungen mit Europäisch Technischer Bewertung (ETA). Im System mit der Justierscheibe FSW und PowerFast Holzverbinderschrauben (z.B. PPF-PT 5,0 x 35 ZPF 200) vereinfacht und beschleunigt die Fischer UltraCut FBS II 10 US gvz Betonschraube zudem das Justieren und Ausrichten

von Schwellen und Balken. Eine Lösung zur Befestigung schwerer Lasten in Beton, Kalksandstein und Stahlfaserbeton präsentiert Fischer mit seinem Bolzenanker FAZ II Plus am Messestand, der nach ETA hoch bewertete Quertragfähigkeiten bietet.

NEUE SYSTEMLÖSUNG ZUM BEFESTIGEN IN HOLZ

Ebenfalls zu sehen: Eine neue Systemlösung zum Befestigen in Holz. Dabei kommt der Fischer Injektionsmörtel FIS EM Plus zum Einkleben von FIS A Ankerstangen oder oberflächenbündig eingeklebten FIS IG Innengewindeankern zum Einsatz, der die Übertragung hoher Lasten im konstruktiven Holzbau erlaubt. Tragende Holzbauteile aus Fichte, Tanne oder Kiefer lassen sich mit der Systemlösung verbinden. Das umfangreiche Zubehörsortiment sowie Systemkomponenten aus galvanisch verzinktem Stahl und Edelstahl ermöglichen im Innen- und Außenbereich die Ausführung zahlreicher eingeklebter Verbindungen in Holz. Indem Holzbauteile nicht sichtbar verbunden werden können, lassen sich architektonisch ansprechende Verbindungen realisieren.

An Beratungsstationen kommt der Aussteller mit Besucherinnen und Besuchern zu unterschiedlichen Serviceleistungen in das Gespräch, mit denen es seine Kunden durch alle Bauphasen ihrer Projekte begleitet. Live demonstriert werden dabei die Vorteile der Fischer Bemessungssoftware FIX-Experience. Die Programmfamilie bietet ideale Unterstützung bei der Projektplanung. Erstmals gezeigt wird die neue Software Solarpanel-FIX innerhalb der FIX-Experience Suite zur einfachen Planung und Berechnung von Befestigungslösungen für Photovoltaikanlagen.



DACH+HOLZ HALLE 9 STAND 206

LIGHT + BUILDING 2024

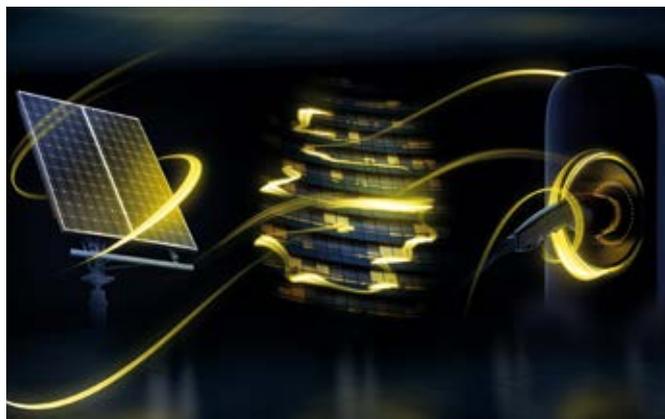
Wirtschaftlichkeit, Komfort und Sicherheit

Nachhaltige Häuser und Gebäude nutzen zukünftig regenerative Energiequellen, haben ein effizientes und wirtschaftliches Energiemanagement und bieten gleichzeitig Komfort und Sicherheit. Als Teil der Gebäudetechnik gewinnen dementsprechend PV-Anlagen, Energiespeicherung und -steuerung sowie Systemeinsbindung auf der Light + Building vom 3. bis 8. März 2024 in Frankfurt/Main an Bedeutung.

Auf der Weltleitmesse für Licht und Gebäudetechnik präsentieren über 2.000 nationale und internationale Hersteller sowohl intelligente Lichttechnik als auch zukunftsweisende Haus- und Gebäudetechnologie. Die elektrotechnische Infrastruktur ist die Voraussetzung für komfortable Haus- und Gebäudeautomation, effiziente Energiespeicherung und -management, den Anschluss von PV-Anlagen und Ladestationen sowie strombasierte Wärmethemen.

„Messen sind Spiegelbild der Märkte. Branchenentwicklungen bilden wir hier unmittelbar ab. Im Bereich der Gebäudetechnik haben in den letzten Jahren die

Themen Herkunft, Unabhängigkeit und Speicherung von Energie ganz akut an Bedeutung gewonnen. Dementsprechend wachsen die Themen auch an die Light + Building heran. Das entsprechende Angebot der



Photovoltaik, Energiemanagement und Elektromobilität greift die Light + Building mit dem Top-Thema „Sustainability“ auf. (Foto/ Abb.: Messe Frankfurt Exhibition GmbH)

Aussteller nimmt zu und neue Unternehmen entdecken die Weltleitmesse für sich“, berichtet Johannes Möller, Leiter Brandmanagement Light + Building.

Lösungen für die an Bedeutung gewinnenden Themen wie PV-Anlagen und Energiespeicherung stehen im Mittelpunkt der Hallen 11 und 12. 70 Aussteller sind Experten für die Themen E-Mobilität und Ladeinfrastruktur. Innovationen und Produkte für dezentrale Energieversorgungssysteme und -komponenten zeigen 45 Aussteller. Darunter sind zehn Unternehmen, die Spezialisten für Photovoltaik sind.

Das Angebot der Gebäudetechnik setzt sich darüber hinaus in Halle 9 fort. Hier sind die Themen Elektrotechnik, Haus- und Gebäudeautomation sowie mit dem Produktbereich Intersec Building die vernetzte Sicherheitstechnik verortet.

WISSENSTRANSFER & VERNETZUNG:

EVENTS MIT SPOTLIGHT REGENERATIVE ENERGIE

Die Building Plaza in Halle 9.0 ist der Treffpunkt für Wissenstransfer, Erlebnis und Inspiration im Bereich Gebäudetechnik. Am Dienstag, den 5. März 2024 steht das Programm ganz im Zeichen der regenerativen

Energien. Unter dem Motto „Energie speichern und managen“ finden zahlreiche Vorträge und Diskussionsrunden statt. Weiter geht es am Mittwoch und Donnerstag, dem 6. und 7. März 2024, erstmals mit dem Kongress „Energiewende Bauen“. Unter dem Titel „Light up the Future: Innovationen für die nachhaltige Energieversorgung in Gebäuden und Quartieren“ geben Vorträge, Diskussionsrunden und Messerundgänge Einblick in neueste Forschungsergebnisse aus den Bereichen der nachhaltigen Energieversorgung von Gebäuden. ■

Parat setzt neue Maßstäbe

Parat stellt den neuesten Schritt seiner Innovationsreise vor: ein fortschrittliches System für ergonomischen und sicheren Werkzeugtransport. Dieses System, welches Ergebnis intensiver Entwicklungsarbeit und des Dialogs mit Nutzern ist, wird auf der Fachmesse Light + Building im März 2024 in Frankfurt erstmals vorgestellt.

Ob für Handwerkszeug, Elektrowerkzeuge oder empfindliche Messinstrumente, Parats Angebot an Koffern und Taschen garantiert Sicherheit und Komfort beim Transport. Ausgeklügelte Konstruktionstechnik gewährleistet leichtes Handling und beugt Überlastungen vor. Mit einer Geschichte der Innovation verfügt Parat über ein Sortiment, das immer wieder neue Branchenstandards schafft. Bewährte Features wie der arretierbare Tragegriff, die Leichtbau-Konstruktion kombiniert mit hochfestem X-ABS Kunststoff sowie die CP-7 Werkzeughalter stehen für Qualität und Benutzerfreundlichkeit. Rollsysteme runden das Angebot ab und sorgen für mühelose Mobilität. Als Entwickler und Hersteller bietet Parat individuell anpassbare Produkte, schnelle Umsetzung von Kundenfeedback und Reparaturservice.

Das neue Transportsystem, mit dem ein neuer Ergonomie-Standard in der Werkzeug-Mobilität in Aussicht gestellt wird, vereint alle Vorteile: Widerstandsfähigkeit durch die Rahmenkonstruktion, flexible Innengestaltung, großzügigen Stauraum und praktische, neuartige Zugriffsmöglichkeiten, ohne dabei Komfort und Ergonomie zu vernachlässigen.

Das charakteristische Parat Design ist auch in der neuesten Entwicklung zu finden und unterstreicht die Markentradition. Ab März 2024 kann sich jeder persönlich von den fortlaufenden Bestrebungen Parats zur Spitzenleistung überzeugen. Für Anwender aus Branchen wie Handwerk, Industrie aber auch mobil arbeitende Profis aus Medizin, Vertrieb und Kundenservice stellt die intelligente Aufbewahrungslösung ein Mehr an Komfort und Unterstützung in ihrer Arbeit dar.

LIGHT + BUILDING HALLE 12.1 STAND C29



Parat steht für einzigartige Expertise, eine kompromisslose Orientierung am Kundennutzen und individuelle Produktlösungen. (Fotos: Parat)

Das neue Aufbewahrungs- und Transportsystem von Parat: entwickelt für maximale Zugänglichkeit und ausgezeichnete Mobilität.

BRANCHENTREFFEN IN STUTTGART

Positive Impulse für die Intralogistik weltweit

Mehr als 1.500 internationale Aussteller präsentieren mit zahlreichen Weltpremieren auf der Logimat 2024 einen vollständigen Überblick über das aktuelle Portfolio für Effizienz und Flexibilität in der Intralogistik. Die Kombination mit einem umfassenden Rahmenprogramm unterstreicht erneut den Ruf der Veranstaltung als Messe mit Mehrwert wie auch als führende Präsentations-, Informations- und Kommunikationsplattform der Intralogistik-Branche.

Unter dem Motto „Shaping Change Together - Sustainability - AI - Ergonomics“ versammelt sich zur Logimat 2024 vom 19. bis 21. März die internationale Fachwelt der Intralogistik auf dem Stuttgarter Messegelände. In den erneut bereits frühzeitig komplett ausgebuchten zehn Messehallen sowie in den Eingangsbereichen Ost und West präsentieren mehr als 1.500 Aussteller aus 40 Ländern auf 125.000 Quadratmetern Ausstellungsfläche dem internationalen Fachpublikum die jüngsten Produktentwicklungen und Lösungen für effiziente Intralogistik und Digitalisierung. Rund 150 Unternehmen sind erstmals auf der Logimat vertreten.

Mit dem aktuellen Claim bildet der Münchener Messeveranstalter Euroexpo Messe- und Kongress-GmbH gleichermaßen die aktuellen Trends und das

Angebotsspektrum der Aussteller für die Intralogistik ab. „Das Gros der weltweit führenden Entwickler, Hersteller und Lösungsanbieter fokussiert mit seinen Exponaten auf der Logimat mindestens eines der drei Leitthemen“, erläutert Messeleiter Ruchty. „Das Spektrum reicht dabei von der Automatisierung und digitalen Transformation der Geschäftsprozesse, um dem Fach- und Arbeitskräftemangel zu begegnen, über



Energiesparoptionen und effizienten Ressourceneinsatz bis hin zu KI-basierten Instrumenten zur schnellen und intelligenten Analyse der erfassten Daten. Außerdem wird die Sicherung von IT-Netzen und Resilienz der Supply Chain thematisiert.“ Überdies sind in allen Ausstellersegmenten bereits Premieren zahlreicher Weltneuheiten und Innovationen angekündigt.

Zur schnellen, wegeoptimierten Orientierung für die Fachbesucher hat die Messeleitung bei der Belegung der zehn Messehallen eine klare Zuordnung nach Branchensegmenten berücksichtigt. Danach präsentieren die Systemintegratoren, Maschinen- und Anlagenbauer als traditionell stärkstes Ausstellersegment ihr aktuelles Produkt- und Lösungsspektrum für effiziente Warenflüsse in den Hallen 1 – nebst Galerie –, 3, 5 (inklusive Empore) und 7. Im Fokus stehen dort Neuentwicklungen im Bereich der Fördertechnik wie etwa ein neuartiger 3-D-Sorter und eine automatisierte Sortierlösung für doppelhohe Durchsätze. Daneben werden neuartige Shuttle-Lösungen und Komplettlösungen für automatisierte Kleinteilelagerung vorgestellt. Sie sollen die Effizienz und digitale Transformation in der Intralogistik weiter steigern. In den Hallen 7 und 9 auf dem Nordflügel des Messegeländes zeigen überdies die Hersteller und Anbieter der Bereiche Krane und Handlingsysteme, Brandschutz und Sicherheit sowie Tore und Verladetechnik ihre jüngsten Geräteentwicklungen.

ALLE WELTWEIT FÜHRENDEN FFZ-HERSTELLER VOR ORT

In Halle 9 sowie in der gegenüberliegenden Halle 10 auf dem Südflügel des Messegeländes und dem hier angrenzenden Freigelände mit einem Live-Parcour präsentiert die Ausstellergruppe Flurfördertechnik,

Neues Markenlayout und innovative Lagerlösungen

Gleich mehrere Neuigkeiten präsentiert Meta auf der Logimat 2024. Zum einen sticht das neue Markenlayout des Arnberger Lagertechnikspezialisten heraus, zum anderen erhalten die Besucherinnen und Besucher einen Überblick über die innovativen Regalsysteme. Im Fokus stehen Lagerlösungen in Verbindung mit Fördertechnik oder Kommissionierrobotern, aber auch die vielfach bewährten Standardregalsysteme.

Meta präsentiert sich neu, denn mit dem Start der Logimat 2024 wird das Unternehmen mit einem neuen Markenlayout die Markenkernere wie zum Beispiel Qualität und Innovation verstärkt herausstellen. Das neue Design wird mit der Leitmesse in Stuttgart weltweit ausgerollt und die Positionierung der bewährten Qualitätsmarke weiter verstärkt.

Um den speziellen Anforderungen durch den Einsatz von Kommissionierrobotern gerecht zu werden, hat Meta eine eigene Regallösung auf Basis des Systems Meta Multifloor entwickelt. Auf der diesjährigen Logimat wird dieses System, welches individuell auf die Anforderungen des Kommissionierroboters angepasst werden kann, präsentiert.

Unter dem Namen Meta-ILS (ILS = Innovative Logistic Solutions) bietet Meta schon seit mittlerweile zwei Jahren individuelle Kundenlösungen für komplexe Aufgaben im Bereich der Lagerautomatisierung mit Fördertechnik an. Die welt-



Meta präsentiert ein neues Markenlayout auf der Logimat 2024. (Abb.: Meta)

weiten Kunden profitieren nachhaltig von effizienter Fördertechnik in Verbindung mit der hochwertigen Lagertechnik.

Auf über 130 qm können sich die Besucherinnen und Besucher der diesjährigen Logimat selbst ein Bild von der umfangreichen Meta-Welt im neuen Layout machen. Das Team des Lagertechnikexperten steht gerne für Fragen zu den Innovationen und den bewährten Lösungen zur Verfügung – wie z.B. Lagertechnik, Stahlbau, Betriebseinrichtungen, Serviceleistungen oder auch zum Online-Konfigurator Meta Calc.

LOGIMAT HALLE 1, STAND H01 UND H05

Anbaugeräte und Energie-Management die jüngsten Lösungen für innerbetriebliche Transporte. In diesem Jahr sind erneut alle weltweit führenden Hersteller dieses Branchensegments in Stuttgart vor Ort. Premieren sind insbesondere bei Routenzügen, Niederhubwagen, Deichsel- und Gelenkstacklern sowie bei der Weiterentwicklung der Assistenzsysteme und bei der Sensorik Richtung Fahrerlose Transportfahrzeuge (FTF) zu erwarten.

Die aktuellen Lösungsansätze für zukunftsfähiges Warehouse-, Transport- und Supply Chain Management mit durchgängig vernetztem Datenaustausch stellen in Halle 8 die Themenschwerpunkte bei den Software-Entwicklern.

In der angrenzenden Halle 6 bieten die Aussteller der Bereiche Fahrerlose Transportsysteme (FTS) und Robotics HighTech zum Anfassen. Sie zeigen von Fahrerlosen Transport Fahrzeugen (FTF) über Shuttles und Autonomen Mobilen (Transport-)Robotern (AMR) bis hin zu neuen stationären Industrie- und mobilen Pickrobotern ihre aktuellen Geräteentwicklungen unter Einbindung der jüngsten Fortschritte in flankierenden Technologien wie Sensorik und KI.

In Halle 4 stellen die Verpackungshersteller und Unternehmen der passenden Verpackungstechnik ihre Neuentwicklungen vor. Für die Interessenten und Kunden der AutolD-Branche wird die Halle 2 zum zentralen Anlaufpunkt. Dort sind kompakt nahezu alle rund 80 auf Kennzeichnung, RFID und Sensorik spezialisierten Anbieter mit ihren Neuheiten, Produkten und Lösungen rund um die Kennzeichnung und Erfassung vertreten.

LIVE-EVENTS UND VORTRAGSREIHEN ZEIGEN LÖSUNGEN AUF

Erstmals werden darüber hinaus im messebegleitenden Rahmenprogramm der Logimat 2024 die aktuellen Entwicklungen im Bereich der Mobilen Robotik erörtert. In Kooperation mit dem Verein Deutscher Ingenieure (VDI) veranstaltet das Forum-FTS in Halle 6 (Galerie, Stand 6H01) das Anwenderforum „Mobile Robotik“. Fachbesucher können dort individuelle Gespräche mit Experten führen und Entscheidungssicherheit für die Auswahl von FTS und AMR erlangen. Zusammen mit dem Tracking & Tracing Theatre (T&TT) in Halle 2 (Stand 2B07) und dem Live-Event Ladungssicherung (Halle 9, Stand 9B71) stehen damit drei Live-Events mit seriellen Veranstaltungen auf der Programm-Agenda. ■



Die Messeneinheit Herbie erleichtert den innerbetrieblichen Transport und lässt sich an unterschiedliche Automatisierungsgrade anpassen. (Foto: B+H)

Ergonomisch arbeiten

Mit hochwertigen Schubladenschränken, CNC-Lager- und Transportsystemen, Werkbänken und Schwerlasttischen hat sich Betriebseinrichter Bedrunka + Hirth einen Namen gemacht. Für ergonomische Arbeitsplatzsysteme und intelligente Lagertechnik verbindet das Unternehmen aus dem Schwarzwald 55-jähriges Produkt Know-how, hohe Qualitätsanforderungen Made in Germany und innovative Bausteine der Automatisierung im Sinne von Industrie 4.0.

Auf der Logimat präsentiert das Unternehmen die in Zusammenarbeit mit der Carrybots GmbH entstandene Messeneinheit Herbie. Herbie findet seine Anwendung in Produktion und Logistik, beispielsweise im Warenein- und/oder -ausgang, der Kommissionierung oder in der Verpackung. Er kann überall dort eingesetzt werden, wo Ware von A nach B transportiert werden muss. Herbie hält an einer Station, nimmt Ware auf und gibt diese an einer Station wieder ab. Stationen können dabei bestehende Fördermodule oder Bearbeitungsstationen mit unterschiedlichen Automatisierungsgraden sein.

Mit am Messestand sind selbstverständlich das elektronische Werkzeugausgabesysteme TSM – Tool-Server-Modular und die neuen HiPerCab (High Performance Cabinet) Schubladenschränke. Diese sind ebenso bedienerfreundlich wie unnachgiebig gegen Unbefugte. Über den intuitiven Touchscreen führt der Weg einfach und zielgerichtet zur richtigen Schublade, in der das Gesuchte sicher lagert und dem Nutzer dargereicht wird.

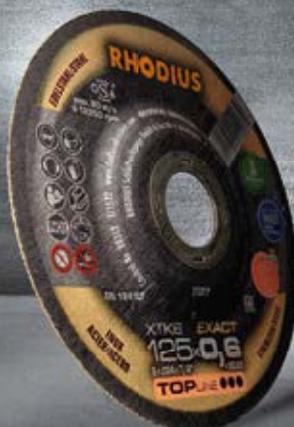
Zusammen mit dem Vorlieferant FreiLacke stellt Bedrunka+Hirth ein neues Recycling-Pulver vor. Pulverlacke müssen heute nicht mehr nur funktional und optisch perfekte Beschichtungen vorweisen, sondern ökologisch sehr nachhaltig sein. So entsteht aus der Veredelung von qualitativ hochwertigen Pulverlack-Produktionsresten für mehr Nachhaltigkeit und neue Designtrends das Recycling-Pulver.

Wie auch in 2023 ist die Tochterfirma Simplaflex auf dem Stand präsent sowie der 3D-Raumplaner pCon.planner.

LOGIMAT HALLE 5, STAND B11

KEIN GEREDE. EINFACH MACHEN.

Ihre Arbeit steht für absolute Qualität – dann verlassen Sie sich auf XTK6 EXACT. Trennt mit 0,6 mm Stärke nahezu graffrei und ultra-schnell bei minimaler thermischer Belastung. Das reduziert teuren Materialausschuss und lästiges Nacharbeiten.



GRATIS
Muster
sichern:



RHODIUS
Simplify your work.

LEUCHTEN FÜR DIE BAUSTELLE, DIE WERKSTATT UND DIE MONTAGE

Mit allen Akkus werde Licht

Die optimale Ausleuchtung von Arbeitsbereichen dient der Sicherheit, verbessert die Effizienz und sorgt für Komfort. Während die Marken für Elektrowerkzeuge beim Thema Beleuchtung auf ihre eigenen Akkusysteme, auf Robustheit, Ergonomie und praktischen Einsatz setzen, bieten die Spezialisten für die Beleuchtung von Baustellen, Werkstätten und in Montagesituationen vermehrt Leuchten an, die über entsprechende Adapter mit verschiedenen Akkusystemen genutzt werden können.

Mit dem Multi Battery 18V System von Brennenstuhl entscheidet der Anwender, auf welche Akku-Technologie er zurückgreifen möchte. Inzwischen ist dieses System mit elf 18V Akku-Systemen kompatibel. Damit vereint Brennenstuhl seine hochwertigen High Performance LED Strahler mit langjährig entwickelter, effizienter 18V Akku-Technologie namhafter Hersteller. Die Idee hinter dem System ist auch bei der Zielgruppe beliebt, da der Einsatz der vorhandenen Akkus bedeutet, keine neuen, weiteren Akkus beschaffen zu müssen.

Vor dem Multi Battery 18V System von Brennenstuhl hatten Anwender oft nur eine beschränkte Auswahl an Arbeitsbeleuchtung der Elektrowerkzeug-Hersteller oder mussten auf netzgebundene Varianten zurückgreifen. Brennenstuhl ermöglicht durch seine verschiedenen High Performance LED Strahler im Brennenstuhl Multi Battery 18V System eine ganz neue Lichtvielfalt sowie mehr Freiheit, Effizienz und Leistung innerhalb des bevorzugten Akkusystems. Mit nur einem Handgriff wird der Adapter an der Brennenstuhl-

Schnittstelle der Arbeitsstrahler eingesetzt, schon kann der Energielieferant der Wahl eingesetzt und die Leuchte eingeschaltet werden.

Bei lang andauerndem Einsatz von Leuchten empfehlen sich die Hybrid LED Strahler aus dem Brennenstuhl Sortiment. Muss die Ausrichtung der Beleuchtung oder der Standort häufig gewechselt werden, ist natürlich der Betrieb mit Akku praktisch. Außerdem ist man bei vollem Akku unabhängig von der Stromquelle und das bei der niedrigsten Leuchtstufe bei verschiedenen Brennenstuhl LED Arbeitsstrahlern teilweise über zehn Stunden hinaus. Wird über mehrere Stunden bei voller Ausleuchtung gearbeitet, was den Akku natürlich schneller verbraucht, ist ein Betrieb per Kabel möglich. Hybrid-Strahler von Brennenstuhl, wie die drei verschiedenen Modelle im Brennenstuhl Multi Battery 18V System, warnen übrigens bei niedrigem Akkustand durch mehrmaliges Blinken. Dann ist noch genug Zeit, den Akku oder die Stromquelle per Plug-In Kabel zu wechseln. Bei Ausfall des Akkus und eingestecktem Kabel wechseln die Strahler außerdem automatisch die Stromversorgung, was ebenfalls durch mehrmaliges Blinken signalisiert wird.

VARIABLE NICHT NUR BEI DEN ENERGIEQUELLEN

Mit verschiedenen Akkusystemen nehmen es auch die Leuchten der Magnum MultiBattery-Serie von Lena Lightning auf. Die Leuchten aus europäischer Produktion sind aber auch sonst ausgesprochen vielseitig und für den Einsatz auf Baustellen, im Handwerk, in der Industrie oder in Werkstätten geeignet. Ein robustes und schlagfestes Gehäuse sorgt für Langlebigkeit im rauen Berufsalltag.

In der Grundversion sind die Leuchten aus dem Sortiment von Lena Lightning auf das Akkusystem Bosch 18 V Professional ausgerichtet. Über Adapter eröffnet sich die Kompatibilität der Leuchten. Für die kleinste Leuchte der Serie, die Magnum MultiBattery XS stehen entsprechende Verbindungen zu den Systemen von Makita sowie Milwaukee und Dewalt zur Verfügung. Für ein noch breiteres Spektrum sorgen die Adapter zu den Systemen von Festool, Milwaukee und Dewalt, Makita, Metabo und damit CAS, Hikoki und Hilti bei den anderen Leuchten der Serien, den Leuchten Magnum MultiBattery M, Magnum MultiBattery L sowie beim Tower Lite MultiBattery. So wird für die

Das Multi Battery 18V System von Brennenstuhl ist seit verganginem Sommer mit elf 18V Akku-Systemen namhafter Elektrowerkzeughersteller kompatibel.



Vorteilhaft für die gleichmäßige Ausleuchtung von Baustellen ist oft eine 360 Grad Ausleuchtung. Brennenstuhl hält entsprechende Leuchten im Multi Battery 18V System auch als Hybrid-Strahler bereit. (Fotos: Brennenstuhl)





Die Leuchten der Magnum MultiBattery-Serie von Lena Lightning sind über Adapter mit verschiedenen Akkusystemen zu betreiben. Die Serie umfasst verschiedene Leuchten für unterschiedliche Einsatzzwecke. Das Unternehmen stellt auf der Internationalen Eisenwarenmesse in Halle 11.1 Stand L069 aus. (Foto: Lena Lightning)

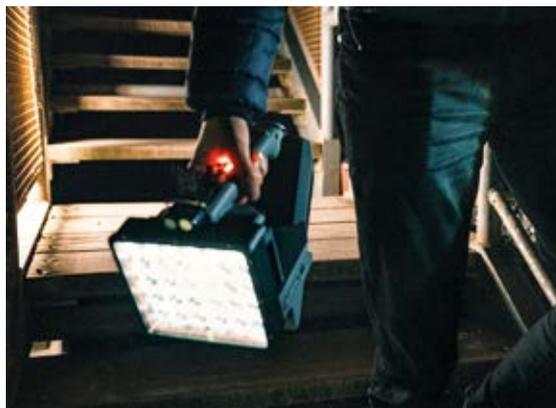


Nutzer eine weitreichende Flexibilität sichergestellt, was die Energielieferanten angeht, aber auch was die Anpassung an verschiedene Einsatzzwecke und -orte angeht.

SICHERES LICHT FÜR FREIHÄNDIGES ARBEITEN

Die HF8R Work setzt Arbeiten, bei denen beide Hände gebraucht werden, nahtlos ins passende Licht. Dank der neuen Adaptive Light Beam Technologie dimmt und fokussiert die innovative, extrem leuchtstarke Stirnlampe von Ledlenser automatisch, sodass immer für eine optimale Beleuchtung gesorgt ist – auch bei wechselnden Lichtverhältnissen. Für diese automatische Steuerung sorgt die neue Adaptive Light Beam Technologie. Alternativ kann die Lampe über den Schalter oder das praktische Focus Wheel manuell bedient werden. Damit wird das Digital Advanced Focus System gesteuert, mit dem nahezu stufenlos zwischen homogenem Nahlicht und gebündeltem Fernlicht gewechselt werden kann. Durch die für unterschiedliche Reichweiten angepassten Optiken wird stets ein optimiertes Lichtbild erzeugt. Die Lampe lässt sich alternativ auch mit der Ledlenser Connect App fernsteuern. Das High-End-Modell für Industrie und Handwerk verfügt zudem über ein effizientes Kühlsystem, das für hohe Leistung und eine längere Laufzeit sorgt. Dazu zählt auch das robuste Aluminiumgehäuse. Der integrierte Akku lässt sich einfach und schnell per Magnetic Charge System aufladen – sogar während des Betriebs.

Neben dem umfangreich ausgestatteten Flaggschiff HF8R Work beinhaltet die Stirnlampenserie zudem das preisgünstige Einstiegsmodell HF4R Work sowie den leistungsstarken Allrounder HF6R Work. Dank des im Lampenkopf integrierten Akkus sind die Modelle besonders kompakt und kommen ohne störende Akkubox am Hinterkopf und zusätzliches Kabel am Stirn-



Kompakt, portabel, extrem leucht- und leistungsstark: Mit ultimativer Lichtleistung und einzigartigem Lichtbild setzt der innovative Suchscheinwerfer XP30R von Ledlenser neue Maßstäbe.

Bei allen Anwendungen, bei denen beide Hände gebraucht werden, ist die HF8R Work von Ledlenser ein unverzichtbarer Begleiter, denn sie benötigt keinerlei manuelle Steuerung. (Fotos: Ledlenser)



Sicherheit. Made in Germany.

Die Ergo-Plattform für unsere Gerüste setzt neue Maßstäbe. Sie ist dank Kompositwerkstoff innovativ, leicht und stabil zugleich. Mit bis zu 40 % Gewichtsersparnis und praktischen Griffschienen sorgt sie für ein Plus an Ergonomie und einfachem Handling.

Besuchen Sie uns auf der **Eisenwarenmesse, 03.03. bis 06.03.24, Halle 3.2 Stand A001.**
www.steigtechnik.de





Mit dem Thorix II bietet Sonlux einen LED-Strahler, der besonders durch eine Vielzahl an Einsatzmöglichkeiten überzeugt, ob bei der Montage an Masten, Traversen oder Fassaden. (Foto: Sonlux)

band aus. Zudem sind die Lampen mit Schutzelementen am Frontglas für eine hohe Widerstandsfähigkeit gegen Stöße aller Art ausgestattet und wasserfest bei dauerhaftem Untertauchen (Schutzklasse IP68). Ein höherer Farbwiedergabeindex von CRI 80 gewährleistet zudem eine besonders naturgetreue Farbwiedergabe im Nahbereich und mittleren Bereich. Alle Work-Modelle der HF-Serie verfügen neben dem Weißlicht zusätzlich über einen Rotlichtmodus.

Mit 32.000 Lumen und einer Leuchtweite von bis zu 2.000 Metern setzt die robuste XP30R von Ledlenser jede Umgebung großflächig in ein klares Licht. So erleichtert der Suchscheinwerfer die Arbeit von Sicherheitsdiensten sowie von Such- und Rettungseinheiten, die Überwachung von Industrieanlagen und den Einsatz in Gebieten mit kritischer Infrastruktur. Die XP30R kombiniert innovative Technologien wie den Extreme Search Beam und die Active Cooling Technology. Trotz seiner außergewöhnlichen Lichtleistung ist der Suchscheinwerfer handlich und flexibel einsetzbar. Für eine lange Nutzungsdauer sorgt der leistungsstarke Akku von AMPShare – powered by Bosch

BREITES SPEKTRUM

Die LED-Strahler-Serie Thorix II von Sonlux bietet aufgrund ihrer Vielfalt an Auswahlmöglichkeiten ein besonders umfangreiches Einsatzspektrum. Ob eine breite oder eng strahlende Ausleuchtung gewünscht ist, eine große oder kleine Fläche beleuchtet werden soll bzw. geringe oder hohe Anforderungen an die Beleuchtungsstärke gestellt werden. Realisieren lassen sich all diese Wünsche durch den modularen Aufbau mit verschiedenen Leistungsklassen und die wählbaren Linsen-Optiken.

Die M18 Packout-Leuchte M18 POALC ist mit dem Transport- und Aufbewahrungssystem Packout kompatibel. (Foto: Milwaukee)

Insgesamt sechs verschiedene Versionen bieten bei einer Leistung von 180 bis 1.115 Watt einen effektiven Leuchtenlichtstrom von 24.000 bis 150.000 Lumen. Die hohe Effizienz der verbauten LED's und Elektronik ermöglicht zum Beispiel bei einer vergleichbaren Ausleuchtung gegenüber einer 2.000 W-Halogen-Metall-dampflampe eine Energieeinsparung von mehr als 50 Prozent. Für eine optimale Lichtverteilung können Linsen-Optiken in 30°, 60° oder 90° ausgewählt werden. Zur Einstellung der Lichtrichtung lässt sich der Leuchtenkopf außerdem um 360° drehen und in 6°-Abständen feinstufig einstellen.

Für den Anschluss ist eine 1 Meter lange Gummischlauchleitung H07RN-F an jedem Strahler vorhan-

den. Eine optionale Anschlussdose bzw. ein Anschlussstecker ermöglichen eine einfache Installation, sofern bei der bestehenden Infrastruktur keine entsprechenden Anschlussmöglichkeiten vorhanden sind.

HOCHEFFIZIENTE BELEUCHTUNGS-LÖSUNGEN

Eines der vielseitigsten Sortimente an Beleuchtungslösungen für den professionellen Einsatz bietet Milwaukee mit TrueView seinen Anwendern in Handwerk und Industrie an. Für TrueView verwendet Milwaukee LEDs, die mit ihrer Farbtemperatur für ein sehr helles und gleichzeitig natürliches Licht sorgen. Verstärkte, schlagresistente Gehäuse und Linsen halten den Anforderungen schwerer Einsätze stand und die Temperaturüberwachung schützt die LEDs über die gesamte Lebensdauer. Zum Sortiment mit knapp 50 Einzellösungen gehören Stirn- und Taschenlampen, Handleuchten, Bauleuchten und Baustrahler sowie Baustellenbeleuchtungen – alles kabellos auf der Basis aktueller Lithium-Ionen-Akkutechnologie mit 4, 12 oder 18 Volt sowie auf der besonders leistungsstarken MX Fuel-Plattform.

Im 4 Volt-System L4 hat Milwaukee vor allem Stirn- und Taschenlampen im Programm. Es gibt aber auch Kompakt-Strahler und Stabbeleuchten, die sehr variabel aufgestellt oder per Magnethalterung fixiert werden



können. Die Lithium-Ionen-Akkus werden in der Lampe über einen Mikro-USB-C-Anschluss aufgeladen.

Zur Ausleuchtung größerer Bereiche kommen bei Milwaukee Produkte mit 12 Volt- oder 18 Volt-Lithium-Ionen-Akku zum Einsatz. Kompakt und vielseitig verwendbar sind die verschiedenen Modelle zum Aufstellen oder Aufhängen gedacht oder zur Befestigung an Metall mit magnetischen Flächen ausgestattet. Zwei M18 Packout-Leuchten sind mit dem Transport- und Aufbewahrungssystem Packout kompatibel.

Das Top-Produkt bei den Beleuchtungslösungen von Milwaukee ist der Baustellenstrahler MXF TL mit einer Lichtstärke von 20.000 Lumen im Akkubetrieb oder 27.000 Lumen beim Anschluss ans Stromnetz. Der Lichtmast ist bis auf eine Höhe von 3,10 Meter motorisiert ausfahrbar und hält Windgeschwindigkeiten bis zu 55 km/h stand.

ARBEITEN IN NATÜRLICHER LICHTUMGEBUNG

Beste Sicht auf dem Bau, in Werkshallen, Werkstätten oder an Montageplätzen: Das ist der Anspruch der neuen Akku-Baustrahler der Flex-Elektrowerkzeuge GmbH. Mit leistungsstarken, hellen LEDs, wahlweise mit 5.000 oder 10.000 Lumen, punkten die neuen Akku-Baustrahler CL 5000 10.8/18.0 und CL 10000 10.8/18.0. Die effizienten LEDs erlauben lange Laufzeiten ohne unge-

plante Arbeitsunterbrechungen. Dabei liegt die Farbtemperatur mit 5.000 Kelvin nah an einer natürlichen Lichtumgebung. Eine individuelle Anpassung der Helligkeit ist in fünf Stufen plus ECO-Modus möglich. Gleichzeitig unterstützt der große Schwenkbereich von 215° eine perfekte Positionierung des Leuchtkegels. Ausgestattet mit dem Multi-Batterie-Slot-Design lassen sich beide Baustrahler wahlweise mit 10,8V- oder 18V-Akkus betreiben. So unterstützt der Einsatz mit 10,8V Batterien eine Leuchtkraft bis zu 3.000 Lumen. Im Einsatz mit den 18V-Akkus von FLEX erreichen beide Ausführungen die maximale Helligkeit. Zusätzlich verfügen die neuen Akku-Baustrahler CL 5000 und 10000 10.8/18.0 über eine USB-C-Ladefunktion für elektronische Geräte

Der ebenfalls neue Akku-Baustrahler mit Stativ TL 4000 18.0/230 mit 4.000 Lumen im Multi-Panel-Licht lässt sich wahlweise mit Akku oder Netzkabel betreiben. Der Akku-Baustrahler ist im Hybrid-Betrieb wahlweise mit 18V-Batterien oder 230/110V-Netzanschluss zu betreiben. Der Einsatz ist mit oder ohne Stativ möglich, da der Multifunktionskopf sich sowohl als Baustrahler als auch als Stativleuchte verwenden lässt. Dank der drei Paneele, mit zwei rotierenden Achsen können die Anwender das Licht in eine Richtung fokussieren oder als Rundumbeleuchtung einsetzen. Der Akku-Baustrahler verfügt über eine integrierte USB-C-Ladestation.

Darüber hinaus bietet der Hersteller ein breites Bestandssortiment an Arbeitsleuchten – von der leistungsstarken Handleuchte über Flutlicht bis hin zur Vollspektrumleuchte.

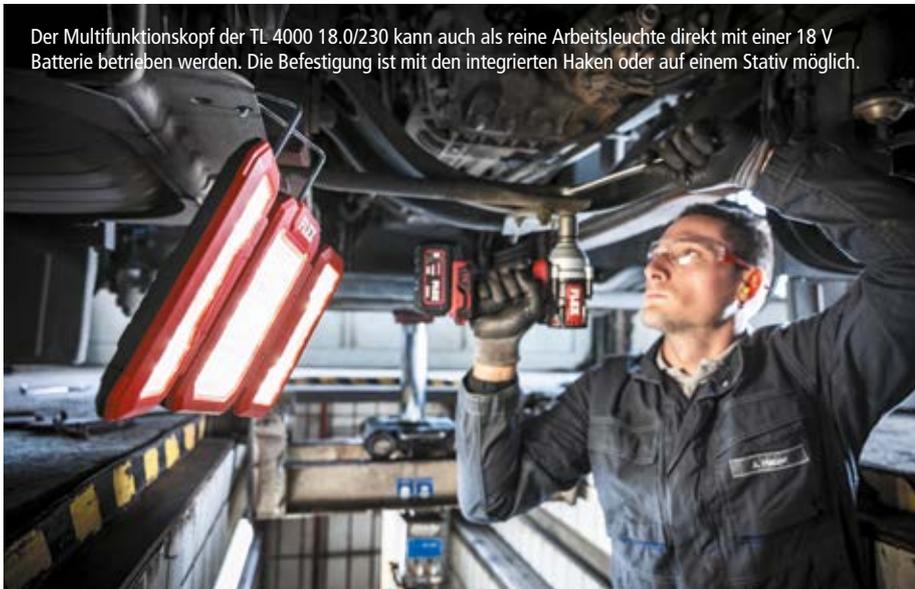
STEUERUNG PER FINGERTIPP

Mit 10 000 Lumen ist der Bosch-Strahler GLI 18V-2200 C Professional die derzeit leistungsstärkste Lichtquelle im Sortiment der Elektrowerkzeugmarke. Die Helligkeit über-

Die Akku-Baustrahler CL 5000 10.8/18.0 und CL 10000 10.8/18.0 sind um 215° drehbar und können daher nach oben bis zur Decke oder nach unten zum Boden ausgerichtet werden. (Fotos: Flex-Elektrowerkzeuge)



Der Multifunktionskopf der TL 4000 18.0/230 kann auch als reine Arbeitsleuchte direkt mit einer 18 V Batterie betrieben werden. Die Befestigung ist mit den integrierten Haken oder auf einem Stativ möglich.



Portables Licht weiter entwickeln

Für jede Anwendung das perfekte Licht liefern – mit diesem Anspruch wird Ledlenser sein Portfolio auch 2024 erweitern. Im Mittelpunkt stehen dabei innovative Produkte für private und berufliche Einsätze, die durchdachte Beleuchtungslösungen liefern. Zudem will das Unternehmen die direkte Kundenansprache intensivieren. Flankiert werden die globalen Aktivitäten dabei von einem neuen Marken- und Kommunikationskonzept, das für Inspiration sorgt und außergewöhnliche Menschen, Organisationen und Projekte in den Fokus rückt.



Michael Reuter, Geschäftsführer von Ledlenser. (Foto: Ledlenser)

„Dunkelheit soll niemanden einschränken – das gilt für private Aktivitäten genauso wie für Arbeiten in Industrie und Handwerk sowie für den Sicherheitsbereich“, sagt Michael Reuter, Geschäftsführer von Ledlenser. „2023 haben wir mit Neuheiten wie der ersten echten Hands-free-Stirnleuchte HF8R und den so robusten wie lichtstarken Arbeitsleuchten der W-Serie Benchmarks gesetzt. Auch der portable High-End-Suchscheinwerfer XP30R für Extremsätze war ein Leuchtturmprojekt, das zudem komplett in Deutschland konzipiert und gefertigt wurde.“

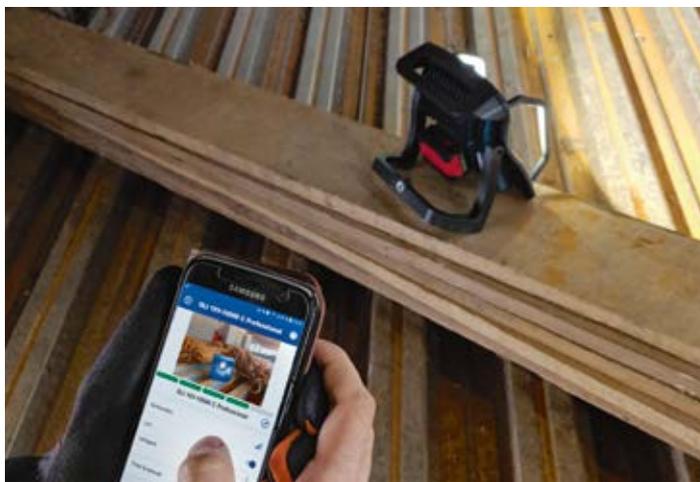
Generell setzen die Solinger Lichtexperten auf eine globale Produktentwicklung und internationales Wachstum. Wachstum erwartet Reuter zudem im deutschen Markt, der 25 Prozent des Gesamtumsatzes ausmacht.

Im Fokus stehen immer die Kundinnen und Kunden. Mit digitalen Strategien adressiert Ledlenser diese daher direkt. Zugleich investiert das Unternehmen mit produktbezogenen Kampagnen in die Sichtbarkeit am klassischen und am digitalen Point of Sale, um den Fachhandel gezielt zu unterstützen. Und: Ledlenser setzt 2024 auf ein neues Marken- und Kommunikationskonzept, das die Marke erlebbar macht und inspirierende Menschen, Organisationen und Projekte in den Fokus rückt. Das innovative 360°-Konzept soll zunächst digital sichtbar werden. Nach und nach wird es auch den Weg an den stationären Point of Sale finden.

Bereits im ersten Quartal geht Ledlenser mit neuen Produkten an den Start. „Im März launchen wir neue Area Lights, die größere Arbeitsbereiche um bis zu 35 Prozent stärker ausleuchten“, so Reuter. „Und auch im weiteren Jahresverlauf werden wir mit unseren Innovationen zeigen, dass portables Licht sich immer weiter entwickeln kann.“

trifft die eines gängigen 500 Watt-Halogen-Strahlers und leuchtet selbst große Arbeitsbereiche, Räume oder Hallen effizient aus. Weiterer Vorteil ist die lange Laufzeit: Bei mittlerer Helligkeitsstufe bietet der Strahler mit dem Hochleistungs-Akku ProCore18V 12,0 Ah rund sechs Stunden Licht. Bei maximaler Helligkeit überbrückt er mühelos die besonders dunklen Morgen- oder Abendstunden. Der Baustrahler ist darüber hinaus sehr robust: Ein stoßabsorbierender Rahmen umgibt das Metallgehäuse mit integrierten Kühlrippen. Zusätzlich schützen Sicherheitsbügel den Leuchtkörper vor Beschädigungen.

Handwerker können den Akku-Baustrahler über das integrierte Bluetooth-Modul mit ihrem Smartphone verbinden und per App bequem fernsteuern: An- und ausschalten, dimmen, mit mehreren Strahlern aus dem Connectivity-Programm von Bosch koppeln, Timer ak-



Der leistungsstarke Baustrahler GLI 18V-2200 C Professional kann über das integrierte Bluetooth-Modul mit dem Smartphone verbunden und per App bequem ferngesteuert werden. (Foto: Bosch)

anpassen – die gewählte Stufe wird stets angezeigt. Die verbleibende Akku-Laufzeit haben Handwerker dank fünfstufiger Ladezustandsanzeige immer im Blick. Hohe Flexibilität in jeder Arbeitssituation ermöglicht das 5/8-Zoll-Gewinde: Der Baustrahler wird damit einfach auf ein Stativ geschraubt.

tivieren, Ladezustand der Akkus abfragen, den Zugriff per PIN-Code kontrollieren – das alles geht per Fingertipp.

Der GLI 18V-10000 C Professional lässt sich mit drei Helligkeitsstufen an die jeweiligen Lichtverhältnisse

anpassen – die gewählte Stufe wird stets angezeigt. Die verbleibende Akku-Laufzeit haben Handwerker dank fünfstufiger Ladezustandsanzeige immer im Blick. Hohe Flexibilität in jeder Arbeitssituation ermöglicht das 5/8-Zoll-Gewinde: Der Baustrahler wird damit einfach auf ein Stativ geschraubt.

ADVERTORIAL



Mit SCANGRIP CONNECT haben Profis die Vielseitigkeit, die sie brauchen. Die Arbeitsleuchten sind für anspruchsvolle Arbeitsumgebungen konzipiert und bieten eine außergewöhnliche Haltbarkeit und Langlebigkeit. (Fotos: SCANGRIP)



SCANGRIP IST EUROPAS FÜHRENDER HERSTELLER VON LED ARBEITSLEUCHTEN

Immer ein heller Arbeitsplatz mit SCANGRIP CONNECT

In einem anspruchsvollen Arbeitsumfeld spielen Beleuchtungslösungen eine entscheidende Rolle bei der Sicherheit, Produktivität und Effizienz. Deshalb hat SCANGRIP als Branchenführer für hochwertige Beleuchtungslösungen ein innovatives Konzept entwickelt, das Grenzen verschiebt und außergewöhnliche Leistungen bietet. Kompatibel mit allen führenden Marken von Elektrowerkzeugen sorgt das Konzept für kabellose Freiheit und zuverlässige Beleuchtungslösungen.

Die Möglichkeit, kabellose Arbeitsleuchten zu verwenden, bietet Komfort und Flexibilität. Ob auf der Baustelle oder in Innenräumen bieten sie die Mobilität, die gebraucht wird, um jeden Bereich mühelos ausleuchten. Auch wenn kabellose Arbeitsleuchten in Bezug auf Komfort und Flexibilität überzeugen, sind sie nicht unbedingt die perfekte Lösung für jeden Beleuchtungsbedarf. In Szenarien, in denen eine starke

SCANGRIP bietet ein Netzteil an, das direkt an alle SCANGRIP CONNECT Arbeitsleuchten angeschlossen werden kann und somit unbegrenzten Zugang zu Licht bietet.

Lichtleistung und eine lange Betriebsdauer erforderlich sind, ist eine zuverlässige Stromversorgung unerlässlich. Wird über längere Zeiträume an größeren Projekten auf einer Baustelle gearbeitet, sind Beleuchtungslösungen notwendig, die einen ständigen Zugang zu Licht ohne Unterbrechung gewährleisten.

Die hybride und innovative Palette von CONNECT Arbeitsleuchten von SCANGRIP ist auf die Bedürfnisse professioneller Anwender zugeschnitten und kann



sowohl akkubetrieben als auch in ein kabelgebundenes Modell für unbegrenzte Beleuchtung umgewandelt werden. SCANGRIP bietet dafür ein Netzteil an, das direkt an alle SCANGRIP CONNECT Arbeitsleuchten angeschlossen werden kann.

VIELSEITIGKEIT UND HOHE LEISTUNG

Eines der Hauptmerkmale, das die CONNECT-Arbeitsleuchten auszeichnet, ist ihre einmalige Kompatibilität mit allen führenden Elektrowerkzeugmarken. Die CONNECT Arbeitsleuchten fügen sich nahtlos in den bestehenden Werkzeugpark ein, egal ob er aus Werkzeugen der

Marken Aeg, Ampshare, Berner, Bosch, Bosch Green, Dewalt, Einhell, Fein, Festool, Flex, Hazet, Hikoki, Hilti, Ingersoll, Makita, Metabo, Milwaukee, Panasonic, Ridgid, Snap-On oder Würth besteht.

Ein einmaliger CONNECTOR für alle 18/20-V-Akkupacks wurde für jede Elektrowerkzeugmarke entwickelt, so dass die SCANGRIP-Arbeitsleuchten mit der bevorzugten Akkumarke verwendet werden können.



Der Akku-Winkelschleifer L 125 18.0-EC LD ist als Set-Variante im Kunststoff-Koffer inklusive, 2x 5.0 Ah Akkus, Ladegerät und Zubehör erhältlich. (Fotos: FLEX Elektrowerkzeuge)

NEUER „LIGHT DUTY“ AKKU-WINKELSCHLEIFER VON FLEX

Kompakter Begleiter für die Baustelle

Neuer „Light Duty“ Akku-Winkelschleifer von FLEX

Viele Gewerke benötigen auf der Baustelle oder bei Einsätzen vor Ort ein Werkzeug für schnelle Trennarbeiten, leichte Schleifarbeiten oder Zuschnitte – etwa von Boden- oder Wandfliesen. Für diesen Zweck ist seit einigen Monaten der äußerst vielseitig einsetzbare „Light Duty“ Akku-Winkelschleifer L 125 18-EC LD auf dem Markt, eine Entwicklung der FLEX-Elektrowerkzeuge GmbH. Die kompakte und leichte Maschine lässt sich überall problemlos mitführen und bewältigt zuverlässig verschiedenste Anpassungen: für Heizung und Sanitär, Bodenleger, Bauschlosser und viele weitere Gewerke.

Durch seine kompakte Bauform von nur 300 mm Länge, außerdem nur 1,6 kg Gewicht ohne Akku und den sehr schlanken, handlichen Griff mit Softgripp-Einlage lässt sich der neue L 125 18.0-EC LD jederzeit schnell und sicher nutzen. Das Einsatzspektrum reicht vom Ablängen von Profilen und Vollmaterialien über das Abflexen von Schrauben und Nägeln oder das Zuschneiden von Gewindestangen und Kabelkanälen bis hin zum Entgraten von Metallteilen. Auch für leichte Schleifarbeiten, beispielsweise im Karosseriebau, oder das Entrosten von Metallflächen bringt der neue Akku-Winkelschleifer beste Eigenschaften mit. Als schneller Helfer lässt sich die handliche Maschine zudem beim Zuschneiden von Fliesen und Ausklinkungen

oder für Fliesenbohrungen nutzen. „Mit diesem handlichen Universalschleifer für den schnellen Einsatz am Bau sind jede Menge Trennarbeiten im Handumdrehen erledigt. Die kompakte Bauform und das leichte Gewicht machen unseren neuen Light-Duty-Akku-Winkelschleifer zum idealen Begleiter in jedem Werkzeugkoffer“, erklärt FLEX Produktmanager Sigmar Wagenknecht.

HOHE DREHZAHL FÜR ZUVERLÄSSIGES TRENNEN

Mit einer maximalen Drehzahl von 10.000 Umdrehungen pro Minute ist der L 125 18-EC LD optimal für diverse Trennarbeiten ausgelegt: sei es beim Ablängen von Kunststoffrohren, Profilen, Armierungsstahl oder anderen Überständen. Auch für das schnelle Durchtrennen und Anpassen von Bodenplatten und Fliesen sowie zum Gratschleifen ist das handliche Akku-Tool das Werkzeug der Wahl: Die Leistung des 18 Volt-Akku-Winkelschleifers L 125 18-EC LD entspricht in etwa einer 800 Watt-Kabelmaschine.

ERGONOMISCHE AUSSTATTUNG

Der Akku-Winkelschleifer L 125 18.0-EC LD ist Teil des umfangreichen XLITHIUM POWER FLEX Akku-Sortiments auf Basis der Thermo-Tech-Technologie®.

Wie kaum ein anderer Winkelschleifer dieser Klasse im Markt ist die Neuentwicklung mit Brushless EC-Motor 18V mit hoher Effizienz und langer Lebensdauer ausgestattet. Durch Zusatzfeatures wie eine werkzeuglos verstellbare Schutzhaube, Spindel-Stopp für den schnellen Werkzeugwechsel und Staubschutz ist die Maschine in jeder Arbeitssituation sicher und komfortabel einsetzbar.

Das kompakte Design und das leichte Gewicht unterstützen eine ergonomische Handhabung in verschiedenen Arbeitspositionen. Ein zusätzlicher Seitenhandgriff sorgt für ergonomische Arbeitsabläufe. Das kabelfreie Arbeiten trägt zu sicheren Arbeitsabläufen bei. Für Arbeiten, die einen Staubschutz erfordern, hält das FLEX-Sortiment die passende Absaughaube DE AG D125 Set mit Absauganschluss und Aluminiumdeckel bereit. Das Set lässt sich werkzeuglos auf die bestehende Schutzhaube montieren und kann aufgrund der kleinen Größe auch bei wechselnden Baustelleneinsätzen problemlos mitgeführt werden.

FLEX AKKU-TECHNOLOGIE FÜR HOHE LEISTUNG

Ein weiterer Pluspunkt des neuen Akku-Winkelschleifers L 125 18-EC LD ist der Einsatz der Thermo-Tech™ Technologie®, die eine optimale Zelltemperatur der Akkus gewährleistet. Während andere Hersteller ein Hitzemanagement auf der Basis wärmeleitfähiger Gehäuse favorisieren oder bislang auf ein Hitzemanagement verzichten, interagiert die von FLEX eingesetzte Thermo-Tech™ Technologie® direkt mit den jeweiligen Akkus und Akku-Werkzeugen.

Dabei sorgt das so genannte Phase Change Material (PCM) für längere Akku-Laufzeiten und Lebenszyklen. Phase Change Material absorbiert während der Akku-Nutzung die entstehende Wärme und verändert den Aggregatzustand von fest zu weich. Das bringt für die Anwender einen entscheidenden Vorteil: Je



Mit bis zu 10.000 Umdrehungen pro Minute ideal zum Trennen und Schleifen: Der „Light Duty“ Akku-Winkelschleifer L 125 18.0-EC LD von FLEX.

mehr Wärme das PCM von der Batterie aufnimmt, desto mehr Energie kann die Batterie ohne Überhitzung bereitstellen. Wird der Akku nicht mehr verwendet, kühlt das PCM wieder ab, gibt die aufgenommene Wärme an die Atmosphäre ab und härtet wieder aus. Somit herrscht im Akku zu jeder Zeit die optimale Betriebstemperatur, das Akku-Werkzeug erbringt beste Leistung – und die Akku-Zellen bleiben wirksam vor Überhitzung und Verschleiß geschützt.

HOHE LEISTUNG BEI LANGER BETRIEBSDAUER

Zusätzlich sorgt das integrierte Keep Control System für einen kontinuierlichen Datenabgleich zwischen Batterie und Werkzeug – und damit für eine hohe Leistung der Akku-Werkzeuge bei langer Betriebsdauer der Akkus. Der intelligente Akku sammelt systema-

tisch alle relevanten Betriebsdaten wie Spannung, Temperatur und Entladestrom und sendet diese in Echtzeit an das Werkzeug. Der integrierte Algorithmus optimiert die Batterieleistung und die Werkzeulleistung bei zusätzlicher Sicherheit des Systems. So profitieren Anwender mit den 18.0 V-Akkus von FLEX von der bestmöglichen Leistung ihrer Akku-Werkzeuge bei zuverlässigem Schutz der Akku-Packs.

Somit lässt sich auch der neue Light Duty Akku-Winkelschleifer ohne Energieverlust optimal auf der Baustelle einsetzen. „Prinzipiell können die Anwender den L 125 18-EC LD mit allen FLEX Akkus betreiben, also 18 V-Akkus mit 2,5, 5 oder 8 Ah. Für die meisten Anwendungen empfehle ich bei diesem Tool den 18 V-Akku mit 5 Ah. Wer maximale Performance bei längerer Laufzeit benötigt, kann selbstverständlich auch den 18 V-Akku mit 8 Ah einsetzen“, so Sigmar Wagenknecht.

Der Akku-Winkelschleifer L 125 18.0-EC LD ist wahlweise inklusive Zubehör im Karton oder als Set-Variante im Kunststoff-Koffer inklusive Ladegerät, 2x 5.0 Ah Akkus und Zubehör verfügbar. ■

VORSCHAU ►► PROFIBÖRSE 2/2024

Akku- und Elektrowerkzeuge

Die kabellosen Varianten der Elektrowerkzeuge geben im Produktsegment nach wie vor den Ton an und das Tempo vor. Egal ob neue Technologie, neue Leistungsfähigkeit oder neue Ergonomie – immer mehr lässt sich mit den Maschinen, die den Strom aus den Packs beziehen, erledigen. In der kommenden Ausgabe der ProfiBörse wollen wir uns den genannten Aspekten widmen und über Aktuelles aus den Unternehmen berichten.



FOTO: METABO

Die ProfiBörse 2/2024 erscheint am 19. April 2024

IMPRESSUM

PROFIBÖRSE

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

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

Redaktion:
Bernd Lochmüller (verantwortlich)
Hartmut Kamphausen

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

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

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

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

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

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

Layout: Overländer visuelles..., 47441 Moers

Druck: KLOCKE PrintMedienService,
Mühlenstraße 14D, 33813 Oerlinghausen

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

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

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

schlütersche

ProfiBörse ist ein geschützter Titel der Schlütersche Fachmedien GmbH

International Standard Serial Number (ISSN) 1436-9230

brennenstuhl®



switch it on.
Qualität und Erfahrung seit über 60 Jahren.

Brennenstuhl steht für Qualität und Innovation! Dieses Versprechen begleitet das Familienunternehmen seit über 60 Jahren bei der Entwicklung neuer Produkte, um die Strom- und Lichtversorgung über das Bekannte hinaus weiterzuentwickeln.

FAMAG®

Dieses Jahr präsentieren wir Ihnen unsere Holzspiralbohrer HSS-G der Serie 1594 als das FAMAG® Produkt des Jahres 2024!

Doch was macht die FAMAG® Holzspiralbohrer HSS-G dieser Serie so besonders?

- » hochpräzise Bohrungen durch vollgeschliffene Ausführung
- » perfekt für alle harten Hölzer geeignet durch Verwendung von hochwertigem HS-Stahl
- » besonders sauberes Lochbild durch zwei angeschliffene Vorschneider
- » perfekter Spantransport durch vollgeschliffene Tieflochspirale
- » sehr rasantes Bohren, da diese Spiralbohrer hohe Drehzahlen und Vorschübe vertragen

Ab sofort bei Ihrem Fachhändler!

www.famag.com

info@famag.com

03. - 06.03.2024

Halle 10.2 / Stand E018



**WORK HARD!
ROCK HARD!**

EISENWARENMESSE
3.-6. März 2024

