

# PROFITBÖRSE

DAS MAGAZIN FÜR FACHGROSSHANDEL, HANDWERK & INDUSTRIE

Mit verschiedenen  
Marken arbeiten?  
**Einfach mit  
einem CAS Akku.**

40 Marken. 400 Maschinen. 1 Akku.



► **SCHWERPUNKT**

Akku- und Elektro-  
werkzeuge

► **MESSEN**

Nachbericht Internationale  
Eisenwarenmesse

► **IM GESPRÄCH**

Produktive Ressourcen  
werden fehlen

# Wichtige Termine ProfiBörse 2024

	Anzeigenschluss	Druckunterlagenchluss	Erscheinungstermin
NR. <b>3/24</b>	28.05.2024	30.05.2024	21.06.2024
NR. <b>4/24</b>	24.07.2024	26.07.2024	16.08.2024
NR. <b>5/24</b>	23.09.2024	25.09.2024	18.10.2024
NR. <b>6/24</b>	20.11.2024	22.11.2024	13.12.2024

## PROFIBÖRSE

### Verlagsanschrift:

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

## Unsere Verlagsvertretungen beraten Sie gerne:

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

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



Die ersten in Deutschland gefertigten **GFK-Stufenleitern** sorgen im E...  
Handwerk bei Arbeiten in der Nähe von unter Spannung stehenden  
für das notwendige **Plus an Arbeitssicherheit**. Aber auch bei Kä...  
chemischen Substanzen punkten die Innovationen. Geprüft nach D...  
**61478** für Spannungen bis zu 60.000 Volt und TRBS-konform...  
[www.staigtechnik.de](http://www.staigtechnik.de)

**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.

# Nach der Messe ist vor der Messe



Man brauchte nicht zu warten bis die Türen der Messehallen nach vier Tagen Internationale Eisenwarenmesse in Köln geschlossen wurden. Die Diskussionen über das Sinnvolle einer Präsenz als Aussteller auf der Veranstaltung begannen bereits am ersten Messetag – quasi mit der Eröffnung – angesichts der teilweise nur mäßig gefüllten Gänge und Messestände. Wobei auch dies nur eine Fortsetzung der Diskussion war, die bereits im Vorfeld der Veranstaltung geführt wurde, insbesondere von den Unternehmen, die in diesem Jahr (wieder) nicht vor Ort waren.

Die Stimmung an den Messeständen wurde dagegen von zahlreichen Ausstellern als gut bis sehr gut bezeichnet. Es wurden konstruktive Gespräche mit bestehenden Kunden und teilweise mit neuen Interessenten geführt und die Terminlisten der Vertriebsteams waren durchweg gut gefüllt mit internationalen Gesprächspartnerinnen und -partnern. Für viele ausstellende Unternehmen ist die Eisenwarenmesse nach wie vor die Plattform für ihre notwendigen und sonst nur mit großem Aufwand zu erhaltenden internationalen Kontakte. Dass der Aufwand für einen Messeauftritt bei einer für viele quasi vor der Haustüre liegenden Veranstaltung deutlich geringer ist als bei einem Engagement beispielsweise bei den internationalen Satelliten der Eisenwarenmesse, versteht sich von selber. Zudem bietet Köln ein Spektrum aus 133 Ländern, wie die Koelnmesse im Schlussbericht zur Veranstaltung Anfang März anführt.

Selbstverständlich muss jede Messeteilnahme von ausstellenden Unternehmen einer kritischen Prüfung unterzogen werden, nicht zuletzt aus wirtschaftlichen Gründen. Die Zielgruppen der Messebesucherinnen und -besucher müssen stimmen und in das Kommunikationskonzept passen, die Fragen erörtert werden, ob eine Teilnehmerzahl von unter 40.000 Fachbesucherinnen und -besuchern einen zufriedenstellenden Rahmen bietet, ob jeder realisierte Kontakt den Aufwand rechtfertigt und ob eine geänderte Tagesfolge der Veranstaltung 2026 den gewünschten Mehrwert liefert. Möglicherweise muss aber auch die Fragestellung mit bedacht werden, ob mit einer (Wieder-)Teilnahme die Anziehungskraft einer Veranstaltung erhalten werden kann, bei der nach wie vor zahlreiche Unternehmen auf die Internationale Eisenwarenmesse als globale Kontaktplattform angewiesen sind. Vielleicht gibt es für eine solche strukturerhaltende Entscheidung dann auch ein Plätzchen im Unternehmens-Nachhaltigkeitsbericht.

Einschätzungen der Veranstaltung und vorgestellte Neuheiten finden Sie in dieser Ausgabe genauso wie in unserem Schwerpunktthema Informationen aus dem Bereich der Elektrowerkzeuge – von der neuen Technik bis zur neuen Kommunikation.

Herzlichst,

HARTMUT KAMPHAUSEN



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

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

### Wir zeigen Ihnen, worauf's ankommt ...

Registrieren Sie sich jetzt für  
unsere kostenfreien Webinare!

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



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



## INHALT

<b>WARENWIRTSCHAFT/E-COMMERCE</b>	
GWS und Shopware: Strategische Partnerschaft	8
<b>AKTUELL</b>	
GASTKOMMENTAR	
Torsten Wehnert: Zu teuer	4
IM GESPRÄCH	
Stefan Horst, FWL: Produktive Ressourcen werden fehlen	6
Michael Geiszbühl, Fischer: Kunden im Sturm erobern	7
UNTERNEHMEN	
50 Jahre Ruko: Born to drill	9
MESSEN	
Internationale Eisenwarenmesse Köln	
Internationaler Treffpunkt	10
Erfolgreiche Messe für Hazet	10
Pferd nicht ohne Innovationen	11
Lukas liefert Präzision in der Schweißnahtbearbeitung	12
NWS überzeugt	12
Munk Group reduziert Gewicht	12
Starke Neuheit von Wiha	13
Scangrip erfindet LED-Arbeitsleuchten neu	14
Sola im Zeichen der digitalen Präzision	14
<b>SCHWERPUNKT</b>	
<b>AKKU- UND ELEKTROWERKZEUGE</b>	
CAS: Gemeinsam zum Erfolg	15
Dewlt: Feiert 100 Jahre Innovationen	16
Trumpf: Die Anwendung im Fokus	17
Festool: Zufriedenheit konsequent steigern	19
Milwaukee: Innovativ und auf Wachstum gepolt	21
Bosch: Der Akku mit bis zu 71 Prozent mehr Laufzeit	22
Rothenberger: Automatisches Einfrieren	23
Flex: Neuer Akku-Vakuumheber	24
<b>BRANCHEN</b>	
WERKZEUG & MASCHINEN	
Werkzeugtransport und -lagerung: Ideen gut verpackt	25
W.A.G: Breite Auswahl und noch mehr Möglichkeiten	29
BERATUNGS-KOMPETENZFELD	
Saubere Arbeitsgeräte mit Kärcher: Essentiell für Funktion und Sicherheit	30
NEUHEITEN	
Wera: Neue Ideen in neuen Sets	32
Werkzeug-Neuheiten	34
<b>RUBRIKEN</b>	
Editorial	3
Impressum	35
Vorschau	35

## DIE PREISDEBATTE ENTSCHIEDEN

# Zu teuer!

GASTKOMMENTAR VON TORSTEN WEHNERT, TRAINER UND KEYNOTE SPEAKER  
BEI DER BISW GMBH IN KREFELD

Täglich werden Verkäufer von ihren Kunden mit dieser Antwort konfrontiert. Und dann?

Zahlreiche erfahrene Kollegen werden an dieser Stelle vermutlich sagen: Ja, so ist das. Genau hier fängt für mich das Verkaufen an.

Aber widmen wir uns zunächst einmal der Aussage „zu teuer“! Ist diese Aussage von subjektiver oder objektiver Empfindung geprägt?

Sind wir einmal ehrlich zu uns selbst, kennen wir alle aus der Rolle als Kunde die Empfindung „zu teuer“.

Was also könnte uns selbst als Kunde zu einer objektiveren Einschätzung des Preises bewegen und warum ist unsere subjektive Einschätzung häufig die erste Empfindung?

Die Community Plattform ECC Köln hat in Zusammenarbeit mit der E-Commerce Agentur dotSource im Februar 2023 eine Umfrage gestartet, wie der deutsche Handwerker in Zeiten der Digitalisierung tickt.

Die Digitalisierung ermöglicht es uns innerhalb weniger Minuten, ganz einfach mittels unseres Smartphones unzählige Preisvergleiche anzustellen und uns jederzeit für das günstigste Angebot zu entscheiden.

Bemerkenswert ist allerdings, dass die Umfrage des ECC Köln in Zusammenarbeit mit dotSource folgendes Ergebnis zu Tage brachte: Der Fachhandel ist laut dieser Umfrage nach wie vor der mit Abstand beliebteste Beschaffungskanal im deutschen Handwerk. 70 Prozent der Befragten tätigten genau diese Aussage. Und etwa ein Viertel der befragten Handwerker nutzt genau diesen Beschaffungskanal für seine Produkte gleich mehrmals pro Woche. Jüngere tätigen Beschaffungen für ihre Betriebe insgesamt sogar noch deutlich häufiger im Fachhandel und haben dabei eine noch größere Markentreue.

Die Fragen, die sich an dieser Stelle zwangsläufig aufdrängen, lauten aus meiner Sicht: Warum ist der stationäre Fachhandel, obgleich die Digitalisierung dem Handwerk jederzeit die Möglichkeit bietet das günstigste Angebot zu finden, noch immer der beliebteste Beschaffungskanal? Und mit dem Wissen, dass der stationäre Handel eine so hohe Beliebtheit im Handwerk genießt, müssen wir uns dann wirklich mit der Aussage „zu teuer“ intensiv auseinandersetzen?

Hat der stationäre Handel nicht unzählige Argumente, seinen Preis zu verteidigen?

Von mir gibt es hier ein klares JA!

Der Handel ist im Wandel und das Produktwissen ist für jeden im Internet immer leichter verfügbar. Ich gehe so weit zu behaupten, dass es heute auf Grund der Digitalisierung viele Kunden gibt, die über deutlich mehr Produktwissen verfügen als einige Verkäufer.

Nicht selten beschäftigen sich Kunden Tage oder sogar Wochen damit, eine neue Anschaffung zu tätigen und informieren sich dabei auf unzähligen Internetseiten. Es dürfte klar sein, wer demzufolge mit einem riesigen Vorteil und deutlichem Rückenwind in das Verkaufsgespräch startet. Was dem Kunden jedoch fehlt und den stationären Fachhandel vom eCommerce maßgeblich unterscheidet ist die Möglichkeit, Produkte „anzufassen“ oder gar „auszuprobieren“.

Diese Erlebniswelt bietet nur der Fachhändler, denn die meisten Showrooms sind perfekt bestückt und der Kunde kann hier seine fehlenden Informationen mit Hilfe erfahrener Fachverkäufer ergänzen und sich direkt Vor Ort ein Bild von der Qualität der Produkte machen.

Wenn der Fachhandel dann noch ein Testgerät oder Geld-zurück-Garantie für gewählte Produkte bietet, dann ist der Service komplett. Was jetzt nur noch fehlt



## TITEL

### CAS: Das Multi-Marken Akku-System

Als neun Elektrowerkzeug-Hersteller im Sommer 2018 auf Initiative von Metabo das herstellerübergreifende Akkusystem CAS ins Leben gerufen haben, legten sie damit den Grundstein für eine Erfolgsgeschichte. Im sechsten Jahr nach der Gründung ist klar, dass diese ebenso einfache wie bestechende Idee die Elektrowerkzeug-Branche nachhaltig verändert hat. Heute zählt das Multi-Marken Akku-System CAS 40 Marken und 400 Maschinen. Während bei der Gründung noch ausschließlich deutsche Hersteller mit von der Partie waren, kommen die CAS-Partner inzwischen auch aus der Schweiz, Spanien, Polen, Dänemark, Italien, Frankreich, den Niederlanden und sogar den USA. Allein in den nächsten drei Monaten werden fünf neue Partner zu CAS stoßen.



Torsten Wehnert ist Business Trainer, Keynote Speaker bei der BISW GmbH in Krefeld. Er ist Verkäufer aus Leidenschaft und kann auf eine rund 40-jährige Praxiserfahrung im Werkzeugvertrieb zurückblicken. (Foto: BISW)

alle, wenn der Verkäufer uns begeistert und unseren Einkauf zu einem vollumfänglichen Einkaufserlebnis macht?

Ist die Begeisterung, die wir erzeugen können, für uns als Verkäufer kostenintensiv?

Ich finde Nein! Fast immer sind es die kleinen Gesten, das Nachfassen, die Menschlichkeit, die persönliche Weihnachtskarte oder einfach ein Lächeln an der richtigen Stelle.

Aus meiner persönlichen Erfahrung sind es die positiven Erlebnisse, eine perfekte Beratung, ein begeisterndes Miteinander und die zwischenmenschlichen Beziehungen, die letztlich schwerer wiegen als der Preis!

Ja, der Vertrieb wird sich auch in Zukunft weiter verändern. Und doch bin ich fest davon überzeugt, dass unsere persönliche Einstellung und unsere Leidenschaft als Verkäufer, gepaart mit unserem individuellen Training und der Kenntnis unserer Handlungs- und Argumentationsmöglichkeiten im Verkaufsalldag, mehr denn je über den Erfolg entscheiden werden. ■

ist die Abschlussfrage bzw. der moralische Vorvertrag.

Aus dieser Perspektive betrachtet spare ich mir einmal die Frage, ob eine intensive Preisdebatte an dieser Stelle noch fair ist.

Auch wenn für viele Verkäufer die Aussage „zu teuer“ zum Tagesgeschäft gehört und wir sicher auch in der Zukunft immer wieder mit dieser Aussage konfrontiert werden - ist es nicht an der Zeit, unsere persönliche Einstellung als Verkäufer zu diesem Thema zu hinterfragen?

Ich denke, es gibt schon lange nicht mehr nur das JA oder NEIN zum Produkt oder Preis. Es gibt noch eine dritte Variante, die wir uns heute immer wieder vor Augen führen müssen.

Der Fachhandel hat unzählige Argumente, die für ihn als Beschaffungsquelle und gegen einen Preisnachlass sprechen. Und deshalb bin ich fest davon überzeugt, Verkaufen beginnt nicht erst beim NEIN des Kunden, sondern bereits an der Stelle, an der wir uns der Vorteile des stationären Handels bewusst sind, sie verinnerlichen und auf den Punkt abrufen.

Für uns als Verkäufer bedeutet das, genau diese Fähigkeiten regelmäßig zu trainieren, ähnlich wie ein Spitzensportler. Jeder kennt seine Herausforderung, verinnerlicht die Handlungsoptionen und ist jederzeit bereit mit Lust und Leidenschaft zu agieren.

Jeder einzelne von uns kennt aus seinem Alltag auch die Rolle eines Kunden. Und freuen wir uns nicht

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

**Wir sind keine  
Macher. Wir  
sind Richtig-  
Gut-Macher.**

**Ihr seid keine Performer. Ihr seid Proformer.  
Willkommen in der FLEX Familie.**

Als echte Proformer macht Ihr keine halben Sachen.  
Ein „Passt schon“ passt für Euch nicht. Wenn Ihr etwas anpackt,  
dann perfektioniert Ihr es. Deshalb braucht Ihr Werkzeug,  
das mit Euch und Euren Ansprüchen mithalten kann.  
Das ist Proformance. Das ist FLEX. Mehr Proformance  
auf [www.flex-tools.com](http://www.flex-tools.com)

this is proformance

**FLEX**



## VON LIEFERKETTEN, RICHTLINIEN UND GESETZEN

# Produktive Ressourcen werden fehlen

Über die EU-Lieferkettenrichtlinie wurde zwischenzeitlich abgestimmt, damit ist aber die Diskussion, die im Vorfeld der Verhandlungen und der Abstimmung aufgebrandet ist, keineswegs beendet. Über das deutsche Lieferkettengesetz, die EU-Lieferkettenrichtlinie und die Argumente für und wider sprachen wir – vor der Verabschiedung – mit Stefan Horst, Geschäftsführer des Fachverband Werkzeugindustrie e. V. (FWI).

**ProfiBörse:** Sie sind als Verband im Interesse Ihrer Mitgliedsunternehmen gegen die EU-Lieferkettenrichtlinie, warum?

**Stefan Horst:** Die Hersteller von Handwerkzeugen in Deutschland unterstützen ausdrücklich das Ziel, Verstöße gegen Menschenrechte und Umweltgesetze in der Lieferkette auszuschließen. Ein Flickenteppich von nationalen Regelungen zu unternehmerischen Sorgfaltspflichten würde in der Tat zu Verwerfungen im Binnenmarkt führen. Der jetzt zur Abstimmung vorgelegte Kompromissvorschlag geht aber weit über die Regelungen des deutschen Lieferkettengesetzes hinaus.

In der jetzigen Form wären die Verpflichtungen unter der neuen EU-Richtlinie für mittelständische Unternehmen im metallverarbeitenden Gewerbe einfach nicht darstellbar und würden zu einem enormen bürokratischen Mehraufwand führen. Es ist für ein kleineres mittelständisches Unternehmen – und die Richtlinie würde unsere Mitglieder ab einer Größe von 250 Mitarbeiter betreffen – schlicht unmöglich, alle weltweiten Lieferanten und noch deren Zulieferer im Sinne der Richtlinie zu kontrollieren. Von daher haben wir empfohlen, der Richtlinie in dieser Form im Rat der EU nicht zuzustimmen.

Grundsätzlich sollte sich die EU-Richtlinie stärker am deutschen Lieferkettengesetz orientieren. Allerdings besteht auch hier Grund zur Kritik. Denn sowohl der vorgelegte EU-Kompromissvorschlag als auch das deutsche Lieferkettengesetz sehen eine Prüfung aller Lieferanten eines Unternehmens vor, auch von denen aus EU-Ländern. Unternehmen aus EU-Ländern unterliegen aber bereits einer strengen Sozial- und Umweltgesetzgebung. Weitreichendere bzw. wiederholende Regulierungen sind nicht notwendig. Von daher sollte im Interesse einer Entlastung des Mittelstands eine Prüfung von Lieferanten aus EU-Ländern im Rahmen der Lieferkettenrichtlinie nicht notwendig sein. Ansonsten bedeutet dies einen enormen Aufwand, der so von mittelständischen Unternehmen nicht abgebildet werden kann.

Ist dies die einheitliche Meinung unter den Mitgliedsunternehmen oder gibt es auch andere Meinungen?



Stefan Horst, Geschäftsführer des Fachverband Werkzeugindustrie e. V. (FWI), Remscheid. (Foto: FWI)

Ja, bei dieser Frage herrscht Konsens im Verband – sowohl beim grundsätzlichen Commitment, Verstöße gegen Menschenrechte und Umweltgesetze in der Lieferkette auszuschließen, als auch bei der Kritik am Kompromissvorschlag der EU-Gesetzgeber.

**Wie unterscheidet sich die EU-Vorlage von der deutschen Gesetzgebung und befürworten Sie denn die „deutsche Version“?**

Hier kritisieren wir insbesondere zwei Aspekte der EU-Richtlinie, die über das deutsche Gesetz hinausgehen: Die zivilrechtliche Haftung für Unternehmen bei Pflichtverletzungen sowie die Anwendung der Richtlinie auf kleinere Unternehmen.

Zum ersten Punkt: Eine zivilrechtliche Haftung der Unternehmen für Pflichtverletzungen ist aus guten Gründen im deutschen Gesetz nicht vorgesehen. Hier besteht das grundsätzliche Problem, dass Unternehmen für Verstöße von Dritten, z.B. ein Zulieferer von einem Lieferanten, haftbar gemacht werden könnten, ohne selbst ausreichende Einwirkungsmöglichkeiten auf diesen Sub-Lieferanten zu haben. Wir sehen hier die Gefahr einer potenziell vermehrten Klagehäufigkeit.

Darüber hinaus betrifft der Anwendungsbereich der Richtlinie mehr Unternehmen als das deutsche

Lieferkettengesetz. Während vom deutschen Gesetz Unternehmen ab 1.000 Mitarbeitern direkt erfasst werden, senkt die EU-Richtlinie diesen Wert in sogenannten „Risikosektoren“ auf 250 Mitarbeiter – und die metallverarbeitende Branche wird leider zu Unrecht als Risikosektor in der Richtlinie geführt. Die Einstufung in Risikosektoren steht grundsätzlich im Kontext zu den allgemeinen Risiken in Bezug auf Menschenrechtsverletzungen, Umweltauswirkungen oder anderen sozialen Verantwortlichkeiten. Besonders komplexe Lieferketten stellen hierbei eine erhöhte Gefahr dar. Gerade das trifft auf die deutsche Werkzeugindustrie aber nicht zu. Diese beziehen Ihre Rohmaterialien und Vorprodukte überwiegend aus Deutschland sowie der EU, in denen bereits ausreichende Rechtsnormen zur Einhaltung von Sozial- und Umweltstandards existieren.

Das deutsche Lieferkettengesetz ist nicht perfekt, bietet aber einen verlässlichen Rahmen für eine Kontrolle der Lieferketten. Unser Verband bietet hier seit zwei Jahren Unterstützung durch Workshopreihen und Austauschformate zur praxishen Umsetzung des Gesetzes in unseren Mitgliedsunternehmen.

**Welche Auswirkungen haben denn die EU-Richtlinie und/oder das deutsche Lieferkettengesetz aus Ihrer Sicht für den Handel, wie wäre er tangiert?**

Größere Handelsunternehmen sind natürlich auch von den Regelungen betroffen. Unsere Mitgliedsunternehmen werden, auch wenn sie aufgrund ihrer Größe nicht direkt vom Gesetz betroffen sind, regelmäßig vom Handel um Auskunft zu ihren Lieferketten gebeten. Wir erwarten daher eine Zunahme dieser Abfragen, sollte die EU-Lieferkettenrichtlinie in der jetzigen Form kommen.

**Kann denn eine „saubere“ Lieferkette nicht auch ein Wettbewerbsvorteil in einer sich verändernden Beschaffungswelt von Unternehmen und Konzernen sein?**

Selbstverständlich ist dies ein Wettbewerbsvorteil. Unsere Mitglieder sind stolz auf die Qualität ihrer Produkte, ihre Unternehmenstradition, die langfristige Ausrichtung ihres Geschäfts. Das sind alles Kennzeichen des „Made in Germany“, dafür stehen unsere Unternehmen, das ist das Qualitätsversprechen der Branche. Von daher haben wir ein ureigenes Interesse, Umwelt- und Sozialstandards auch in unseren Lieferketten zu respektieren. Bedarf es hierfür einer bürokratischen Großübung wie die EU-Lieferkettenrichtlinie? Unser Verband hat hier, zumindest was den vorgelegten Kompromiss angeht, große Zweifel.

**Welche Konsequenzen fürchten Sie im Fall eines Inkrafttretens der EU-Richtlinie?**

Unsere Mitglieder müssten noch mehr Ressourcen für die Bewältigung bürokratischer Verpflichtungen wie die Lieferkettenrichtlinie aufwenden. Diese fehlen dann an anderer, produktiverer Stelle. Und viele unserer kleineren Mitgliedsfirmen können das nicht stemmen. Am Ende steht die Entscheidung vieler Unternehmen: Investieren wir weiter hier, in Deutschland und Europa, oder in anderen Märkten. Meine Empfehlung ist hier klar: Lassen Sie uns den Standort Deutschland und Europa stärken. ■

**fischer** 

Das Beste ist für uns normal.

Champions-Deals\*

\*Starke Angebote vom 01.03. – 30.06.2024

## FISCHER CHAMPIONS-DEALS 2024

# Kunden im Sturm erobern

Die Fußball-EM vom 14. Juni bis 14. Juli ist das Sportevent des Jahres in Europa. Dieses Jahr ist Deutschland EM-Gastgeber und das hiesige Fußballfieber umso größer. Mit der begleitenden neuen Fischer Aktion nutzen Fischer Handelspartner gekonnt die Strahlkraft der EM und steigern ihren Abverkauf – mit dem Slogan „fischer Champions-Deals. Das Beste ist für uns normal.“ Zur Aktion befragten wir Michael Geiszbühl, Geschäftsführer Fischer Deutschland Vertriebs GmbH.

„Unglaublich, Full Service für alle Befestigungen“, staunt Fischer Markenbotschafter Jürgen Klopp in aktuellen Fischer Videos und Shortclips. Der zweifache FIFA-Welttrainer taucht in bewegten Bildern authentisch und nahbar in die fischer Befestigungswelt ein. Der Erfolgstrainer stellt dabei fest: Mit seinen Produkt- und Servicelösungen bietet Fischer weit mehr als Dübel aller Art. Mit der neuen Aktion zur Fußball-EM setzt der Befestigungsexperte Fischer jetzt die treffsichere Kooperation mit Jürgen Klopp fort.

Die „Champion-Deals 2024“ richten sich an Heimwerker und professionelle Handwerker. Sie bieten Händlern ideale Verkaufsunterstützung zur Generierung von zusätzlichen Umsätzen: So können Fischer Handelspartner die Bekanntheit des Befestigungsspezialisten Fischer und seines Markenbotschafters Jürgen Klopp sowie die Strahlkraft der Fußball-EM nutzen, um Endkunden von Produkten zu begeistern.

Geboten werden 19 unterschiedliche Product-Bundles der beliebten Fischer Produkte mit attraktiven Inhaltsmengen zum Aktionspreis. In Summe decken die enthaltenen Befestigungslösungen das gesamte Spektrum an Lasten und Untergründen für nahezu alle Anwendungen des Heim- und Handwerks ab. Abgerundet wird die Aktion mit einem ansprechenden Verpackungsdesign und umfassender Verkaufsunterstützung für den überzeugenden Auftritt der Fischer Handelspartner im stationären Geschäft und Online-Shop.

Ein paar Fragen rund um die Aktion haben wir Michael Geiszbühl, Geschäftsführer Fischer Deutschland Vertriebs GmbH, gestellt:

Das Erfolgsrezept der neuen fischer Aktion für Handelspartner: Die nachfragestärksten fischer Produkte in höheren Stückzahlen und attraktiven Verpackungen kombiniert mit der Strahlkraft von fischer Markenbotschafter Jürgen Klopp sowie der Fußball-EM. (Fotos: Fischer)

ProfiBörse: Anfang März haben Sie eine große EM-Aktion gestartet. Für wie positiv besetzen Sie das Thema DFB-Nationalmannschaft als Pull-Faktor ein?

Michael Geiszbühl: Wir hoffen auf eine Fußball-EM, die Menschen über den Fußball hinaus erreicht, positive Stimmung verbreitet und schöne Erinnerungen schafft. Deutschland ist dieses Jahr EM-Gastgeber und die Wirkung des Großevents hierzulande umso größer. Natürlich hoffen wir auch, dass unsere DFB-Nationalmannschaft lange in ihrer Heim-EM mitspielt, und drücken ihr die Daumen. Allerdings ist unsere Champions-Deals

Aktion nicht nur auf die EM und auf die DFB-Nationalmannschaft beschränkt, sondern spricht über die Verbindung mit unserem Fischer Markenbotschafter Jürgen Klopp, als weiteren Pull-Faktor, ein sehr breites, internationales und über die Fußball-EM hinaus gehendes Publikum an. Als Aktionsbestandteil setzen wir Videos und Kurzclips mit dem zweifachen FIFA-Welttrainer ein. In bewegten Bildern bringt Jürgen Klopp den Heimwerkern und Handwerkern dabei unsere Produkte und Services authentisch näher. Mit den Videos und Kurzclips auf unseren Social-Media-Kanälen startet zugleich eine Customer Journey, bei der kaufbereite Endkunden wahlweise in den Online-Shop oder – per lokaler Händlersuche – in das stationäre Geschäft unserer angebotenen Handelspartner weitergeleitet werden.

**DARK SHADOW**

Feiern Sie mit uns 135 Jahre STABILA  
**TECH 196 Dark Shadow, 40 cm**  
Jetzt zum Jubiläums-Sonderpreis!

Jetzt mehr erfahren:  
[www.stabila.com](http://www.stabila.com)

**STABILA**   
So messen echte Profis



Michael Geiszbühl, Geschäftsführer Fischer Deutschland Vertriebs GmbH.

Was sind die Kernelemente der Aktion im Fachhandel/PVH?

Im Rahmen der EM-Aktion bieten wir unseren Handelspartnern 19 unterschiedliche Product-Bundles unserer beliebten Fischer Produkte mit attraktiven Inhaltsmengen zum Aktionspreis. Unsere PowerFast II Spanplattenschrauben, unsere Injektionsmörtel FIS V Plus, FIS VW Plus und FIS VL, unsere Bolzenanker FAZ II, unsere DuoLine Dübel und unser Abstandsmontagesystem TherMax decken verschiedene Lasten und Untergründe für nahezu alle Anwendungen des Heim- und Handwerks ab. Die Produkte befinden sich in wiederverwendbaren, stapelbaren Eimern und Handwerkerkoffern sowie L-Boxxen mit Klicksystem und Kofferfunktion. Bei Heim- und Handwerkern sind diese Systeme sehr beliebt, da sie Aufbewahrung und Transport erleichtern. Fußball- und Lifestyle-Zugaben runden die Aktion ab. Eine überzeugende Wirkung auf Endkunden haben zusätzlich das ansprechende Verpackungsdesign und unsere begleitende Verkaufsunterstützung.

Wie kann der Fachhandel daran teilnehmen, bieten Sie auch Möglichkeiten der Individualisierung von Aktivitäten innerhalb der Aktion?

Die Product-Bundles haben jeweils einen einheitlichen, attraktiven Aktionspreis und unsere Handelspartner können die Preisvorteile an die Endkunden weitergeben. Wir bewerben die Aktion auf allen Verkaufs- und Kommunikationskanälen von Fischer. Die Vermarktungsmaßnahmen können individuell adaptiert werden. Unsere Handelspartner können das multimediale Kampagnenmaterial mit ihrem Logo versehen erhalten und in ihre eigenen Kanäle einbinden. Fußball- und Lifestyle-Zugaben, wie FischerLetten (Badelatschen) und Fischer HappySocks (Socken), können ebenso individuell zur Bewerbung beim Endverwender eingesetzt werden.

Mit welchen weiteren Aktionen kann der PVH im laufenden Jahr noch rechnen?

Fest steht, dass wir 2024 weitere Marketing- und Verkaufsförderungskampagnen umsetzen werden, um weiter den Umsatz unserer Handelspartner und unseres Unternehmens zu steigern. Produkte mit Marktpotenzial gibt es dabei zur Genüge, wie Erweiterungen unseres breiten Schraubenprogramms und neue Befestigungslösungen im Fassadenbereich. ■

## GWS UND SHOPWARE ENTWICKELN B2B-E-COMMERCE-LÖSUNG

# Strategische Partnerschaft

Die Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH aus Münster und die Shopware AG aus Schöppingen, Hersteller des gleichnamigen Online-Shop-Systems, gehen eine strategische Partnerschaft ein: Unter dem Markennamen Gevis Commerce | Foresight entwickeln die beiden Unternehmen eine leistungsfähige E-Commerce-Lösung speziell für Großhändler. Geplant ist ein Produktlaunch schon in der ersten Jahreshälfte.

„Unser Ziel ist es, uns im E-Commerce-Bereich neu zu positionieren, ohne dabei eine komplett neue, proprietäre Lösung von Grund auf neu zu entwickeln“, erklärt GWS-Geschäftsführer Thomas Latajka. Stattdessen habe man einen starken Partner gesucht, der die GWS-Vision einer modernen, cloudbasierten E-Commerce-Lösung teilt. „Wir setzen bei der Weiterentwicklung unserer Anwendungen konsequent auf die Cloud. Insofern haben wir auch in Sachen E-Commerce eine cloudbasierte Lösung im SaaS-Modell angestrebt. Die Partnerschaft mit Shopware versetzt uns in die Lage, dieses Ziel zu erreichen.“

Weitere entscheidende Kriterien waren unter anderem die Marktführerschaft von Shopware sowie die Tatsache, dass Shopware in der Version 6 eine der modernsten und innovativsten Shop-Plattformen am Markt ist.

Schließlich war ein ausschlaggebender Moment für die Festigung der Partnerschaft der konstruktive Austausch zwischen Vertretern der GWS und von Shopware in Schöppingen. Die Diskussionen offenbarten schnell das gegenseitige Verständnis und das Potenzial einer möglichen Kooperation. „Am Ende ist es auch ein People-Business. Und in der Hinsicht passen Shopware und GWS sehr gut zusammen. Wir haben sehr schnell erkannt, dass die Chemie stimmt“, berichtet Shopware-Gründer und Co-CEO Sebastian Hamann. „Aber auch unsere Produktwelten ergänzen sich auf ideale Weise. Die Ausrichtung von Shopware passt sehr gut zur Partnerschaft der GWS. Da kommt vieles zusammen.“

### SKALIERBARE E-COMMERCE-PLATTFORM

Durch die Kombination der branchenspezifischen Kenntnisse der GWS mit der technologischen Expertise von Shopware entsteht mit Gevis Commerce | Fo-

resight eine hochgradig anpassbare, leistungsfähige und skalierbare E-Commerce-Plattform, die gezielt auf die Bedürfnisse des Großhandels ausgerichtet ist. Die neue Lösung basiert auf der B2B-SaaS-Plattform von Shopware. Auf dieser Grundlage entwickelt die GWS weitere Branchenfunktionen, die die spezifischen Anforderungen von Großhändlern in den Zielmärkten der GWS adressieren.

Gevis Commerce | Foresight richtet sich dabei sowohl an Bestandskunden der GWS als auch an Nutzer anderer ERP-Systeme, die nach einer leistungsfähigen und zukunftssicheren E-Commerce-Lösung suchen.

### ENTWICKLUNG MIT FOKUS AUF DIE KUNDENANFORDERUNGEN

Besonderer Fokus bei der Entwicklung von Gevis Commerce | Foresight liegt auf der Customer Centricity: Kunden und Interessenten werden aktiv in den Entwicklungsprozess einbezogen. So soll sichergestellt werden, dass die Lösung nicht nur technologisch fortschrittlich ist, sondern auch zu den tatsächlichen Anforderungen der Anwender passt. Durch frühe Pilotprojekte fließen Feedback und Anforderungen direkt in die Weiterentwicklung ein. „Die Early Adopter, die früh mit an Bord sind, haben maßgeblichen Einfluss auf die Roadmap“, erklärt GWS-Entwicklungsleiter Achim Scheuß.

„Es gibt bereits heute viele gemeinsame Kunden von Shopware und GWS“, führt Shopware-COO Winfried Hering aus. „Diese setzen beim E-Commerce im B2C-Segment auf Shopware, bedienen ihre Kunden im B2B-Bereich aber mit der vorhandenen Gevis Commerce | Suite der GWS. In Zukunft werden sie – und alle anderen Interessenten – eine E-Commerce-Lösung für beide Segmente aus einer Hand bekommen. Das bedeutet natürlich eine enorme Vereinfachung.“ ■



Winfried Hering, COO Shopware AG (li.), und Thomas Latajka, Geschäftsführer GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH, wollen wegweisende B2B-E-Commerce-Lösungen entwickeln. (Foto: GWS)



Die Fertigungshalle von Ruko wurde seit 2014 mit mächtigen Maschinen und spezialisiertem Know-how ausgestattet. (Fotos: Ruko)

**RUKO FEIERT 50 JAHRE  
LEIDENSCHAFT FÜR BOHRWERKZEUGE**

# Born to Drill

Der Name Ruko steht seit 1974 für hervorragende Bohr- und Schneidwerkzeuge – und hochkompetente Mitarbeitende, denen die Werkzeuge scheinbar mit in die Wiege gelegt worden sind. Mit einer hochmodernen Fertigung, ständigen Produktoptimierungen und zahlreichen Innovationen hat sich Ruko in den fünf Jahrzehnten des Bestehens zu einem führenden Anbieter in der Werkzeugindustrie entwickelt.

„Wir gehen mit unseren Werkzeugen abends schlafen, träumen von ihnen und wachen morgens wieder gemeinsam mit ihnen auf“, beschreibt ein Mitarbeiter aus der Produktentwicklung die hohe Motivation der Ruko Belegschaft. Anders ist es kaum zu erklären, dass sich die Schlagzahl der Innovationen im Laufe der Jahre immer weiter erhöht hat. Das gilt ganz besonders für die Zeit ab 2004, als mit dem ersten Stufenbohrer mit Spiralnut und neuer Schneidgeometrie sowohl die Arbeitsgeschwindigkeit als auch die Haltbarkeit des Werkzeugs deutlich gesteigert werden konnte. Zu den weiteren Meilensteinen zählt die Ultimatecut Serie, die beginnend mit einem neuen Kegelsenker, dem Multi-drill und den darauffolgenden Spiral- und Stufenbohrern mit Flowstep-Spitze konsequent ausgebaut wurde und hinsichtlich Geschwindigkeit, Zeitersparnis, Flexi-



bilität und perfekter Arbeitsergebnisse einen neuen Standard gesetzt hat.

Fest verbunden mit 50 Jahre Ruko ist der Name Josef Ruppert, der das Unternehmen 1974 in Schönaich bei Böblingen gegründet und bis zu seinem Ausscheiden Mitte der Zehnerjahre entscheidend geprägt hat. Sukzessive hat er mit dem Neubau in Holzgerlingen 1990, dem Anbau einer Fertigungshalle 2006 und dem Ausbau der Logistik die Produktionskapazität der steigenden Nachfrage angepasst und damit den Grundstein für weiteres Wachstum gelegt. Schon früh hat er mit einer Beteiligung der Rothenberger-Gruppe das Unternehmen auf eine finanziell solide Basis gestellt. So profitiert Ruko heute weiterhin von den Vorteilen einer mittelständischen Unternehmensfamilie.

## FÜR DIE ZUKUNFT AUFGESTELLT

In den letzten zehn Jahren wurde die gesamte Fertigung Stück für Stück erneuert und gehört heute sicherlich zu den modernsten in der Branche. Mit der im Jahr 2021 um eine hochmoderne Fertigungslinie für Spiralbohrer erweiterten Produktion wurden die Weichen für ein auch künftig hohes Innovationstempo



Das Jubiläumslogo zu einem halben Jahrhundert Ruko.

gestellt. Heute zählen zu Ruko rund 200 Mitarbeitende. Auf insgesamt 2.400 qm Produktionsfläche umfasst das Portfolio mittlerweile mehr als 12.000 Produkte mit Fokus auf hochwertige Bohr-, Senk- und Schneidwerkzeuge für die Metallzerspanung. Vom Schleifen der Rohlinge auf 30 hochmodernen Fertigungszentren, der Veredelung mit Beschichtungen auf eigenen Beschichtungsanlagen bis hin zur Konfektionierung, Set-Bildung und der Bereitstellung kundenindividuell etikettierter Verpackungen gehen Produkte an mehr als 2.000 Handelspartner in 70 Ländern.

Die Digitalisierung hält auch bei Ruko längst Einzug. Produkteinführungen finden immer häufiger online statt und über ruko.de können Anwender ihre Lieblingsprodukte direkt bei ausgewählten Handelspartnern bestellen, die wiederum über eine KI-gestützte Auftragsfassung bei Ruko nachordern. Und auch die vielen Möglichkeiten der Online und Social-Media-Kanäle für den Auf- und Ausbau der Markenbekanntheit nutzt Ruko intensiv.

„Unser 50-jähriges Jubiläum ist ein bedeutender Meilenstein, den wir der Genialität des Gründers, vor allem den Kolleginnen und Kollegen zu verdanken haben, die teilweise schon seit über 30 Jahren loyal Tag für Tag das Unternehmen voranbringen“, sagt Ronald Weber, Geschäftsführer der Ruko GmbH Präzisionswerkzeuge. „Wir schauen nach vorne und stellen das Unternehmen so auf, dass wir in den nächsten 50 Jahren unsere Kunden in der Metallbearbeitung noch besser mit zuverlässigen und anwendungsfreundlichen Produkten versorgen können.“

Der Motor des Unternehmenserfolges: Mitarbeiter in der modernen Fertigung. Hier reifen innovative Gedanken zu hochwertigen Produkten.



## NÄCHSTE EISENWARENMESSE MIT NEUER TAGESFOLGE

# Internationaler Treffpunkt

Die Internationale Eisenwarenmesse erwies sich als Place-to-be sowie zentrale Business- und Kommunikationsplattform für die weltweite Hartwarenbranche, urteilt der Veranstalter nach vier Messtagen. Mehr als 3.200 ausstellende Unternehmen aus 54 Ländern präsentierten aktuelle Trends und Neuheiten. Insgesamt kamen etwa 38.000 Fachbesucherinnen und Fachbesucher aus 133 Ländern nach Köln.



Nach vier erfolgreichen Messtagen ging die Eisenwarenmesse am 6. März 2024 zu Ende. Laut Koelnmesse festigte die Veranstaltung mit einem starken Auftritt ihre Position als Nummer 1 der Hartwarenbranche. (Foto: Koelnmesse)

Insbesondere im Hinblick auf die Internationalität legte die Eisenwarenmesse weiter zu: 92 Prozent der ausstellenden Unternehmen und über 70 Prozent der Fachbesucherinnen und Fachbesucher kamen aus dem Ausland. Entsprechend zeigten sich die Aussteller zumeist zufrieden mit dem internationalen Zuspruch und den weltweiten Kontakten, die in Köln gepflegt und teilweise angebahnt werden können. Daneben überzeugten, so der Veranstalter weiter, auch die hohe Besucherqualität und das hochkarätige Rahmen- und Eventprogramm, das zahlreiche Gelegenheiten zum fachlichen Austausch und Networking bot. Auch 2024 fungierte die Eisenwarenmesse wieder als wichtiges Trendbarometer für die Hartwarenbranche. So rückt unter anderem das Thema Nachhaltigkeit mit seinen zahlreichen Facetten zunehmend in den Fokus. Als Eventbühne der Eisenwarenmesse bot das EISENforum erneut eine Bühne für branchenrelevanten Wissensaustausch. Vorträge wechselten sich ab mit Panel Diskussionen und Ehrungen. Am zweiten Messtagen wartete das Vorstellungsprogramm, kuratiert von Digital-Experte Michael Atug, mit zahlreichen renommierten Speakerinnen und Speakern auf.

## GEÄNDERTE TAGESFOLGE FÜR 2026

2026 findet die Internationale Eisenwarenmesse Köln vom 3. bis 6. März erneut auf dem Gelände der Koelnmesse statt. Mit dem neuen Messtermin ergibt sich auch eine geänderte Tagesfolge: Statt wie bisher von Sonntag bis Mittwoch wird die Veranstaltung künftig von Dienstag bis Freitag stattfinden. Damit kommt die Eisenwarenmesse dem Wunsch der Branche nach, sich noch stärker auf die Businessstage zu fokussieren. ■

## Erfolgreiche Messe für Hazet

Für Hazet begann die Internationale Eisenwarenmesse bereits am Sonntagmorgen mit einem sehr erfolgreichen Double: Zuerst wurden die Remscheider Werkzeugspezialisten mit dem 1. Platz als Partner des PVH 2023 ausgezeichnet. Kurz danach folgte der bereits dritte Gewinn des renommierten „EISENaward“, diesmal für die innovativen Drehmoment-Schraubendreher des System 6004CT / 6005CT, die einen Drehmomentbereich von 0,02 – 10 Nm abdecken.

Insbesondere am Messesonntag wurden viele Besucher aus dem europäischen Ausland begrüßt, denen die Produktneuheiten auf dem über 250 qm großen Hazet Messestand präsentiert wurden. Hier sparte sich die Exportabteilung viele Flugmeilen weltweit, die man ohne die

Bereits zum dritten Mal nach 2016 und 2018 wurde Hazet mit dem EISENaward ausgezeichnet.

Diesmal überzeugten die innovativen Bit Drehmomentschraubendreher des System 6004CT und 6005CT mit ihrer hohen Funktionalität, Präzision und Genauigkeit mit einem Drehmomentbereich von 0,02 Nm bis 10 Nm und einer Auslösegenauigkeit  $\pm 6\%$  vom eingestellten Wert die Jury. Für professionelle und hochpräzise Arbeiten hat Hazet mit den Drehmomentschraubendrehern mit  $\frac{1}{4}$ '' Bit-Aufnahme der Serien 6004CT in gerader Ausführung und 6005CT mit Quergriff in T-Form die perfekten Problemlöser entwickelt. (Foto: Hazet)

Messe hätte zurücklegen müssen. Sicherlich auch ein nachhaltiger Aspekt der Veranstaltung, Besucher aus der ganzen Welt so komprimiert an einem Ort anzutreffen. Die beiden besucherstärksten Tage waren sicherlich der Montag und Dienstag, die Hazet gewohnt gute Kundenbesuche und Umsätze wie zu den besten Zeiten 2018 vor Beginn der Corona-Pandemie bescherten.

„Fazit: Alles in allem ist uns ein sehr guter Start in das Jahr 2024 gelungen, was uns hoffnungsvoll auf die kommenden Monate blicken lässt“, freut sich Hazet Marketingleiter Carsten Scholz mit einem gewissen Stolz nach vier erfolgreichen Messtagen.







Gut besucht war der Pferd-Messestand an weiten Teilen der Eisenwarenmesse. In der Bildmitte: Dr. Ina Terwey-Scheulen, Director Global Marketing, Product Management & Pferd Akademie. (Fotos: Pferd)

## Nicht ohne Innovationen

Auch wenn Pferd, der Marienheider Hersteller von Werkzeugen für die Oberflächenbearbeitung und zum Trennen von Materialien, insgesamt mehr Besucherinnen und Besucher der Messe erwartet hatte, konnte das Unternehmen lebhaftes Treiben am Stand feststellen. Auch in diesem Jahr hat es sich Pferd nicht nehmen lassen, die Eisenwarenmesse zur Vorstellung von zwei Innovationen zu nutzen.

„Pferd steht für Innovation und Pferd-Innovationen bieten unseren Handelspartnern stets Alleinstellungen im Markt, die gerade im zunehmenden Verdrängungswettbewerb enorm wichtig sind“, sagt Dr. Ina Terwey-Scheulen, Director Global Marketing, Product Management & Pferd Akademie. Die Innovationen, das Antriebssystem RCK, ein leistungsfähiges und wirtschaftlich äußerst attraktives Antriebskonzept, und die neue Schleifscheibe CC-Grind View, die im Einsatz transparent wird und einen Blick auf die zu bearbeitende Stelle zulässt, hätten bei den Standbesucherinnen und -besuchern großes Interesse gefunden. Neben Neuheiten und Innovationen gehören auch fliegende Funken zum Pferd-Messeauftritt. Und hier konnten sich die Messe Gäste an gleich zwei Stationen die aktuellen Pferd-Lösungen vorführen lassen. Neben der bekannten „Tools in Action“-Präsentation zeigte Pferd erstmals auch sein Automatisierungsangebot live auf einer Messe. „In unserer Roboterzelle konnten wir darstel-

len, dass auch klassische Schleifprozesse automatisiert werden können“, so Ina Terwey-Scheulen, „und zwar unter unserer Führung als Spezialist in der Oberflächenbearbeitung, sodass das Bearbeitungsergebnis, auf das unsere Kundinnen und Kunden großen Wert



Ergebnis kommen, sind wir gerne wieder mit dabei, denn als Präsentationsort für Pferd-Neuheiten und -Innovationen bietet die Eisenwarenmesse noch immer einen tollen Rahmen.“

Auf der Sportstätte des Pferd-Messestandes wurden auch die Pferd-Champions präsentiert, einer davon: die Schleifscheibe CC-Grind Robust.

legen, bereits gegeben ist. Es ändert sich lediglich der Weg der Bearbeitung.“

Der Messestand insgesamt war im Design der aktuellen Handelskampagne „Einzigartige Werkzeuge in jeder Disziplin – Entdecken Sie die Champions von Pferd“ als Sportstätte umgesetzt, die Werkzeuge als die Champions. „Diese Kampagne haben wir gemeinsam mit dem Handel bereits im letzten Jahr gestartet“, erläutert Dr. Ina Terwey-Scheulen, „und sie war so erfolgreich, dass wir uns für eine Fortsetzung entschieden haben. Mit einem erweiterten Angebot an einzigartigen Pferd-Lösungen eröffnen wir unseren Partnern im Vertrieb weiterhin neue Umsatzchancen.“

### ERNEUTE TEILNAHME NOCH OFFEN

Über eine erneute Teilnahme werde man in den kommenden Wochen nachdenken, gibt die Marketingleiterin einen Ausblick. „Zunächst werden wir unsere Eindrücke sammeln und die Leads auswerten.“ Die Eisenwarenmesse müsse sich – wie jede andere Messe – einer kritischen Betrachtung stellen. „Und sollten wir hier zu einem für uns zufriedenstellenden

**Milwaukee**

**M18 REDLITHIUM™  
FORGE™**

**REVOLUTIONÄRE  
AKKU-POWER  
MIT FORGE™**

Seit über einem Jahrzehnt überzeugen unsere Akkus mit stetig steigender Leistungsfähigkeit. Aufbauend auf dem Erfolg der HIGH OUTPUT™ Akkus, bringt FORGE™ Leistung, Ladezeiten und Lebensdauer auf ein neues Level.

[www.milwaukeetool.de](http://www.milwaukeetool.de)  
@ MILWAUKEETOOLDACH

ERFAHREN SIE MEHR





## Präzision in der Schweißnahtbearbeitung

Die Schweißnahtbearbeitung stellt eine der anspruchsvollsten Aufgaben in der Metallverarbeitung dar. Um diesen Prozess zu optimieren und präzise Ergebnisse zu erzielen, präsentierte Lukas-Erzett im Rahmen der Internationalen Eisenwarenmesse den U-Edge Pro Kehlnahtschleifer, eine der Top-Innovationen des Jahres von Lukas. Der U-Edge Pro wurde speziell für diese anspruchsvolle Aufgabe entwickelt. Sein Design ermöglicht eine punktgenaue Bearbeitung von Kehlnähten, sowohl auf kleinen Flächen als auch in schwer zugänglichen Bereichen. Dank seiner U-förmigen Kante passt sich der U-Edge Pro mühelos großen und kleinen Radien und den Konturen von Schweißnähten an. So liefert er präzise und punktgenaue zuverlässige Ergebnisse, auch an kleinsten Ecken und Kanten.

Die spezielle Konstruktion des U-Edge Pro ermöglicht eine effektive Schleifleistung, die herkömmliche Werkzeuge übertrifft. Durch die Verwendung mehrfach gewickelten Schleifleitens bietet der U-Edge Pro eine gleichbleibend hohe Qualität bis zum letzten Schleifkorn. Diese zum Patent angemeldete Technologie garantiert eine präzise und effiziente Schweißnahtbearbeitung bei jedem Einsatz. Denn hier befindet sich die Schleiffläche, nicht wie bei einem herkömmlichen Schleifwerkzeug auf der flachen Seite, auf der Kante. Der integrierte Flankenschutz schützt gleichzeitig das Werkstück vor Beschädigungen an Kanten und Rändern, welche üblicherweise bei der Bearbeitung durch andere Werkzeuge auftreten.

Ob zum Überschleifen von Kehlschweißnähten, zum Ausschleifen bei Reparatur-schweißungen oder zum Reinigen, Entlacken und zur optischen Optimierung – der U-Edge Pro ist durch seine radial an der Scheibe liegende Schleiffläche das ideale Allrounder-Werkzeug für präzise und effiziente Ergebnisse in diesen Einsätzen.



Der U-Edge Pro ist mit seiner auf der Kante positionierten Schleiffläche für die Schweißnahtbearbeitung konzipiert und macht den Einsatz von Schruppscheiben und Schleiftellern zur Schweißnahtbearbeitung überflüssig. (Foto: Lukas)



Der Zangenschlüssel Grip-Per wird zukünftig auch in der Größe 180 mm und für den Elektrobereich in der Größe 250 mm in einer VDE-Ausführung erhältlich sein. (Foto: NWS)

## NWS überzeugt

„NWS zeichnet sich dadurch aus, dass wir uns stetig weiterentwickeln. Das gilt für unsere Produkte ebenso wie für die Themen, die uns Menschen im Unternehmen bewegen“, sagt Michael Adam, Prokurist und Leiter Marketing bei NWS und benennt die „Nachhaltigkeit“, als vorrangiges Thema, mit dem sich NWS während der Eisenwarenmesse 2024 präsentierte.

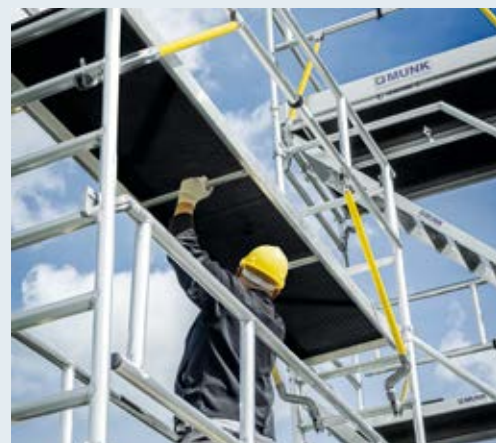
Ein Highlight für die Standbesucher war die neue Zangengeneration, die nicht nur optisch, sondern auch technologisch neue Wege geht. Gestartet wird mit der neuen Kraft-Kombinationszange, die durch die Weiterentwicklung das erste von vielen Produkten sein wird, das ressourcen- und umweltschonender hergestellt wird. Weitere Highlights bietet der bewährte Zangenschlüssel Grip-Per, der seit seiner Markteinführung vor zwei Jahren seinen festen Platz in vielen Werkzeugtaschen rund um den Globus gefunden hat und zukünftig auch in der Größe 180 mm sowie für den Elektrobereich in der Größe 250 mm in einer VDE-Ausführung erhältlich sein wird. Die Range der bewährten Wasserpumpenzange MaxiMX wird breiter mit der neuen Größe 135 mm sowie in neuer VDE-Ausführung in der Größe 250 mm.

„Wir können mit Stolz sagen, dass NWS Wort hält, in dem wir auf die Anregungen und Hinweise der Handwerker achten und unsere hochwertigen Produkte maßgerecht für möglichst viele Anwendungen produzieren. Wir haben intensiv nachgefragt, welche Oberflächentypen und welche Haptik beim Kunden besonders gut ankommt und uns für ein neues ChromeFinish entschieden, das man auch als „nachhaltige Produktbeschichtung im mattchrom Look“ beschreiben könnte“, sagt Michael Adam und führt weiter aus: „Wir setzen auf umweltfreundliche Verpackungen, auf Kartonagen aus FSC-Material, auf neutrale Verpackungen aus braunem Kraftpapier sowie Fensterhinterklebungen aus umweltfreundlichem und biologisch abbaubarem Zellstoff, versuchen Verpackungen zu reduzieren und wenn möglich ökologische Materialien zu verwenden. Das zeigt, dass wir als wirtschaftlich denkender Betrieb Verantwortung gegenüber der Umwelt und dem Klima übernehmen.“

## Leicht, stabil, sicher

Bis zu 40 Prozent weniger Gewicht für ein besonders ergonomisches Handling und effizienteres Arbeiten auf Rollgerüsten: Dies ermöglicht die neue Ergo-Plattform der Munk Günzburger Steigtechnik. Die Produktinnovation aus Günzburg besteht aus einem Kompositwerkstoff und ist somit deutlich leichter als herkömmliche Rollgerüst-Plattformen. Durch ihr geringes Gewicht reduziert sie die Belastung der Arbeitskräfte beim Auf-, Um- und Abbau merklich und vermindert so auch das Risiko für Arbeitsunfälle. Zwei Griffschienen sorgen für zusätzliche Stabilität und erleichtern ebenfalls das Handling. Das Ergebnis: Eine besonders ergonomische Plattform, die höchsten Sicherheitsstandards entspricht.

Die neue Ergo-Plattform der Munk Günzburger Steigtechnik ist für sämtliche Rollgerüst-Aufbauten mit Gerüstlängen von bis zu drei Metern geeignet und entweder mit oder ohne Durchstiegs-Klappe erhältlich. „So kann sich wirklich jeder sein Gerüst mit Ergonomievorteil konfigurieren und natürlich auch Schritt für Schritt seinen Bestand entsprechend nachrüsten. Die Anwender schonen in der Praxis ihren Rücken und werden sich zudem sicher über jedes Kilo freuen, das sie nicht tragen müssen. Und ihre Unternehmen verringern die Anzahl unnötiger Ausfälle, was gerade in Zeiten des Fachkräftemangels besonders schwer ins Gewicht fällt – so profitieren alle Parteien von diesem Plus an Ergonomie“, sagt Ferdinand Munk, Inhaber und Geschäftsführer der Munk Group.



Bis zu 40 Prozent Gewichtsersparnis bietet die neue Ergo-Plattform der Munk Günzburger Steigtechnik im Vergleich zu herkömmlichen Plattformen. (Foto: Munk Group)

# Starke Neuheit mit großer Anwendungsbandbreite

Wiha nutzte die Internationale Eisenwarenmesse zur Vorstellung einer neuen Variante des bekannten speedE E-Schraubendrehers mit stärkerer Drehpower und größerer Anwendungsbandbreite: Der speedE PocketDrive. Insgesamt zeigt sich Wiha als Fazit der diesjährigen Eisenwarenmesse sehr zufrieden und freut sich über die durchweg positiven Marktreaktionen der zahlreichen Besucherinnen und Besucher aus aller Welt zu den Produktneuheiten und nachhaltigen PoS-Angeboten.

Als „Einer für alle“ stellte Wiha mit dem PocketDrive ein neues Mitglied seiner E-Schraubendreher-Familie vor. Für den Handel bietet diese Neuheit das Potenzial, eine große Bandbreite an Anwendern und Kunden unterschiedlichster Branchen zu erreichen. Mit der Funktionskombination aus schnellem und kraftsparendem E-Antrieb mit automatischer Materialschutz-Stopp-Funktion (1 Nm oder 5 Nm) sowie der Möglichkeit ihn als vollwertigen, manuellen Schraubendreher einzusetzen, reichen seine Einsatzmöglichkeiten weiter denn je. Ob filigran oder kraftvoll geschraubt werden muss, mit seiner Vielseitigkeit lässt er sich für unterschiedlichste Tätigkeitsbereiche einsetzen. „Unser Ziel war es, mit dem PocketDrive der breiten Masse die enormen Vorteile der Funktionskombination aus automatischem plus manuellem Schrauben zu eröffnen. Sein bereits in der Elektrobranche fest etabliertes Pendant, der E-Schraubendreher speedE II electric, erlebt seit seiner Markteinführung aufgrund seiner besonderen Spezifikationen einen großen Erfolg. Der speedE PocketDrive verspricht nun die Türen zu einem weitaus größeren Markt zu öffnen und sowohl dem Handel als auch Anwendern „Speed“ in ihren Alltag zu bringen - Sei es in Sachen Marge oder der Disziplin des Schraubendrehens“, erklärt Wiha Marketingleiter Sven Wilde.

Zahlreich geschultert wurde bei seinem Messe-Auftakt in Köln auch der Wiha Werkzeugrucksack in zwei Bestückungsvarianten. Dieser wurde 2023 bereits vierfach mit Produkt-Design-Awards ausgezeichnet. Im

Wiha präsentierte in Köln seinem Handelspublikum neben dem neuen E-Schraubendreher speedE PocketDrive durchdachte Werkzeugkonzepte wie den Wiha Werkzeugrucksack oder ganzheitliche PoS-Lösungen im Holz-Design. (Foto: Wiha)



Rahmen der Frankfurter Light+Building Messe 2024 erhielt er vor wenigen Tagen mit dem Designplus Awards by Light+Building in der Kategorie Efficiency+Connectivity Plus seine fünfte und aktuellste. Von den Besonderheiten des Wiha Bestsellers konnten sich die Messebesucherinnen und -besucher während der vier Tage in Köln selbst überzeugen. Daneben gehörten weitere Wiha-Topseller wie z.B. die neue Multifunktionszange 8in1 electric oder der mit neuem Inhalt konfigurierte XXL 4 Werkzeugkoffer-Trolley zur Köln-Präsentation.

Nach dem Motto „Nachhaltig auf dem Holzweg“ präsentierte der Schwarzwälder Hersteller außerdem im Bereich PoS-Lösungen neue Holzdisplays und -tower für eine „Produktpräsentation mit aktuellem Zeitgeist und starker Signalwirkung im Handel.“ Bereits während und nach der vergangenen Eisenwarenmesse 2022 erreichte uns nach dem Marktdebut der damals ausgestellten Holz-PoS-Lösungen solch ein positives Markt-Feedback von Händlern, Besuchern und anderen Messeausstellern“, so Sven Wilde, „das für uns nur eine Richtung bedeuten konnte: Diese Linie fortführen und ausbauen. Der Wunsch nach nachhaltigen Lösungen ist heute allgegenwärtig und stellt den Handel vor die Herausforderung, diesem Marktbegehren mit einem authentischen Gesamtbild zu begegnen. Wir schnüren ein Paket aus Produkt, Verpackung und PoS-Konzept, das unseren Partnern genau hierbei hilft“, schließt er ab.



NEU

**KANN'S BESSER.  
KANN'S SCHNELLER.  
KANN'S LÄNGER.**



**ULTIMATECUT<sup>®</sup> 4S**

**HSSE-Co 5**

Jetzt mit 5 % Kobalt für Edelstahl und für noch längere Standzeit. Der neue ULTIMATECUT Kegelsenker 4S – mit vier ungleichgeteilten Schneiden für einzigartige Performance. Verfügbar in den Durchmesser von 10,4 bis 40,0 mm. Entscheide dich für ein schnelleres und besseres Ergebnis. Mehr Informationen beim professionellen Fachhandel oder unter [www.ruko.de](http://www.ruko.de).



FASCINATION  PRECISION<sup>®</sup>





Die neuen Arbeitsleuchten bieten die außergewöhnliche Leistung, die man von SCANGRIP-Arbeitsleuchten kennt - und die konstante Lumenleistung im Laufe der Zeit wurde sogar noch weiter verbessert. (Foto: Scangrip)

## Scangrip erfindet LED-Arbeitsleuchten neu

„Wir sind an einem Punkt angelangt, an dem wir uns fragen müssen: Wie sieht die Zukunft von Arbeitsleuchten aus? Wir glauben, dass die Zukunft der LED-Arbeitsleuchten in nachhaltigen Lösungen liegt, nicht nur in großartigen Funktionen. Wir haben daher eine strategische Entscheidung getroffen, uns auf die Entwicklung der energieeffizientesten und langlebigsten Arbeitsleuchten zu konzentrieren“, sagt Martin Kjær Petersen, CEO bei Scangrip A/S. Deshalb hat das Unternehmen sich verpflichtet, einen ambitionierten strategischen Schritt nach vorne zu gehen, indem es LED-Arbeitslampen mit minimalem Umwelteinfluss entwickelt, gleichzeitig die Energieeffizienz zu verbessern und die Lebensdauer der Produkte zu verlängern.

Jeder Aspekt jedes Produkts wird in diesem Prozess neu konzipiert, von der Formgebung und dem Aussehen bis hin zu den elektrischen Komponenten und der LED-Lichtquelle. Das neue Konzept heißt For Life und repräsentiert einen neuen Ansatz im Entwicklungsprozess von Scangrip.

Die Lebensdauer der neuen Arbeitsleuchten wird um mehr als das Doppelte auf 10 Jahre erhöht. Dies führt zu einer Reduzierung der Umweltauswirkungen im Vergleich zur bisherigen durchschnittlichen Lebensdauer von vier Jahren. Die Verwendung der effizientesten LEDs, die Verbesserung der Wärmeableitung und die Optimierung des elektronischen Treiberdesigns haben zu Effizienzsteigerungen von bis zu 50 Prozent geführt.

Mit fortschrittlicher Akkutechnologie bieten die neuen Arbeitsleuchten eine verdoppelte Ladelebensdauer von 1.000 Zyklen. Ein neues innovatives Batteriemangementsystem mit Temperaturüberwachung verhindert schädliche Belastungen wie Überladung oder Tiefentladung. Die Designverbesserungen sorgen für eine optimale Leistung und fördern gleichzeitig die Nachhaltigkeit, indem sie es dem Benutzer ermöglichen, benötigte Teile zu ersetzen, anstatt das gesamte Produkt zu entsorgen. Darüber hinaus wurden Recyclingmaterialien sowohl im Design als auch in der Verpackung verwendet.

## Im Zeichen der digitalen Präzision

Einen Schwerpunkt ihres Messeauftritts in Köln legten die Meßwerkzeugspezialisten von Sola auf die verschiedenen digitalen Lösungen, die das österreichische Unternehmen für unterschiedliche Aufgabenstellungen bietet.

So wurden die digitalen Wasserwaagen der Red Digital Serie entwickelt, um Neigungen, Gefälle oder Winkel schnell und mit höchster Präzision zu bestimmen. Das Herzstück dieser digitalen Wasserwaagen ist das integrierte elektronische Neigungsmodul (Solatronic-Modul) mit einer Messtoleranz von 0,05° bei 0° und 90° bzw. 0,10° zwischen 1° und 89°. Die Anzeige der Messwerte erfolgt über die Mode-Funktion wahlweise in °, mm/m, % oder in/ft. Dank der Bluetooth-Schnittstelle lassen sich die digitalen Wasserwaagen der Red Digital Serie zusammen mit der kostenlosen App Sola Measures verwenden. Dabei entstehen nützliche Funktionen.

Der digitale WMD vereint die Funktionen eines verstellbaren Winkelmessers und eines Lineals und zeigt den Messwert am Display an. Der WMD ermöglicht ein schnelles und unkompliziertes Messen, Zeichnen und Übertragen von Außen- und Innenwinkeln und liefert dabei präzise Messergebnisse mit einer Genauigkeit von  $\pm 0,3^\circ$ . Der digitale Winkelmesser ist in zwei Längen verfügbar: als kompakte 200 mm Version (Gesamtlänge 400 mm) für einfache Aufgaben sowie als Profi-Version mit einer Länge von 500 mm (Gesamtlänge 1000 mm) für anspruchsvollere Projekte. Die digitale Anzeige des Winkelmessers ermöglicht ein bequemes Ablesen des Messwerts auf eine Dezimalstelle genau. Das intuitive Modul mit drei Funktionstasten ist äußerst einfach zu bedienen.

Die schnelle und fehlerfreie Übertragung von Messwerten via Sola Measures App ist auch mit dem digitalen Rollbandmaß Cito möglich. Es misst Längen bis zu 5 m und zeigt den Messwert am Display an – wahlweise in mm oder cm. Die Messtoleranz der Digitalanzeige liegt bei  $\pm 1,0$  mm. Für die unterschiedlichen Messanforderungen besitzt der Cito zwei Mess-Referenzpunkte an der Vorder- und Hinterkante.

Für die Übertragung der Messwerte bietet Sola nicht allein die Sola Measures App, mit der sich auch Fotos oder Skizzen direkt bemaßen sowie Messergebnisse speichern, verwalten und mit dem Team teilen lassen. Mit der Anwendungssoftware Sola Data Connector bietet das Unternehmen darüber hinaus eine innovative Lösung, um Messwerte direkt vom digitalen Rollbandmaß Cito in jedes beliebige Programm am Rechner zu übertragen, sei es ein ERP-System, eine CAQ-Software oder Microsoft Excel. Dies macht den Sola Data Connector zur effizienten Lösung für zahlreiche Branchen, von der Qualitätssicherung in Industrieunternehmen bis hin zur Logistik, wo eine schnelle und fehlerfreie Übertragung von Messwerten den Workflow erheblich verbessert.



Die Red Digital Wasserwaage gibt es in Längen von 25 cm bis 180 cm. Mit der Sola Measures App ergeben sich smarte Zusatzfunktionen wie beispielsweise die Fernablese und Fernsteuerung.



Die integrierte Anschlagfunktion am Basisschenkel des WMD ermöglicht ein sicheres Anlegen am Werkstück. Der digitale Winkelmesser misst Außen- und Innenwinkel bei einer Genauigkeit von  $\pm 0,3^\circ$ . (Fotos: Sola-Messwerkzeuge GmbH)





## CAS BLEIBT WEITER AUF WACHSTUMSKURS

# Gemeinsam zum Erfolg

Als neun Elektrowerkzeug-Hersteller im Sommer 2018 auf Initiative von Metabo das herstellerübergreifende Akkusystem CAS und damit das weltweit erste Multi-Marken-Akkusystem ins Leben gerufen haben, legten sie damit den Grundstein für eine Erfolgsgeschichte. Im sechsten Jahr nach der Gründung ist klar, dass diese ebenso einfache wie bestechende Idee die Elektrowerkzeug-Branche nachhaltig verändert hat.

Beim Begriff Innovation denkt man bei Elektrowerkzeugen automatisch an technische Neuerungen. Dabei können auch neue Ansätze abseits der Technologie die Branche nachhaltig verändern. Wie das geht, hat in den vergangenen Jahren das erste Multi-Marken-Akkusystem CAS (Cordless Alliance System) gezeigt. Die weltweit erste markenübergreifende Kooperation auf dem Gebiet der Akkutechnologie hat professionellen Anwendern in Handwerk und Industrie die doppelte Freiheit gebracht: Sie können dank CAS nicht nur kabelfrei arbeiten, sondern auch die Maschinen einer Fülle verschiedener Marken nutzen. Als die von Metabo initiierte Allianz im Sommer 2018 vorgestellt wurde, waren neun Hersteller beteiligt, die zusammen rund 110 Akkumaschinen im Programm hatten. Fünf Jahre später sind es 40 Marken und 400 Maschinen. Ein Wachstum, das belegt, in welchem Maß CAS den Markt verändert hat. Wie einfach und bestechend zugleich diese Idee war, zeigt auch die Zahl der Nachahmer. Im Lauf der Jahre nach Gründung sind eine ganze Reihe von Elektrowerkzeug-Herstellern dem Beispiel von CAS gefolgt und haben ihre eigenen Kooperationen gegründet. Aber Original bleibt eben Original, weshalb CAS nach wie vor die mit Abstand größte Allianz ist. Und die internationalste. Während bei der Gründung noch ausschließlich deutsche Hersteller mit von der Partie waren, kommen die CAS-Partner inzwischen

auch aus der Schweiz, Spanien, Polen, Dänemark, Italien, Frankreich, den Niederlanden und sogar den USA. Allein in den nächsten drei Monaten werden fünf neue Partner zu CAS stoßen.

### ALLIANZ DER BESTEN SPEZIALISTEN

„CAS verfolgt seit dem Beginn konsequent das Ziel, die Allianz der Besten – und vor allem der besten Spezialisten – zu sein“, sagt Thomas Zeller, Leiter des CAS-Partnerprogramms bei Metabo. Deshalb finden sich im Kreis der Partner sehr viele Hersteller, die sich konsequent auf einzelne Zielgruppen und Gewerke konzentrieren. Statt alle gängigen Elektrowerkzeuge im Programm zu haben, bieten sie den Anwendern Problemlösungen für sehr gewerkespezifische Aufgaben. „Je genauer ein Elektrowerkzeug auf typische Herausfor-

Mit verschiedenen Marken arbeiten? Einfach mit einem CAS-Akku! Hier aus dem Anwendungsbereich Dach & Holz mit Akku-Geräten von Prebena, Mafell und Metabo.

derungen eines bestimmten Fachgebiets zugeschnitten ist, desto größer sind die Produktivitätsvorteile für den Handwerker“, weiß Zeller. „Um das an einigen Beispielen deutlich zu machen: Ein typischer Elektrowerkzeug-Hersteller hat vielleicht eine Maschine zum Setzen von Nieten im Produktprogramm. Bei unserem CAS-Partner Gesipa als Spezialist für Blechbearbeitung sind es sieben verschiedene Akkumodelle. Mafell bietet seiner Kernzielgruppe der Zimmerleute allein sieben verschiedene Sägentypen an. Die Liste der CAS-Spezialisten mit einer enormen Sortimentstiefe ließe sich nahezu beliebig fortsetzen, denn inzwischen decken wir nicht nur alle gängigen Elektrowerkzeugtypen ab, sondern mit unseren Partnern auch Speziallösungen für alle Gewerke“, erzählt Zeller.

### NEUE TECHNOLOGIE IN VORBEREITUNG

Und die CAS-Maschinenbasis wächst stetig weiter. Dafür sorgen die Partner, die auf Basis der gemeinsamen Akkutechnologie kontinuierlich neue Maschinen entwickeln. Scangrip hatte beim Einstieg in die Allianz im Jahr 2021 sechs Akkuleuchten, heute sind es 22. Und Metabo selbst brachte zur Gründung 2018 rund 70 Maschinen ein - inzwischen umfasst das Produktprogramm 150 Akkumaschinen und -geräte. „CAS basiert auf der Akkutechnologie von Metabo. Wir haben in der Vergangenheit im Akkubereich immer wieder mit Weltneuheiten und großen Sprüngen die Entwicklung vorangetrieben. Diesen Weg gehen wir auch weiter, und natürlich stellen wir alle Neuerungen und Weiterentwicklungen unseren CAS-Partnern zur Verfügung. CAS bedeutet für Handwerker und CAS-Partnerunternehmen immer auch, neueste und beste Akku- und Ladertechnologie zur Verfügung zu haben. Dem trägt Metabo als Technologiegeber in besonderem Maße Rechnung“, sagt Bernd Fleischmann, als Chief Technical Officer (CTO) des Metabo-Mutterkonzerns Koki Holdings Group weltweit für die Entwicklung verantwortlich. „Wir werden auch in diesem Jahr eine neue Technologie auf den Markt bringen, die unseren CAS-Partnern und uns weitere neue Horizonte für akkubetriebene Elektrowerkzeuge eröffnet.“

### PARTNERSCHAFT AUF AUGENHÖHE

Die Zusammenarbeit im CAS-Verbund geht inzwischen auch über die Nutzung der gemeinsamen Akku-

Alle aktuellen CAS-Marken auf einen Blick. In den nächsten drei Monaten werden fünf neue Partner zu CAS stoßen. (Fotos: Metabo)





Auf der Dach+Holz international im März 2024 in Stuttgart war CAS am Stand von Mafell präsent.

technologie hinaus, sagt Peter Vullings, Geschäftsführer von Metabo und Koki Holdings Europe: „Obwohl wir heute Teil eines großen internationalen Konzerns sind, haben wir uns viele Qualitäten und die Denkweise eines Mittelständlers bewahrt. Dadurch sind wir zum einen in der Lage, eine Weiterentwicklung technologischer Grundlagen sehr schnell aufzugreifen, sie für den Einsatz in Elektrowerkzeugen zu perfektionieren und so den technischen Fortschritt voranzutreiben. Zum anderen aber kennen und verstehen wir die Herausforderungen der mittelständisch strukturierten CAS-Partner. Dadurch ist CAS eine Partnerschaft auf Augenhöhe. So sind im Lauf der Jahre auch viele Projekte entstanden, in denen CAS-Partner zusammenarbeiten und gegenseitig vom Know-how und der Erfahrung der anderen profitieren“, erzählt Vullings. Auch dabei gehe es nicht nur um technische Innovationen: „Wir haben bei Metabo mit einem Spezialisten zusammen als Transportlösung für unsere Maschinen und Zubehör vor vier Jahren die MetaBox entwickelt. Heute nutzen 13 Partner diese für sich.“

Auch bei der Vermarktung gehen die CAS-Partner gemeinsame Wege. Seit dem ersten CAS-Stand im Jahr 2022 auf der Kölner Eisenwarenmesse ist die Allianz jedes Jahr auf diversen Messen präsent – beispielsweise auf dem Stand des Partners mit dem größten Auftritt auf der jeweiligen Veranstaltung. Im sechsten Jahr hat sich CAS zudem einer optischen Frischzellenkur unterzogen. Der Markenauftritt wurde überarbeitet, CAS präsentiert sich klarer und frischer. Neben den Marketingaspekten gab es für den Relaunch auch einen ebenso erfreulichen wie einfachen Grund: Die inzwischen sehr große Zahl von CAS-Marken wird im neuen Auftritt wesentlich übersichtlicher dargestellt. ■

## TRADITIONSREICHE MARKE

# Dewalt feiert 100 Jahre Innovation

Durch das Engagement für Innovation, Sicherheit und Leistung liefert Dewalt seit der Gründung durch Raymond DeWalt im Jahr 1924 Werkzeuge, die die Bedürfnisse von Handwerksprofis auf der ganzen Welt erfüllen. Am 14. Mai 2024 wird Dewalt das 100-jährige Jubiläum mit dem Läuten der Eröffnungsglocke an der New Yorker Börse feiern, im Laufe des Jahres sind weitere Aktivitäten zur Feier des hundertjährigen Bestehens der Marke geplant

„In den letzten 100 Jahren stand Dewalt immer an der Seite professioneller Handwerker und die Prinzipien unseres Gründers Raymond DeWalt sind auch heute noch das Leitmotiv unseres Unternehmens: Innovation, Sicherheit und Leistung“, sagt Chris Nelson, Chief Operating Officer, Executive Vice President sowie President Tools & Outdoor bei Stanley Black & Decker. „Der Name Dewalt auf einem Werkzeug ist ein Versprechen dafür, dass die Arbeit damit genau so erledigt wird wie vorgesehen. Dieses besondere Jubiläum soll uns aber auch daran erinnern, welche Verantwortung und Rolle Dewalt dabei spielt, dem Handwerk die nötigen Lösungen, Schulungen und Ressourcen zur Verfügung zu stellen, um die Anforderungen der Zukunft zu erfüllen.“

Dewalt wird den runden Geburtstag in diesem Jahr auf vielfältige Weise feiern. Zu den Highlights wird die Einführung innovativer Produkte wie Dewalt PowerShift gehören: Ein elektrifiziertes System für den Betonbau, das den gesamten Arbeitsablauf auf Betonbaustellen optimieren wird. Unter dem Motto „Work Tough, Win Tough“ stellt Dewalt das bisher größte

Promotion Programm für EMEA-ANZ vor: Ab dem 1. April können Anwender Tausende von Preisen gewinnen, darunter Werkzeuge, Kleidung, Merchandise sowie exklusive Erlebnisse durch die Partnerschaft mit dem McLaren Formel 1 Team.

Im Rahmen der 100 Jahre Limited Edition erfolgt der Launch eines bürstenlosen 18 V XR Schlagbohrschraubers und eines 100-teiligen Bit- und Bohrer-Sets. Der Schlagbohrschrauber ist die bisher kompakteste Lösung von Dewalt und bietet Handwerkern kabellose Leistung und Kontrolle, um anspruchsvollste Aufgaben auf schwierigen Baustellen und engstem Raum zu bewältigen. Im Rahmen des Jubiläumjahres werden die Gelbspartage zu Tough Days. Dies bedeutet eine Neuauflage der exklusiven Händler-Events bei ausgewählten Dewalt Partnern mit den besten Produkten aus der Innovationspipeline, exklusiven Angeboten für Kunden vor Ort, neuer On- und Offline-Kommunikation sowie speziellem Event-Merchandise. Und last but not least: „100 Jahre Dewalt. 100 Tage PROfitieren.“ Vom Jubiläum profitieren Dewalt Kunden dank zahlreicher 100 Tage Promotions das gesamte Jahr über. ■

Im Rahmen der 100 Jahre Limited Edition erfolgt der Launch eines bürstenlosen 18 V XR Schlagbohrschraubers und eines 100-teiligen Bit- und Bohrer-Sets. (Foto: Dewalt)





# MEIN KOFFER

immer parat.



NEUE KOMMUNIKATIONSSTRATEGIE BEI TRUMPF

## Die Anwendung im Fokus

Vor 90 Jahren brachte Trumpf die erste elektrische Blechschere auf den Markt. An der Schneidetechnik hat sich in den Jahrzehnten nichts Grundlegendes geändert, am Antrieb schon mehr, ebenso wie im Unternehmen. Über die aktuellen Entwicklungen sprachen wir mit Philipp Herwerth, Vertriebsleiter Trumpf Elektrowerkzeuge.

ProfiBörse: Sie arbeiten schon seit einiger Zeit mit einem konzentrierten und selektiven Vertriebssystem. Hat sich dies bewährt oder gibt es Überlegungen, an der Strategie etwas zu ändern?

Philipp Herwerth: Wir sind mit dem bestehenden System sehr zufrieden und denken auch über eine grundsätzliche Änderung nicht nach. Die enge Zusammenarbeit mit den Händlern, die sich teilweise über viele Jahre entwickelt hat, ist für beide Seiten erfolgreich. Das zeigt sich an der positiven Entwicklung, die wir in den letzten Monaten und Jahren verbuchen konnten. Das liegt nicht zuletzt daran, dass wir breit aufgestellt sind und einen großen Branchenmix als Zielgruppe haben. Das Handwerk im Bereich Dach und Fassade hat, wie wir zurückgemeldet bekommen, immer noch eine zufriedenstellende Auftragslage und im Industriebereich können wir eine gute Nachfrage nach unseren Auflagenleisten-Reinigern feststellen, die zur Entfernung von Schlacke auf den Leisten von Laserschneidmaschinen eingesetzt werden.

Außerdem müssen wir bei allen Überlegungen im Hinblick auf die Vertriebsstrategie bedenken, dass wir ausgesprochen erklärungsbedürftige Produkte anbieten, für die die Handelspartner Kompetenz aufbauen müssen. Deshalb bieten wir unseren Händlern immer

Trumpf ist Mitglied der CAS-Akku-Allianz. Dadurch können auf Baustellen Akkus einfach hin und her getauscht werden.



Philipp Herwerth, Vertriebsleiter Trumpf Elektrowerkzeuge. (Fotos: Trumpf)

wieder Schulungen, die auch gerne in einem Umfang von drei bis vier Terminen pro Jahr oder auch im Rahmen von Exklusivschulungen genutzt werden. Das gibt uns die Sicherheit, kompetente Ansprechpartner für die Anwenderinnen und Anwender unserer Maschinen im Markt zu haben. Und auf diese Sicherheit legen wir großen Wert.



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

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



**PARAT**<sup>®</sup>  
DER WERKZEUGKOFFER



Gibt es eine Fluktuation bei den Handelspartnern oder können Sie auf ein sehr stabiles Händlernetz zurückgreifen, das einen Einstieg für neue Vertriebspartner schwer macht?

Wenn auch sehr gering, so ist trotzdem eine gewisse Fluktuation bei den Handelspartnern gegeben. Wir sehen vor allem zwei Gründe, die dazu führen: Zum einen ist es die Änderung des Geschäftsmodells oft in Verbindung mit einem Generationswechsel, zum anderen zeigt sich darin die fortschreitende Konsolidierung im Markt. So werden Handelspartner übernommen oder übernehmen selber andere Handelsunternehmen. Für uns bedeutet dies in den meisten Fällen eine ausgeweitete Präsenz im Markt, da die weiteren Verkaufspunkte dann ebenfalls unsere Produkte anbieten. Direkte Kündigungen von der einen oder anderen Seite hat es in den letzten Jahren nicht gegeben und auch die sehr heterogene Struktur von kleinen Spezialisten und großen Komplettanbietern konnte beibehalten werden. Dabei schöpfen viele unserer Handelspartner das vorhandene Potenzial sehr gut aus, im Wesentlichen über den klassischen Verkauf inklusive Beratung, aber auch auf digitalen Vertriebskanälen. Auch deshalb sind Überlegungen in Richtung eines direkten Vertriebs analog oder digital für uns keine Option.

ren diese neun Jahrzehnte aber die große Kompetenz, die Trumpf im Bereich Blechbearbeitung hat und auf die immer weiter aufgebaut werden konnte. Sicher werden wir dieses Jubiläum auch für eine spezielle Verkaufsaktion nutzen. Derzeit ist es aber noch etwas zu früh, die Überlegungen konkret zu benennen.

Wie unterstützen Sie Ihre Partner beim Abverkauf im Jahr 2024, werden neue Marketing-Tools eingeführt?

Die Tools bleiben letztendlich bestehen, aber wir haben die Gesamtausrichtung des Marketings grundlegend geändert. Wurden die Informationen bislang vornehmlich produktorientiert kommuniziert, stehen jetzt die Zielgruppen und die Gewerke im Mittelpunkt. Entsprechend wurde die Website umgebaut und beispielsweise Branchenprospekte zu Bereichen wie Fassade und Dach, Abbruch und Demontage oder auch SHK erstellt. Diese gewerkeorientierten Prospekte stehen den Handelspartnern auch zum Download zur Verfügung, wir gehen aber auch den Schritt weiter und erstellen speziell für einzelne Händler und Aktionen noch einmal spezifische Broschüren.

Neben der Fokussierung auf die Einsatzbereiche werden wir auch die verschiedenen Kommunikationskanäle zielgruppenorientiert füllen. Es hat sich gezeigt,

tionformen stellen eine Herausforderung in vieler Hinsicht dar, sie sind aus unserer Sicht aber für Hersteller und Handel unerlässlich.

Die Akkuwerkzeuge von Trumpf beziehen ihre Energie aus einem CAS-Akku. War es die richtige Entscheidung, sich der Akku-Allianz anzuschließen obwohl ein eigenes System eigentlich am Markt etabliert war?

Die Entscheidung war auf jeden Fall richtig und wir sind immer noch sehr zufrieden damit, Mitglied dieser Akku-Allianz zu sein. Als Nischenhersteller würden wir nicht die Stückzahlen generieren können, um eine Relevanz als Akku-Mitspieler im Markt zu haben. Außerdem wäre es für uns auch aus diesem Grund schwierig gewesen, an der rasanten technischen Entwicklung teilzunehmen. Und dass der Weg richtig war und ist, zeigt nicht zuletzt die Tatsache, dass sich eine weitere Akku-Allianz gebildet hat. In beiden aktiv vertreten zu sein, macht aus unserer Sicht keinen Sinn. Zum einen sehen wir bei CAS eine sehr hohe und durchgängige Gewerkeabdeckung, zum anderen erleben wir eine Partnerschaft auf Augenhöhe, selbst wenn an der einen oder anderen Stelle Kompromisse in der Allianz gefunden werden müssen.

Hat die CAS-Mitgliedschaft Impulse für den Vertrieb erbracht?

Auf jeden Fall, die Nachfrage nach Sologeräten ist durch die Mitgliedschaft deutlich angestiegen. Da die Trumpf-Werkzeuge oft für Anpassungsarbeiten und punktuell eingesetzt werden, ist es wichtig, dass dafür kein eigener Akku eingesetzt werden muss, sondern dieser schon auf der Baustelle ist. Durch die häufig kurzen Einsatzzeiten ist das Spektrum der verwendbaren Akkus auch sehr breit, unabhängig von den Ah-Werten.

Interessant für den Handel, das wird uns zurückgemeldet, ist auch das Angebot von Bundles, auch hier bevorzugt gewerkeorientiert. Durch die Zusammenstellung passender Maschinen und Akkupacks lassen sich gute Möglichkeiten schaffen, aus der direkten Vergleichbarkeit mit anderen Handelskanälen herauszukommen.

Wäre die parallele Mitgliedschaft in einer zweiten Akku-Allianz eine Option für Sie?

Dies sehen wir nicht als einen sinnvollen Weg, denn es würde eine Verdopplung in vielen Bereichen bedeuten. Konstruktionsaufwand, Zulassungen, Lagerhaltung, Ersatzteile – alles wäre ein zweites Mal notwendig und würde bei den Anwenderinnen und Anwendern sicher auch zu Verwechslungen führen. Gemessen am zusätzlichen Aufwand würde der Ertrag aus unserer Sicht in keiner Relation stehen. Unser Wunsch ist es, eine Energiequelle möglichst durchgängig in verschiedensten Gewerken zu haben. Wenn wir uns die Entwicklung von CAS anschauen, kommen wir diesem Wunsch nach und nach näher. Wir selber tragen dazu bei, indem wir Produkte entwickeln, die unseren Kompetenzbereich bei der Blech- und Metallbearbeitung weiter ausbauen. Hier werden auch die Neuheiten angesiedelt sein, die wir voraussichtlich im zweiten Halbjahr des Jahres vorstellen werden. ■



Durch kontinuierliche Schulungsmaßnahmen sichert Trumpf die Kompetenz seiner Handelspartner.

Die Elektrowerkzeuge bei Trumpf feiern in diesem Jahr ein Jubiläum. Kann der Handel mitfeiern?

Nachdem Trumpf im letzten Jahr als Gesamtunternehmen das 100-jährige Jubiläum feiern konnte, steht in der Tat in diesem Jahr wieder ein Jubiläum an, das aber sehr viel spezieller ist. Vor 90 Jahren, im Jahr 1934, brachte Trumpf die erste elektrische Blechschere auf den Markt und war damit insgesamt der erste Anbieter, der ein solches Produkt im Sortiment hatte. Dass sich an der Schneidtechnologie, dem Messerkopf, seitdem relativ wenig geändert hat, zeigt die Innovationsleistung des Produktes. Selbstverständlich haben sich andere Komponenten wie der Motor verändert. Vor allem mit Akkus als Energielieferanten kam eine weitere, große Veränderung. Insgesamt dokumentie-

das die unterschiedlichen Social Media-Kanäle zunehmend spezifischer von einzelnen Zielgruppen genutzt werden. So sind Handwerker insbesondere bei Facebook zu finden, die direkten Anwender insbesondere bei Instagram und Tiktok, während die Handelskontakte über LinkedIn laufen. Dem wollen wir in unserem Marketing entsprechen. Ergänzend ist der Videokanal auf Youtube unserer Kollegen aus dem Produktcenter in der Schweiz unter dem Titel „Andi ist Trumpf“ über verschiedene Zielgruppen hinweg sehr erfolgreich.

Trotzdem sprechen wir regelmäßig auch mit klassischen Mailings und Printbroschüren gemeinsam mit unseren Händlern das Handwerk und die Industrie an, laden parallel dazu aber auch über Whatsapp zu Hausmessen oder Messen ein. Diese hybriden Kommunika-

FESTOOL HAT DEN MARKT IMMER IM BLICK

# Zufriedenheit konsequent steigern

Wechsel in bewegten Zeiten: Bei Festool haben sich Zuständigkeiten und Verantwortungen verändert. Wie reagiert die Marke auf die Entwicklungen im Markt, welche Prioritäten werden gesetzt. Im Interview mit Jens Graner, dem neuen Geschäftsführer Deutschland und Österreich, Präsident Verwaltungsrat Schweiz und Leiter Service International, sprachen wir darüber.

**ProfiBörse:** Sie sind seit sechs Monaten verantwortlich für den Festool-Vertrieb in der DACH-Region, wie hat sich der Markt und wie hat sich Festool im Markt in dieser Zeit entwickelt?

Jens Graner: In den Jahren 2020 bis 2022 wurde auch das Festool Geschäft in der DACH-Region durch den „Corona-Boom“ massiv angeschoben. Durch eine sehr gute Abverkaufsentwicklung bei unseren Partnerhändlern und daraus resultierend unerwartet hohen Auftragsengängen sind wir in Lieferrückstände geraten, die wir erst Ende 2022/Anfang 2023 abbauen konnten. Leider hat sich der Abverkaufstrend der Co-

rona-Jahre, wie in vielen anderen Branchen auch, im vergangenen Jahr nicht fortgesetzt, so dass hohe Lagerbestände beim Handel auf eine reduzierte Nachfrage unserer Endverwender gestoßen sind. Das wiederum hat sich in Konsequenz negativ auf das Bestellverhalten unserer Handelspartner ausgewirkt, so dass wir auf ein eher durchwachsesenes Jahr 2023 zurückblicken

Der neue Akku-Kombihammer KHC 18 ist hart im Nehmen, extrem belastbar und ausdauernd. Dank seines leistungsstarken bürstenlosen EC-TEC Motors und dem pneumatischen Schlagwerk mit 2,6 Joule Schlagenergie kommt man schnell zum besten Ergebnis.

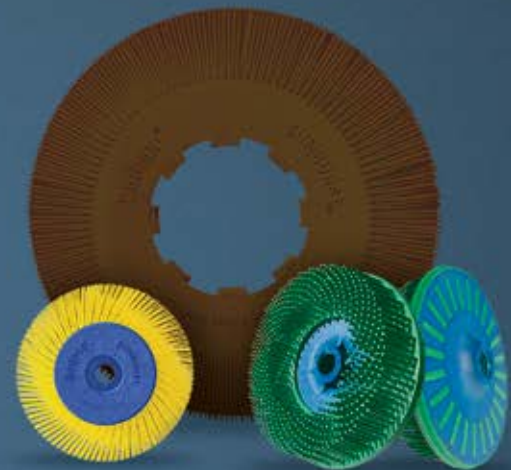


## Erzielen Sie ein perfektes Oberflächenfinish

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

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

Profitieren Sie von unserem umfassenden Lagersortiment an Schleifbürsten in unterschiedlichen Dimensionen und Korngrößen. Gerne kontaktieren Sie uns für weitere Informationen unter [verkaufhandel.at\\_de@tyrolit.com](mailto:verkaufhandel.at_de@tyrolit.com)



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

**TYROLIT**





Festool bietet erstmals 18V Akku-Combo-Sets an mit unterschiedlichen Zusammenstellungen – alle mit jeweils kostenloser ToolBox im Systainer-Format.

können. Die Nachfrage unserer Endverwender ist glücklicherweise nicht eingebrochen, sondern hat sich auf niedrigerem Niveau stabilisiert, so dass die Überbestände beim Handel mittlerweile weitgehend abgebaut werden konnten und ein guter Start ins neue Jahr gelungen ist. Auch, wenn die Marktlage weiterhin spannend bleiben dürfte, gehen wir aktuell von einer stabilen, leicht positiven Geschäftsentwicklung aus.

Verschiedene Elektrowerkzeugmarken arbeiten mit neuen Technologien oder Zellen bei den Akkupacks, welche Strategie verfolgt Festool?

Die Verschiebung der Marktanteile von Kabel- in Akkugeräte ist auch für Festool produktseitig das dominierende Thema. Wir haben schon vor Jahren damit begonnen, bei Innovationen und Neuheiten maßgeblich auf Akku zu setzen und die Resultate sind mittlerweile deutlich spür- und vorzeigbar. So ist unser Akkuportfolio in den letzten zehn Jahren massiv gewachsen und wir können die relevanten Anwendungen unserer Zielgruppen mit Akkuprodukten bedienen – diese Entwicklung werden wir mit aller Kraft weiterführen und unsere Kunden dürfen sich auf viele neue Akkuprodukte in den kommenden Jahren freuen. Entscheidend hierbei ist für uns nicht die Masse im Portfolio. Obere Priorität haben nach wie vor Produktsysteme, die neben höchster Qualität und Langlebigkeit wirkliche Anwendungsvorteile bieten – „Festool-like“ ...

Ist der Anschluss an eine Akku-Allianz ein Thema für Festool?

Nein! Wir haben uns die potenziellen Optionen angeschaut und uns klar gegen den Anschluss an eine Allianz entschieden. Zum einen würden wir uns hierdurch in unserer Innovationskraft und -freiheit zu sehr einschränken, weil wir von der Technologie anderer abhängig sind und wir sind nach wie vor davon überzeugt, unseren Kunden die beste Produktpomformance aus eigener Entwicklung liefern zu können. Zum anderen haben Umfragen in unseren relevanten Zielgruppen immer wieder gezeigt, dass durchaus mehrere

Akku-Schnittstellen akzeptiert sind, so lange die Nutzvorteile diverser Produkte überwiegen.

Mit welchen Neuheiten können Handelspartner im laufenden Jahr Impulse setzen?

Nach einem fulminanten Neuheitenjahr 2023 fällt die Neuheitenflut in 2024 ein wenig reduzierter aus. Aktuell starten wir mit unserem neuen 18V-Kombi-bohrhammer – weitere spannende Neuheiten werden natürlich folgen. Daneben möchten wir 2024 dazu nutzen, die Potenziale der Neuheiten aus den vergangenen Jahren gemeinsam mit unseren Handelspartnern auszuschöpfen – hier sind wir noch lange nicht am Ziel. Zudem setzen wir einen großen Schwerpunkt darauf, den Verkauf unserer Produktsysteme zu forcieren. Unsere Kunden haben den größten Anwendungsnutzen, wenn sie im Festool-System arbeiten. So runden bspw. auf unsere Maschinen perfekt abgestimmte Absauggeräte, Zubehörteile und Services ein erstklassiges Anwendungserlebnis ab und sorgen so für eine nachhaltige Kundenbindung und weitere Umsatzpotenziale.

Wie unterstützen Sie den Handel, Sortiment und Neuheiten abzuverkaufen?

Ein ganz wesentlicher Punkt aus meiner Sicht ist die hohe Zufriedenheit unserer Endverwender und die daraus resultierende Nachfrage nach Festool bei unse-

ren Handelspartnern. Daran werden wir weiter konsequent arbeiten und unser Möglichstes dafür tun, auch in Zukunft zufriedene und/oder interessierte Kunden in die Shops unserer Händler zu bringen. Daneben versorgen wir unsere Partner mit attraktiven Promotions, die den aktiven Verkauf des Festool Systems unterstützen. Nicht zu vergessen sind natürlich alle gemeinsamen Aktivitäten mit unseren Handelspartnern, die durch unseren Aussendienst, den Customer-Service oder auch unser Marketing begleitet werden. Am Ende muss der jeweilige Handelspartner entscheiden, wie intensiv mit Festool gearbeitet werden soll – wir unterstützen gerne und stehen bereit!

Gibt es neue Marketinginstrumente, mit denen Sie und ggf. damit auch der Handel arbeiten kann?

Wir bieten neben den üblichen bzw. klassischen Marketinginstrumenten eine extrem hohe Qualität in Nutzung unserer Stamm-, Bild- und Textdaten. Wir würden uns freuen, wenn deutlich mehr Händler diese Qualität nutzen würden, um bspw. eigene Web- oder Shoplösungen professioneller bespielen zu können. Daneben wächst unser Content für Aktivitäten in Social-Media stetig – auch hier liegt die Verbreitung und Nutzung noch deutlich unter unseren Erwartungen. Das digitale Zeitalter wird nicht kommen – es ist da - wir müssen daher gemeinsam mit unseren Partnern alle relevanten und verfügbaren Kanäle nutzen!

Welche zentralen Themen sehen Sie für sich in den kommenden sechs Monaten?

Oberstes Ziel ist die Stabilisierung unseres Geschäfts nach sehr volatilen Jahren. Munition dafür und für weiteres Wachstum ist vorhanden – diese gilt es, gemeinsam mit einer starken Mannschaft über unsere Handelspartner an die Kunden zu bringen. Daneben zwingen uns die geopolitische Lage, Megatrends wie Konsolidierung, Internationalisierung und Digitalisierung sowie die wirtschaftliche Dynamik in der DACH-Region zu weiteren Anpassungen unserer strategischen Ausrichtung – darüber halten wir Sie und unsere Handelspartner natürlich auf dem Laufenden. Ich persönlich haben mir für 2024 den guten Vorsatz genommen, die Dinge positiv zu betrachten und anzugehen. Bisher ist mir das gut gelungen – ich arbeite dran, dass das auch so bleibt. ■



Jens Graner, Geschäftsführer Deutschland und Österreich, Präsident Verwaltungsrat Schweiz und Leiter Service International bei Festool. (Fotos: Festool)



## MILWAUKEE WORLD OF SOLUTION KONFERENZ

# Innovativ und auf Wachstum gepolt

Rund 230 Händler aus Deutschland, Österreich und der Schweiz folgten Mitte Februar dem Ruf von Milwaukee zur diesjährigen World of Solution Konferenz. Was sie in der Veranstaltungsarena Scandinavian XPO vor den Toren Stockholms gemeinsam mit Teilnehmern aus ganz Europa erlebten, war ein Jahresauftakt nach Maß: „Wir sind ausgerichtet auf ein weiteres dynamisches Wachstum in enger Partnerschaft mit dem engagierten Fachhandel“, erklärt Stefan Schütz, Geschäftsführer der Techtronic Industries Central Europe GmbH.

Der Veranstaltungsort war gut gewählt, die Scandinavian XPO mit großen Hallen, moderner Logistik und professionellem Service erwies sich als idealer Tagungsort. Zugleich ist der Großraum Stockholm bekannt für zukunftsorientierte und nachhaltige Stadtentwicklung sowie als Heimat fortschrittlicher Technologiekonzerne – in diesem Sinne ein perfekter Ort um Milwaukee's Vision von einer sauberen, sicheren und nachhaltigen Baustelle zu präsentieren.

Zentrale Botschaft der Veranstaltung: Milwaukee ist als Partner des aktiven, beratenden Fachhandels zuverlässiger Garant für kontinuierliches Wachstum und bietet als Solution Provider mit ganzheitlichen Lösungen für professionelle Anwender weit mehr als Elektrowerkzeuge. Mit einem Umsatzwachstum von über 14 Prozent im EMEA-Raum verzeichnet Milwaukee für 2023 ein deutlich positives Ergebnis und hat sich auch für das laufende Jahr viel vorgenommen.

## ÜBER 800 NEUE PRODUKTE FÜR 2024

Milwaukee ist im 100. Jahr seines Bestehens geprägt von einer extrem hohen Innovationsrate. Allein in diesem

Jahr kommen über 800 neue Produkte auf den Markt. Der kontinuierliche Ausbau aller Sortimente, also auch Persönliche Schutzausrüstung, Outdoor Power Equipment, Zubehör, Handwerkzeuge sowie Aufbewahrung und Transport, ist für Milwaukee ein wichtiger Baustein, um weitere Zielgruppen zu erschließen und seinen Handelspartnern neue Umsatzpotenziale zu eröffnen.

Neben zahlreichen neuen Produkten auf den Milwaukee Akku-Plattformen M12, M18 und MX Fuel wird auch die Akkutechnologie selbst weiterentwickelt, um die Grenzen von Laufzeit und Leistung bei akkubetriebenen Werkzeugen weiter zu verschieben. So wurde ein neuer 18 V/6,0 Ah Forge-Akku vorgestellt, der mit Pouch-Zellen Werkzeuge so leistungsfähig macht wie bisher ein 18 V Akku mit 12 Ah – und dabei deutlich leichter und kompakter ist. Und mit einem neuen Zweifach-Schnellladegerät wird der Forge-Akku in nur 15 Minuten auf 80 Prozent seiner Kapazität geladen. Forge-Akkus mit 12,0 Ah und 8,0 Ah sind auch auf der MX Fuel-Plattform verfügbar und ein starkes Argument, um benzinbetriebene Technik abzulösen und emissionsfrei zu arbeiten.



Stefan Schütz, Geschäftsführer der Techtronic Industries Central Europe GmbH

## STARKER AUSBLICK AUF DIE ZUKUNFT

„Rund 230 Fachhandelspartner aus der DACH-Region haben in Stockholm eine dynamische, vielseitige und zukunftsorientierte Milwaukee Show mit revolutionären Innovationen erlebt“, zieht Geschäftsführer Schütz ein durchweg positives Fazit und ergänzt: „Bei Milwaukee wird echte Partnerschaft mit dem Fachhandel gelebt. Mit dem Ausrollen des selektiven Vertriebskonzepts über den europäischen Wirtschaftsraum konzentrieren wir unsere Aktivitäten noch stärker als bisher auf den Fachhandel und bieten aktiven und engagierten Händlern künftig europaweit Exklusivität und Chancengleichheit. Wir fördern echte Partnerschaften und bauen den Markenwert von Milwaukee als Profimarke im beratenden Fachhandel weiter aus.“

Eine Botschaft gibt Schütz den Konferenzteilnehmern zum Abschluss mit auf den Weg: „Das Jahr 2024 steht ganz im Zeichen unseres neuen, selektiven Vertriebssystems. Damit werden wir die Qualität unserer Partnerschaft mit dem Fachhandel auf ein neues Level heben. Dafür investieren wir überdurchschnittlich in Menschen, Produkte und Technologien. Ein starker Hebel für Umsatzwachstum sind unsere spezialisierten Job Site Solutions-Teams (JSS), die wir auch weiterhin stark ausbauen werden.“



Neu im Programm ist der Akku M18 Forge mit 6,0 Ah, der zugleich den Start einer neuen, leistungsverbesserten Akkuserie für das M18-System markiert. Durch Pouch-Zellen wird der Akku leistungsfähiger und kompakter.

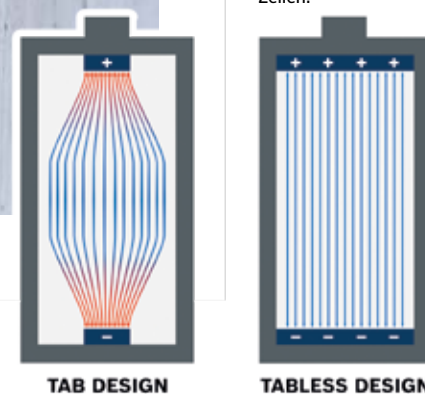
Rund 230 Händler aus Deutschland, Österreich und der Schweiz folgten Mitte Februar dem Ruf von Milwaukee zur diesjährigen World of Solution Konferenz nach Stockholm. (Fotos: Milwaukee)





Der ProCore18V+ eignet sich vor allem für besonders leistungsstarke Anwendungen, die gleichzeitig längere Laufzeiten erfordern. (Fotos: Bosch)

Das Tabless-Design ermöglicht eine effizientere Stromführung innerhalb der Lithium-Ionen-Zellen.



**BOSCH PROCORE18V+**

# Der Akku mit bis zu 71 Prozent mehr Laufzeit

Bosch Power Tools hat eine neue Akkutechnik präsentiert, die nach Herstellerangaben die Leistungsstandards noch einmal weiter nach oben schraubt. Neben der kabellosen Baustelle kommen damit die kabel- und benzinfreien Gärten genauso in greifbare Nähe wie eine leise und emissionsarme Forstwirtschaft und vieles mehr. Über die Neuentwicklung sprachen wir mit Dr. Mischa Nicklaus, Leiter der Batterie-Entwicklung bei Bosch Power Tools.

**Profibörse:** Die neuen Akkus ProCore18V+ sind jetzt im Markt. Wodurch zeichnen sich diese Akkus aus?

**Dr. Mischa Nicklaus:** Die Akkus ProCore18V+ mit einer Kapazität von 8,0 Ah verfügen erstmals über ein so genanntes Tabless-Design. Diese Technologie ermöglicht eine effizientere Stromführung innerhalb der Lithium-Ionen-Zellen. Denn ohne die sogenannten Tabs, also Anschlussbänder an Anode und Kathode, die standardmäßig in den herkömmlichen Zellen vorhanden sind, sinkt der Widerstand pro Zelle um bis zu 50 Prozent. Die Auflösung dieser Engstelle führt dazu, dass sich deutlich weniger Wärme während des Betriebs entwickelt und der Akku insbesondere bei Anwendungen unter Hochleistung nicht an sein Wärmelimit stößt. Die Energie des Akkus kann dadurch effizienter genutzt werden. Das Ergebnis: Bis zu 71 Prozent längere Laufzeit gegenüber dem bisherigen ProCore18V-Akku gleicher Kapazität dank der Kombination aus Tabless-Design und einem genau darauf abgestimmten Akku-Management.

Für welche Anwendungsgebiete ist der neue Akku besonders geeignet?

Der ProCore18V+ eignet sich vor allem für besonders leistungsstarke Anwendungen, die gleichzeitig längere Laufzeiten erfordern. Dazu zählen beispielsweise das Bohren großer Bohrdurchmesser mit Bohrhämmern, das Sägen mit großen Schnitttiefen bei Kreissägen oder das Schruppen von Schweißnähten mit Winkelschleifern. Insbesondere hervorheben möchte ich an dieser Stelle unsere Biturbo-Geräte, die leistungsstärksten Akku-Werkzeugen von Bosch für Profis in Handwerk und Industrie.

Hat Bosch diese Tabless-Zellen selbst entwickelt?

Wir sind der erste Elektrowerkzeug-Hersteller weltweit, der das Tabless-Design in 18 Volt-Akkus für kabellose Elektrowerkzeuge nutzbar macht. Die Zellen haben wir in enger Zusammenarbeit mit den Zellherstellern entwickelt. In unserem Batterielabor haben wir die Zellen in unterschiedlichen Stadien immer wieder unter härtesten Bedingungen getestet. So ha-

ben wir gemeinsam sichergestellt, dass die Zellen höchste Anforderungen erfüllen. Wir haben uns aber bewusst dagegen entschieden, diese Entwicklung exklusiv zu schützen, denn wir wollen eine breite Markverfügbarkeit ermöglichen, um dadurch langfristig auf eine stabile Lieferkette und hohe Qualität vertrauen zu können.

Was war Ihre größte Herausforderung bei Einführung dieser neuen Technologie?

Unsere größte Herausforderung war gleichzeitig unser oberstes Ziel: die volle Kompatibilität mit unserem Professional 18V System sicherstellen, das seit 2008 existiert. Diese durchgängige Kompatibilität zeichnet uns gegenüber vielen Wettbewerbern aus und wir wollen auch künftig daran festhalten, um Profis den Arbeitsalltag weiterhin so einfach wie möglich zu machen. Darüber hinaus sind die Akkus selbstverständlich auch Teil der herstellerübergreifenden AmpShare-Allianz und können in mehr als 250 18 Volt-Werkzeugen von über 30 Herstellern einge-



setzt werden. Damit bieten wir Anwendern maximale Flexibilität.

Was sind die nächsten Entwicklungsschritte? Planen Sie die neue Technologie auch in weiteren Leistungsklassen einzusetzen?

Mit dem neuen Akku erzielen wir eine deutlich längere Laufzeit bei einer bereits sehr hohen Leistung unserer Geräte. Der nächste Schritt, an dem wir arbeiten wollen, ist eine noch höhere Leistungs- und Energiedichte. Die Zell-Technologie entwickelt sich derzeit rasant – vor allem getrieben durch die Elektromobilität. Heute sind Anwendungen ganz ohne Kabel möglich, die vor wenigen Jahren noch undenkbar schienen. Wir haben aktuell den ProCore18V+ mit 8,0 Ah eingeführt. Wir arbeiten aber selbstverständlich ständig an der Weiterentwicklung unserer Akku-Plattformen. Wir wollen unsere Akkus in immer mehr Geräte bringen.

Gibt es parallel zu den neuen Akkus denn auch Weiterentwicklungen in der Ladetechnologie?



Dr. Mischa Nicklaus, Leiter der Batterie-Entwicklung bei Bosch Power Tools.

Ja selbstverständlich! Akkuentwicklung und Ladegerätkentwicklung gehen bei uns immer Hand in Hand. Wir haben vor kurzem das erste Doppelladegerät vorgestellt, das zwei 18 Volt-Akkus gleichzeitig mit bis zu 16 Ampere und daher schneller denn je laden kann, das GAL 18V2-320 Professional. Zwei der neuen 8,0 Ah-Akkus ProCore18V+ sind damit in nur 44 Minuten vollständig geladen – und bereits zu 50 Prozent in nur 15 Minuten. Das bedeutet einen weiteren Effizienzschub und noch schnellere Verfügbarkeit im Baustelleneinsatz.

Der ProCore18V+ basiert auf Lithium-Ionen-Technologie. Sind künftig auch andere Lösungen denkbar? Es gibt ja bereits Ansätze, den Rohstoff Lithium zu ersetzen...

Wir analysieren in unseren Laboren laufend die neuesten Zell-Technologien. Dazu gehören auch Alternativen zu Lithium. Sobald solche Entwicklungen technisch reif genug für den Einsatz in unseren Produkten sind, werden wir sie selbstverständlich auch nutzen, um unser Akkusegment konsequent weiter auszubauen. Wir verstehen uns als Technologieführer und treiben die Märkte stetig mit Innovationen voran, wie jetzt gerade mit den eingeführten Tabless-Batterien. Wir investieren fortlaufend in die Weiterentwicklung der Akkutechnologie – immer mit dem Ziel, die Arbeit von Profis einfacher und sicherer zu machen. Fokus ist und bleibt dabei das Professional 18V System mit herstellerübergreifender AmpShare-Allianz.

Spielen Pouch-Zellen dabei eine Rolle?

Das neue Tabless-Design ist ein bedeutender Schritt in der Weiterentwicklung von Lithium-Ionen-Zellen – und es wird in Zukunft sicher noch viele weitere Produkte geben, die dieses Plus an Leistung nutzen. Im ProCore18V+ kombinieren wir die bereits erprobte Zell-Chemie aus unseren bisherigen Batterien mit der hohen Leistungsdichte des Tabless-Designs. Noch dazu in kleinerem Format, als es mit heutiger Pouch-Technologie möglich wäre. Aktuelle Pouch-Zellen bieten in ihrer Leistungsfähigkeit keinen Mehrwert gegenüber Tabless-Zellen und stehen deshalb nicht im Fokus unserer Entwicklung. Wir beobachten und testen aber alle neuen Zell-Technologien standardmäßig bereits in frühen Musterstadien. Das schließt selbstverständlich auch Pouch-Zellen ein, falls künftig Technologiesprünge erfolgen sollten.

Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit bei der Entwicklung neuer Akku-Technologien für Elektrowerkzeuge?

Zu unseren Unternehmenswerten gehört es, wirtschaftlich und verantwortungsvoll zum Wohl von Gesellschaft sowie Umwelt zu handeln. Wir kaufen unsere Zellen bei führenden Herstellern und entwickeln diese gemeinsam weiter. Ein Aspekt dabei ist der schonende Umgang mit Ressourcen und Umwelt. Darüber hinaus verfolgen wir die Ziele, Rohmaterial einzusparen, Ressourcen zu schonen und Produkte so zu gestalten, dass ihre Recyclingfähigkeit bestmöglich ausgeprägt ist. Dazu entwickeln wir Maßnahmen, um zum Beispiel den Einsatz recycelter Materialien für Verpackungen und Elektrowerkzeuge zu erhöhen. Seit letztem Frühjahr steht uns der WWF Deutschland durch ein intensives Sparings- und Beratungsprogramm – zum Beispiel zur Weiterentwicklung der Klima- und Verpackungsstrategie – mit seiner Expertise fachkundig zur Seite. Diese Kooperation ist einzigartig und wir sind damit Vorreiter in der Elektrowerkzeug-Branche. ■

## Automatisches Einfrieren der neuen Generation

Das Einfrieren von Rohrleitungen gehört zum Berufsalltag für jeden Heizungsanlagenbauer. Es ist ein sicheres Verfahren für das schnelle Austauschen von Heizungskörpern, für die Wartung oder die Reparatur oder wenn es gilt, ein bestehendes System zu erweitern. Einfriergeräte gehören deshalb zur Standardausstattung. Das Problem: Sie sind schwer und unhandlich. Rothenberger bietet mit dem neuen Einfriergerät Rofrost Turbo II R290 die gewohnte Einfrierleistung der Vorgängermodelle bei 23 Prozent weniger Gewicht und 10 Prozent weniger Größe.

Eine weitere Neuerung betrifft den Kältemittelschlauch. Er ist jetzt noch flexibler und entspricht der neuen REACH-Verordnung für die Verwendung von Kältemitteln. So wird sichergestellt, dass die Anwendung dieser Chemikalien die Gesundheit und Umwelt nicht gefährdet. Auch die Kältezangen wurden von den Produktentwicklern von Rothenberger nach den aktuellen Verlegerichtlinien überprüft. Für die 2" Kältezange wurde das bewährte Design beibehalten. Doch die 1.1/4" Kältezange wurde produkttechnisch weiter verbessert. Sie greift auch in sehr engen Positionen fest zu.

Noch sicherer wird das automatische Einfrieren mit der neuen Rofrost App. Denn damit können Anwender den gesamten Prozess von A bis Z überwachen. Die App lässt sich im Apple App Store und im Google Play Store unkompliziert herunterladen, ist intuitiv bedienbar und bietet viele weitere Funktionen, die das Arbeiten und die Dokumentation noch einfacher machen.

Rofrost Turbo II R290 ist ein Einfriergerät der neuen Generation. (Foto: Rothenberger)



## AKKU-VAKUUMHEBER VON FLEX

# Müheless heben, transportieren und versetzen

Das Anheben und Transportieren von schweren Platten, Steinfliesen oder Möbelbauteilen erfordert im Alltag oft mehrere Personen und wirkt sich vielfach ermüdend aus. Abhilfe schafft seit kurzem der neue Akku-Vakuumheber VLP 18 Grabo, der als erster Saugvakuumheber mit System-Akku ein Novum im Markt darstellt. Mit dem neuen Akku-Tool der Flex-Elektrowerkzeuge GmbH lassen sich verschiedenste Werkstoffe müheless greifen, anheben und verschieben.

Der vielseitige Akku-Vakuumheber VLP 18 Grabo lässt sich in verschiedensten Gewerken und Arbeitssituationen einsetzen, um Werkstoffe, Bauteile und vieles mehr zu bewegen. Die Haltekraft beträgt je nach Werkstoff und Anwendung bis zu ca. 170 kg senkrecht und ca. 120 kg parallel zur Last. Damit hat der VLP 18 Grabo genügend Reserven, um Lasten bis zur zulässigen Tragfähigkeit von 130 kg zu heben. Um während der Einsätze für maximale Sicherheit zu sorgen, zeigt das neue Flex Tool auf einem Display durchgehend das erzielte Vakuum an. Sobald der Unterdruck nachlässt, startet automatisch die Vakuumpumpe und stellt den Maximalwert wieder her.

Je nach Anwendungsbereich kann der Akku-Vakuumheber mit verschiedenen Dichtsystemen ausgestattet werden – wahlweise für Standardanwendungen, für schmale Oberflächen oder für raue Oberflächen.



Schwere Boden- oder Wandplatten aus Keramik oder Schiefer sind mit dem Akku-Vakuumheber einfach anzuheben und am Einsatzort zu platzieren. (Fotos: Flex)

Somit erreicht der Vakuumheber optimalen Halt bei verschiedenen Werkstoffen. Selbst Trockenbauplatten werden mit dem Akku-Vakuumheber sicher bewegt, etwa im Innenausbau, beim Anheben und Montieren von Trockenbauplatten für Deckenverkleidungen und bei Renovierungsarbeiten. Bei Glas- und Spiegelarbeiten haben die Anwender auch empfindliche Materialien wie Glasfenster, Glastüren und Spiegel mit dem Akku-Tool sicher im Griff. Das gilt auch für Glaselemente, die beispielsweise zur Herstellung von Glasmöbeln, im Fassadenbau, im Messe- und Ladenbau sowie für Whirlpools und Schwimmbäder zum Einsatz kommen.

Geht es um das Verlegen von Keramik- und Fliesenböden unterstützt der Akku-Vakuumheber ein präzises Anheben und die exakte Positionierung der Fliesen auf Wänden und Böden – und somit ein zügiges, akkurates Arbeitsergebnis. Ebenso macht sich das Akkuwerkzeug beim exakten Verlegen von Gar-

ten- und Pflastersteinen im Garten- und Landschaftsbau nützlich. In Bauprojekten lassen sich beispielsweise Keramikplatten an Wänden oder Fassaden platzieren. Im Metallbau kann der Akku-Vakuumheber VLP 18 erheblich dazu beitragen, die Montage zu erleichtern, beispielsweise beim Heben und Positionieren von Metallplatten, Trägern und Profilen. In Werkstätten für die Metallverarbeitung erleichtert der Vakuumheber insbesondere das Handling von großen Blechen. Auch im Schiffbau lassen sich schwere Metallplatten für den Schiffsrumpf damit besser transportieren und montieren.

Der Akku-Vakuumheber VLP 18 Grabo lässt sich mit allen 18 V Akkupacks aus dem Flex Sortiment betreiben und ist in drei Varianten erhältlich: entweder einzeln mit passender Transporttasche oder zusammen mit dem robusten Aufbewahrungs- und Transportsystem L-Boxx inklusive Transporttasche oder im Set mit Ladegerät und zwei Akkupacks 2,5 Ah 18 V in passender L-Boxx und mit Transporttasche. ■



Um während der Einsätze für maximale Sicherheit zu sorgen, zeigt der Akku-Vakuumheber VLP 18 Grabo auf einem Display durchgehend das erzielte Vakuum an.



NEUHEITEN FÜR DEN WERKZEUGTRANSPORT UND DIE -LAGERUNG

# Ideen gut verpackt

Werkzeug einfach in einen Eimer zu packen, um es auf die Baustelle mitzunehmen, kann eine Lösung sein. Wie man aber rücken schonend und übersichtlich selbst empfindliche Werkzeuge oder Messgeräte an den Arbeitsplatz bekommt und dabei immer mobil bleibt, zeigen die aktuellen Neuentwicklungen im Produktsegment der Werkzeugkoffer und -taschen ebenso wie die immer weiter steigende Kompatibilität innerhalb der einzelnen und selbst zwischen unterschiedlichen Systemen.



Präsentation auf der Light+Building: Entwickelt für maximale Zugänglichkeit – das neue mobile Aufbewahrungssystem Paramover ermöglicht durch drehbare Adapterplatten ausgezeichnete Mobilität und direkten Zugriff auf das Werkzeug, ohne die Koffer entfernen oder verschieben zu müssen. (Fotos: Parat Solutions GmbH)

Mit einem innovativen Konzept setzt Parat einen neuen Standard im Produktsegment. Die eigens entwickelten Koffer und der ebenfalls neue kompatible Trolley lösen jede Transportaufgabe komfortabel, flexibel und ergonomisch. Parat liefert mit einem Dreh echten Fortschritt für die alltägliche Praxis.

Das neue Transportsystem mit dem Namen Paramover besteht aus zwei Hauptkomponenten, den geräumigen Koffern der Paractive Serie und dem innovativen Trolley, der nicht allein den Transport erleichtert, sondern auch uneingeschränkte Zugänge schafft.

Hergestellt aus hochfestem X-ABS Kunststoff und verstärkt durch einen in Rot pulverbeschichteten Aluminiumrahmen sind die neuen Koffer extrem robust und sorgen für sicheren Schutz der darin transportierten Werkzeuge oder beispielsweise Mess- oder Laborgeräte. Getragen wird der Paractive wie ein klassischer Werkzeugkoffer. Wie gewohnt werden die Koffer flach auf den Boden gelegt, um sie zu öffnen. Bodengleiter auf der Unterseite sorgen dafür, dass auch empfindliche Flächen dabei nicht beschädigt werden. Für den freien Zu-



Die schwarzmatte, griffige Außenhülle der Paractive Koffer von Parat gewährleistet Standfestigkeit, während der Aluminiumrahmen im roten Design für einen besonderen Blickfang sorgt.



A member of  
**enventa**  
GROUP



## DIE MÖGLICHMACHER. GEMEINSAM. ERFOLGREICH.



enventa ERP

gang zum Inhalt wird der Deckel des Koffers seitlich aufgeklappt. Dies hat einerseits den Vorteil, dass eine uneingeschränkte Sicht ins Innere des Koffers gegeben ist, andererseits auch höhere Werkzeuge, Mess- oder andere technische Geräte in dem Koffer transportiert werden können, die in einem herkömmlichen Koffer keinen Platz finden.

Die Koffer lassen sich im Inneren individuell gestalten und an die jeweils benötigten Ansprüche anpassen. Parat bietet durch das breite Spektrum unterschiedlichster Inneneinrichtung bereits einen umfangreichen Anpassungsgrad. So stehen beispielsweise Werkzeugtafeln mit dem patentierten CP-7 Haltesystem oder mit genähten Separationen zur Verfügung. Darüber hinaus ist Parat als Hersteller in der Lage, jede gewünschte weitere Individualisierung mit den Kunden zu entwickeln und herzustellen, nicht zuletzt spezifisch angepasste Schaumstoffeinsätze.

Zum perfekten Transportsystem werden die Koffer durch den Paramover, der ab Herbst 2024 erhältlich sein wird. Dieser Trolley ist mit einer großen Transportbox als Basis ausgestattet. Große Vollgummiräder und gummierte Griffe sorgen beim mobilen Einsatz für ein sicheres Handling. Denn der Paramover kann neben der Basisbox mit zwei weiteren Koffern der Paractive Serie bestückt werden. Diese werden einfach auf die zwei robusten Adapterplatten aus glasfaserverstärktem Polyamid-Kunststoff (PA6 GF30) mit einem Metallinlay aufgesetzt und fixiert. Der Clou des Systems: Die Platten sind um 360 Grad schwenkbar, so dass die oberen Koffer einfach, je nachdem, welcher von ihnen geöffnet werden soll, gedreht werden können. Durch die große Basisbox ist dabei immer ein sicherer Stand des Transportsystems gewährleistet. So lassen sich die verschiedenen Koffer parallel öffnen, ohne dass einer von den Koffern aus dem System herausgenommen werden muss. Geht der mobile Einsatz weiter, werden alle Koffer wieder in die Ausgangsrichtung gedreht und der Trolley kann bequem manövriert werden.

Durch die Möglichkeit, neben den Paractive Koffern auch andere Toolboxes mithilfe einer Adapterplatte an das Paramover Systems fixieren zu können, schafft Parat als der Spezialist für den Werkzeugtransport eine neue Flexibilität.

#### NEUE DEFINITION VON ORDNUNG UND EFFIZIENZ

Mit der Tool.bag TEX.223 hat B&W International eine Werkzeugtasche entwickelt, die eine neue Qualität in den Arbeitsalltag von Handwerkern und Servicetechnikern bringt. Möglich macht das ein modulares Transport-, Stau- und Tragesystem, mit dem die Tasche zum Multitalent wird.

Das Innere der Tool.bag TEX.223 besitzt herausnehmbare Werkzeugtafeln und kann mit unterschiedlichen Tool-Modulen ausgestattet werden, die sich über das integrierte Fidlock-Magnetsystem blitzschnell am Werkzeuggürtel befestigen lassen, der optionaler Bestandteil des Ausstattungspakets ist. Die Tool.bag TEX.223 hat ein Volumen von 22,3 l und lässt sich mit verschiedenen Tool-Modulen flexibel erweitern.

„Die B&W Tool.bag TEX.223 ist das Ergebnis intensiver Forschung und Entwicklung“, erläutert Gerhart Seichter, Geschäftsführer von B&W International. „Wir haben sie so konzipiert, dass der Handwerker auf der Baustelle sicher und hochkonzentriert arbeiten kann und im wahrsten Sinne des Wortes freie Hand behält.“

#### L-BOXX NEXT LEVEL

BS Systems, die Marke hinter den bekannten L-Boxxen, zeigte auf der Internationalen Eisenwarenmesse die Perspektiven für die weitere Entwicklung des Werkzeugtransportsystems auf. Die ausgewählten Partnern vorbehaltene Präsentation in zugangsbeschränktem Bereich hielt die Neuheiten, unter ande-

Die neue Werkzeugtasche B&W Tool.bag TEX.223 lässt sich mit Tool-Modulen modular konfigurieren und individuell erweitern. Ausstattungsoption ist ein Werkzeuggürtel mit Fidlock-Magnetsystem. (Foto: B&W International)



Ein kleiner Blick auf die Perspektiven einer neuen Effizienz, Produktivität und Ergonomie bei Werkzeugtransport – und auf die nächste Generation der L-Boxx. (Foto: BS Systems)

rem den L-Boxx Contractor bereit. „L-Boxx Contractor ist unsere Vorstellung davon, wenn es um das Thema Transport und Organisation im Handwerk geht. Die perfekte Fusion von modernem Design, Funktionalität und absoluter Robustheit. Transportation, Storage und Packaging – alles aus einer Hand“, so BS Systems-Geschäftsführer Fatih Yilmaz.

Das Konzept der neuen Produktlinie zielt darauf ab, den Bedürfnissen der modernen Baustelle gerecht zu werden und verspricht Verbesserungen in den Bereichen Effizienz, Produktivität und Ergonomie. Leanmanagement erhält Einzug im Handwerk – das Stichwort: verbesserte Arbeitsbedingungen – in Zeiten, in denen Handwerksbetriebe händeringend nach Personal suchen. L-Boxx Contractor verspricht größere Boxen mit höherer Zuladung, gesteigerte Mobilität und eine durchgängige Kompatibilität zum L-Boxx & ProClick System.

„Unsere Konstrukteure arbeiten nun mit Hochdruck das auf der Messe gewonnene Feedback ins Produkt ein, währenddessen laufen mit den Prototypen bereits erste Usability- und Qualitätstests. Wir rechnen mit einer Verfügbarkeit im ersten Quartal 2025“, so Matthias Steber, Leiter der Produktentwicklung bei BS Systems.

#### GUT SORTIERT IN DEN ARBEITSTAG

Mit den Systainer3-Modellen Combi und Sortainer präsentiert Tanos zwei smarte Neuentwicklungen für den Sortier- und Aufbewahrungsbereich. Der Systainer3 Combi – eine Kombination aus Systainer und integrierter Schublade – sowie das durchdachte Schubladen-System Systainer3 Sortainer dienen wie schon die beliebten Vorgängermodelle der T-LOC-Reihe als flexible Aufbewahrungslösungen für Baustelle und Werkstatt. Zusammen mit der Design-Überführung in die dritte Systainer-Generation spendiert Hersteller Tanos den Produktneuheiten nun zahlreiche clevere Extras.

Während alle Systainer3 miteinander koppelbar sind und mit personalisierten Steckkarten versehen werden können, glänzen die verschiedenen System-





koffer mit einer Vielzahl zusätzlicher Highlights. So ist etwa der neue Systainer3 Combi mit einer praktischen Diebstahlsicherung in Form von Theft-Tags ausgestattet, mit welchen sich das Modell im Handumdrehen verschließen oder gar verplomben lässt. Beide Neuzugänge, der Systainer3 Sortainer und der Systainer3 Combi, sind darüber hinaus für eine sichere Verstaueung

im Fahrzeug ausgelegt. Diese ist durch die Integration in die Vario3-Einrichtungen von Bott standardmäßig gewährleistet.

Tanos-Produktmanager Norbert Jehle betont: „Ein modernes Verpackungs- und Transportsystem wie der Systainer muss maximal mobil sein. Mit unseren neuen Systainer3-Modellen Combi und Sortainer ergänzen wir unser fahrzeugkompatibles Systemkoffer-Portfolio nun um zwei flexible Lösungen, die ganz auf den Sortier- und Aufbewahrungsbedarf zugeschnitten sind.“



Verknüpfbar, stapelbar und in zwei Varianten verfügbar: Mit drei Schubladen und zahlreichen Trennstegen ausgestattet, ist der Systainer3 Sortainer das ideale Koffersystem für die übersichtliche Aufbewahrung unterschiedlichster Kleinteile.

Der neue Systainer3 Combi ist die Kombination aus Systainer und integrierter Schublade. So bietet die in den Größen M 287 und M 337 erhältliche Systainer3-Basis in ihrem Inneren viel Platz für verschiedenste Werkzeuge von empfindlichen Mess- und Prüfgeräten über den Winkelschleifer bis hin zur Stichsäge. (Fotos: Tanos)



Wie gewohnt sind die neuen Systeme von Tanos für den Sortier- und Aufbewahrungsbedarf mit allen Mitgliedern der Systainer-Produktfamilie kompatibel und individuell konfigurierbar. Das gilt für die Auswahl der möglichen Einsätze und Einlagen ebenso wie für die farbliche Gestaltung und Markenpersonalisierung der einzelnen Kofferbestandteile.

### NEUE EFFIZIENTE LÖSUNGEN FÜR DIE ORGANISATION VON WERKZEUGEN

Die Dewalt T Stak- und ToughSystem-Aufbewahrungssysteme sind speziell für den professionellen Einsatz entwickelt worden, um eine langlebige und effiziente Organisation sicherzustellen. Das ToughSystem 2.0 Aufbewahrungssystem eignet sich vorwiegend für den Außeneinsatz und bietet mobile, modulare und stapelbare Aufbewahrungslösungen, die speziell dafür konstruiert sind, um Werkzeuge selbst unter extremen Baustellenbedingungen und Wettereinflüssen dauerhaft zu schützen. Das tragbare, robuste und langlebige Design des ToughSystem 2.0 ist darauf ausgelegt, sich an Handwerker und ihre Aufgaben anzupassen und sie von der Werkstatt über den Transporter bis zur Baustelle und überall dorthin zu begleiten, wo die Arbeit sie führt.

T Stak ist ein modulares, tragbares Aufbewahrungssystem, speziell für den professionellen Handwerker entwickelt und besonders auch für den Innenbereich geeignet. Jedes Modul des T Stak Systems ist individuell anpassbar und kann so entsprechend den spezifischen Anforderungen des Anwenders konfiguriert





Mit verschiedenen Marken arbeiten?  
Einfach mit einem CAS - Akku.

Profitieren Sie von 100% Kompatibilität bei Maschinen, CAS Akkupacks und Ladegeräten in einem herstellerübergreifenden System! Die TRUMPF Akkuwerkzeuge zum Trennen und Verbinden wurden für die Metallbearbeitung sowie für die typischen Aufgaben in Branchen wie Dach & Fassade und Stahl- und Metallbau entwickelt.  
[www.trumpf.com/s/powertools](http://www.trumpf.com/s/powertools)





Die mobile Montagebox ist kompatibel mit dem T Stak Aufbewahrungssystem und eignet sich mit Abmessungen von 796 x 596 x 430 mm bei 113 l Stauvermögen, Schwerlastträgern und robustem Teleskopgriff ideal für den einfachen Transport größerer Werkzeuge.

werden. Dank des effizienten Verbindungssystems können die robusten Einzelkomponenten schnell und sicher miteinander verbunden werden – für einen deutlich vereinfachten Transport und die optimale Lagerung der Werkzeuge.

Mit den jüngsten Erweiterungen bieten beide Dewalt Systeme zusätzliche Möglichkeiten und Funktionen, die den Arbeitsalltag noch einfacher und effizienter gestalten: Der Multi-System-Adapter ermöglicht ab sofort maximale Kompatibilität der Dewalt Aufbewahrungsplattformen und schafft damit zahlreiche zusätzliche Kombinationsmöglichkeiten der Systeme. Der Adapter ermöglicht eine schnelle und flexible Verbindung der Dewalt Aufbewahrungslösungen: T Stak-Boxen lassen sich so einfach auf ToughSystem 2.0-, ToughSystem Gen-1- und ToughCase-Aufbewahrungslösungen stapeln. Der Adapter kann zudem für Dewalt Zubehör-Boxen und Organiser (ToughCases auf ToughSystem) verwendet werden. Dank des integrierten Elektrowerkzeughalters können zudem Elektrowerkzeuge sicher aufbewahrt werden.

Die hohe ToughSystem 2.0 Werkzeugbox im Halbformat verfügt über einen IP65 Wasser- und Staubschutz und ist sowohl kompatibel mit ToughSystem Boxen im Halbformat als auch in normaler Größe. Dank selbstverriegelnder Verschlüsse zum Stapeln der Boxen ist die Werkzeugbox schnell und bequem mit anderen ToughSystem 2.0 Boxen verbunden – ideal kombinierbar z. B. mit der Charger-Box in gleicher Höhe, beispielsweise für die Aufbewahrung von Akkus



oder Werkzeugen. Die ToughSystem 2.0 Werkzeugbox ist mit integrierten LED-Arbeitsleuchten ausgestattet und somit ideal für Arbeiten bei schlechten Lichtverhältnissen. Zwei um 360° drehbare LED-Panels (4000 lm) bieten sieben verschiedene Beleuchtungsmodi. Das vielseitig positionierbare Beleuchtungsmodul verfügt über robuste Metallbügel und Stativanschlüsse in 5/8" und 1/4" und ist kompatibel mit 18 Volt XR Akkus und 18 Volt Flexvolt Akkus. Und die neue mobile Montagebox ist kompatibel mit dem T Stak Aufbewahrungssystem und eignet sich bei 113 l Stauvermögen, Schwerlastträgern und robustem Teleskopgriff ideal für den einfachen Transport größerer Werkzeuge, die nicht in die T Stak Standard-Boxen passen. ■

Bringt Licht ins Dunkel: Die ToughSystem 2.0 Werkzeugbox ist mit integrierten LED-Arbeitsleuchten ausgestattet und somit ideal für Arbeiten bei schlechten Lichtverhältnissen. (Fotos: Dewalt)



## Schnell kontrolliert

Zur Internationalen Eisenwarenmesse stellte Hazet einen neuen Werkzeugwagen vor, der mit einem Blick anzeigt, ob alle Einzelteile des umfangreichen Werkzeugsortimentes korrekt enthalten sind. Ein einfacher Blick auf die Lichtleiste an der linken Seite neben den Schubladen genügt. Steht dort alles auf grün, ist alles vollständig, leuchtet es neben einer Schublade rot, fehlt dort etwas. Diese Überwachung ist überall dort wichtig, wo keine Werkzeuge bei der Montage vergessen werden dürfen – sei es in Triebwerken, Turbinen oder Motoren.

Hazet löst die Aufgabenstellung der Überwachung punktgenau: Unter jedem Werkzeug ist ein Sensor eingebaut, der über die in der Schublade unter der Schaumstoffeinlage vorhandenen Platine den Impuls gibt, ob das Werkzeug eingelagert ist oder eben nicht.

Hazet-Marketingleiter Carsten Scholz stellt den neuen Werkzeugwagen mit Vollständigkeitskontrolle während der Kölner Eisenwarenmesse vor. (Foto: Hazet)

Dadurch wird eine Genauigkeit bis hin zu einem einzelnen Bit erreicht. Die untere Schublade des Wagens ist als Wiegeschale ausgelegt. Hier können individuell Werkzeuge eingelagert werden, die dann anhand des hinterlegten Gewichts auf Vollständigkeit hin identifiziert werden.

Über die reine Vollständigkeitskontrolle hinaus bietet Hazet noch weitere Möglichkeiten der Werkzeugsicherung im Rahmen des neuen Werkzeugwagenkonzeptes. So ist auch ein elektronischer Verschluss inklusive Identifizierung und Speicherung der jeweiligen Nutzerin oder des jeweiligen Nutzers möglich. So lässt sich bei Bedarf schnell und einfach nachvollziehen, wer wann etwas aus dem Werkzeugsortiment entnommen hat. Als dritte Variante wird die Einbindung des Werkzeugwagens in das jeweilige Firmennetzwerk angeboten. Dadurch können Freigaben und Entnahmeprotokolle direkt bearbeitet und eingesehen werden, ebenso ist die Anzeige möglich, ob das Originalwerkzeug am Platz ist.

Die Energie bezieht der neue Werkstattwagen aus einem 18 Volt Lithium Ionen-Akku, so dass der Wagen ohne störendes Kabel frei manövriert werden kann. Die Akkulaufzeit beträgt, wie in Tests festgestellt wurde, etwa 24 Stunden.





Die Laserschneidanlage zur Bearbeitung der Schaumeinlagen. W.AG bietet unterschiedlichste Lösungen für die Individualisierung der Schaumeinlagen zum sicheren Transport der Werkzeuge an. (Fotos: André Druschel)



Die Produktion von W.AG im thüringischen Geisa ist weitgehend automatisiert.

## INDIVIDUELLE VERPACKUNGSLÖSUNGEN

# Breite Auswahl und noch mehr Möglichkeiten

Für Werkzeuge, empfindliche Meßgeräte und vieles mehr immer die richtige Kofferlösung zu haben, ist der Anspruch der W.AG Funktion + Design GmbH aus Geisa. Nicht zuletzt deshalb werden die Koffer in der Werkzeugbranche bereits umfangreich genutzt. Durch den hohen Individualisierungsgrad bieten sie sich aber auch als perfektes Marketing- und Kundenbindungselement an, wie Bertram Göb, geschäftsführender Gesellschafter der W.AG Funktion + Design GmbH, neben anderem in unserem Gespräch darstellt.

**ProfiBörse: Was zeichnet Ihre Kofferlösungen aus?**

Bertram Göb: Mit unseren Koffern und Boxen bieten wir unseren Kundinnen und Kunden ein innovatives Produktportfolio in Verbindung mit einem einzigartigen Leistungsspektrum. Von der Entwicklung, über Formenbau bis hin zum Direktvertrieb bündelt W.AG das gesamte Know-how am Produktionsstandort Geisa/Rhön.

Dazu gehört die individuelle und fachlich umfassende Beratung durch unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Außendienst in Zusammenarbeit mit dem erfahrenen Innendienst. Durch die kundenbezogene Innen- und Außengestaltung bieten wir unserer Kundschaft ein hohes Maß an Individualität. Unsere Kundinnen und Kunden können bei allen Baureihen zwischen drei verschiedenen Materiallinien wählen: PUREline, ORGANICline (pflanzenbasiertes PP) und CIRCLEline (30 Prozent Recyclingmaterial). Dabei sind alle unsere Produkte für den langfristigen Gebrauch einsetzbar, bereits in der Entwicklung achten wir auf optimalen Materialeinsatz.

Sie sorgen neben den Koffern auch für das Innenleben – wie individuell können Sie Koffer und Innenausstattung anbieten?

Bertram Göb, geschäftsführender Gesellschafter der W.AG Funktion + Design GmbH.

W.AG hat eine tiefe Wertschöpfung für B2B-Lösungen. Neben dem eigenen Werkzeugbau und Spritzguss steht auch die eigene Schaumverarbeitung für Inlaylösungen zur Verfügung.

Zur Ausstattung unserer Koffer bieten wir Schaumeinlagen und Tiefzieheinlagen an. Die gefertigten Schaumeinlagen werden in Form, Qualität und Verarbeitungstechnik individuell an die zu verpackende Produkte angepasst. Wir können hier für jede Anforderung aus einem breiten Schaum-Portfolio auswählen, welches Schäume in verschiedenen Materialqualitäten und Farben umfasst. Mit unserem modernen Maschinenpark garantieren wir höchste Qualität der Schäume. So haben wir bei der Herstellung des Inlays die Wahl zwischen Wasserstrahlschneiden, Fräsen und Laserschneiden mit der Möglichkeit der Lasergravur. Zudem besteht eine



Die Koffer der Serie ORGANICline sind aus pflanzenbasiertem PP und voll recycelbar, sodass wertvolle Rohstoffe im Wertstoffkreislauf erhalten bleiben. Sie sind mit dem geschützten EU-Gütesiegel GREEN BRAND ausgezeichnet, das von unabhängigen Stellen nach transparenten Kriterien vergeben wird.

Auswahl bei der Innenausstattung. Mit Taschen für sichere Aufbewahrung oder einer Zwischenplatte zum Schutz der Produkte bei schweren Kofferinhalten sind hier weitere Lösungen für die Verpackung gegeben.

Bieten Sie auch Sonderlösungen für Händler an, die sich mit eigenen Kofferlösungen profilieren wollen?

Neben der Privatlabel-Sparte bietet W.AG den B2B-Kunden OEM – „Original Equipment Manufacturer“-Lösungen an. Hierbei werden die Designwünsche unter Berücksichtigung der täglichen Beanspruchung bereits bei der Entwicklung berücksichtigt. In sieben Schritten, bei denen wir die Kunden individuell begleiten, entsteht eine vollendete Verpackungslösung.

Liefen Sie zu den individuellen Produktlösungen auch Unterstützung beispielsweise in Design- und Gestaltungsfragen oder dem begleitenden Verkaufsmaterial wie Daten etc.?

Neben zahlreichen Kombinationsmöglichkeiten von Kofferschalen, Verschlüssen und Schaumeinlagen können die Verpackungslösungen in unterschiedlichen Verfahren bedruckt werden. So entsteht aus einer Verpackung ein individueller Markenbotschafter, der dem verpackten Produkt einen unverwechselbaren Mehrwert bietet. Zur Wahl stehen In-Mould-Labeling, Sieb- und Tampondruck, sowie Digitaler Direktdruck. ■



Die nahezu vollständige Feinstaubbeseitigung mit dem NT 30/1 Tact Te M von Kärcher gewährleistet saubere und sichere Arbeitsplätze. (Fotos: Kärcher)

Arbeitsgeräte sind auf Baustellen höchsten Belastungen ausgesetzt. Dennoch muss ihre Funktionsfähigkeit zu 100 Prozent gesichert sein. Neben einer umfassenden Intensivreinigung nach Abschluss der Bauarbeiten ist die tägliche Zwischenreinigung nach jeder Benutzung ein wichtiger Faktor, um die Funktionsfähigkeit der Geräte zu erhalten.

Wichtigstes Reinigungsgerät für grobe Verschmutzungen: der Hochdruckreiniger. Er ist in der Lage, auch festsitzenden Schmutz und hartnäckige Ablagerungen schnell und zuverlässig, ohne den Einsatz von Reinigungsmitteln und mit wenig Kraftaufwand, zu entfernen. Räder, Schaufeln, Schütten und Ketten werden mit hohem Druck von Schlamm, Baustaub und sogar Betonresten befreit.

Für den Einsatz auf Baustellen eignen sich besonders mobile Hochdruckreiniger, hier ist im Kärcher-Sortiment eine große Bandbreite geboten. Es gibt verschiedene Größenklassen, Antriebe und Druckvarianten sowie Kalt- und Heißwasserstrahler, um vielen unterschiedlichen Ansprüchen gerecht zu werden. Je nachdem, ob beispielsweise bereits eine Wasser- oder Stromleitung vorhanden ist, gibt es Geräte mit elektrischem oder Dieselantrieb, mit Wasseranschluss oder Tank. Mit kompakten Geräten wie dem HD 10/25-4 SXA Plus von Kärcher sind Anwender besonders mobil und können die verschiedenen Bereiche der Baustelle schnell und unkompliziert erreichen.

Der Kaltwasser-Hochdruckreiniger HD 10/25-4 SXA Plus bringt eine Durchflussmenge von 500 bis 1.000 Litern pro Stunde sowie einen Arbeitsdruck von 250 bar mit sich und ist damit für das Entfernen starker Verschmutzungen geeignet. Robuste Pumpen mit keramikbeschichteten Kolben und Zylinderköpfen aus Messing sowie luft-/wassergekühlte Motoren sorgen auch bei starker Beanspruchung für eine lange Lebensdauer.

Zum Gerät gehört eine Ausstattung, die ergonomisches Arbeiten ermöglicht: Mit Hilfe der EASY!Force-Hochdruckpistole, welche die Rückstoßkraft des Hochdruckstrahls nutzt und damit die Haltekraft für Anwender auf null reduziert, kann lange und ermüdungsfrei gearbeitet werden. Durch die Ausstattung

## ARBEITSGERÄTE REINIGEN

# Essenziell für Funktion und Sicherheit

Für effektives Arbeiten auf dem Bau braucht es passende Arbeitsgeräte. Auf einer Baustelle anfallender Schmutz und Baustaub können Arbeitsgeräten wie Schaufeln, Schubkarren oder Werkzeugen aber ganz schön zusetzen. Damit die Hilfsmittel langfristig zuverlässig und sicher funktionieren, gehören eine sorgfältige Reinigung und Pflege unbedingt zur Arbeitsroutine. Je nach Gerät und Verschmutzungsgrad kommen dabei unterschiedliche Reinigungsgeräte zum Einsatz – vom Hochdruckreiniger bis zum Sauger. Kärcher bietet die gesamte Spannbreite auf professionellem Niveau.



Besonders anwenderfreundlich ist es, wenn der Filter wie beim NT 30/1 Tact Te M in einem eigenen Gehäuse untergebracht ist. Der Wechsel ist damit ohne direkten Schmutzkontakt möglich.







Die Rotordüse Vibrasoft von Kärcher macht das Arbeiten für Anwender deutlich ergonomischer, da sie um bis zu 30 Prozent weniger Vibrationen verursacht als das Vorgängermodell.

mit Servo-Control können Anwender die Wassermengen- und Druckregulierung komfortabel an der Pistole vornehmen.

Eine Rotordüse mit Vibrasoft-Funktion sorgt zudem dafür, dass Vibrationen reduziert und die Hände richtig durchblutet werden – das erleichtert Anwendern vor allem lange Arbeitseinsätze. Als SXA-Variante verfügt das Gerät außerdem über eine automatische Schlauchtrommel, die das Auf- und Abwickeln des Schlauches auch unter Druck erleichtert.

#### GEGEN HARTNÄCKIGE VERSCHMUTZUNGEN: DIE ROTORDÜSE VIBRASOFT

Bei der Entfernung hartnäckiger Verschmutzungen kommt häufig die sogenannte Dreckfräse zum Einsatz – eine Düse, die den Hochdruck-Punktstrahl rotieren lässt und somit mehr Flächenleistung erzeugt. Die Rotordüse Vibrasoft von Kärcher macht das Arbeiten für Anwender deutlich ergonomischer, da sie um bis zu 30 Prozent weniger Vibrationen verursacht als das Vorgängermodell. Voll zum Tragen kommt die geringere Belastung im oberen Leistungsbereich von Hochdruckreinigern der Superklasse, also bei Wassermengen von maximal 1.300 l/h und einem Druck von bis zu 250 bar. Die Düse lässt sich auch mit Geräten niedrigerer Leistungsklassen sowie mit Heißwasser-Geräten bei Wassertemperaturen bis 85 °C einsetzen.

Um die Vibrationen beim Einsatz seiner neuen Rotordüse zu reduzieren, hat Kärcher am sogenannten Läufer angesetzt. Er ist an der Spitze der Düse befestigt und hinten frei, um sich bewegen zu können und den Punktstrahl mit 4.500 U/min rotieren zu lassen. Durch eine verbesserte Auslegung des Läufers sind die Schwingungswerte verringert, weshalb bis zu ein Drit-



Mit kompakten Kaltwasser-Hochdruckreinigern wie dem HD 10/25-4 SXA Plus sind Anwender besonders mobil und können die verschiedenen Bereiche der Baustelle schnell und unkompliziert erreichen.

tel weniger Vibrationen beim Anwender ankommt. Das zum Patent angemeldete System reduziert die körperliche Belastung und vermeidet Ermüdungserscheinungen. In Kombination mit der EASY!Force-Hochdruckpistole ist somit sehr ergonomisches Arbeiten möglich.

Die Vibrasoft-Düse ist in zwei verschiedenen Größen erhältlich (050 und 080). Bei den Plus-Varianten der aktuellen Superklasse-Hochdruckreiniger von Kärcher ist die passende Variante im Lieferumfang enthalten.

#### STAUBSICHER ARBEITEN UND BAUSTAUB ENTFERNEN

Neben den groben Verschmutzungen durch verkrusteten Schlamm, Beton und Schmierstoffe verursachen feiner Baustaub und Holzstaub oft hohe Reinigungsaufwände. Dieser feine Staub birgt ein erhebliches Gesundheitsrisiko und sollte daher möglichst vermieden werden. Dafür gibt es effektive Absaugvorrichtungen, die etwa beim Bohren oder Schleifen eingesetzt werden. Dennoch ist eine vollständige Vermeidung von Baustaub nicht möglich.

Aufgewirbelter Staub setzt sich nicht nur auf den Oberflächen ab, sondern gelangt durch kleine Öffnungen auch ins Innere von Arbeitsgeräten wie Elektrowerkzeugen und -maschinen sowie Kleingeräten. Hier können Sicherheitssauger sowie Nass-/Trockensauger

von Kärcher mit passendem Zubehör helfen. Je nach Branche, Arbeitsprozess und Staubmenge eignen sich für die Absaugung Staubsauger (z. B. Nass-/Trockensauger, Bauenstauber) der Klassen M und H sowie Ex-geschützte Sauger der Zone 22, die sich durch unterschiedliche Saugkraft und Filterleistung auszeichnen.

#### NASS-/TROCKENSAUGER FÜR BAU UND INDUSTRIE: NT 30/1 TACT TE M

Lungengängige Feinstäube der Staubklasse M, die häufig auf Baustellen anfallen, beseitigt der NT 30/1 Tact Te M von Kärcher sicher und zuverlässig. Dank einer vollautomatischen Filterabreinigung beseitigt der BG-Bau geförderte Nass-/Trockensauger hohe Mengen an Feinstaub bei einer gleichzeitig garantierten Filtrationseffizienz von 99,9 Prozent. Durch seine integrierte Gerätesteckdose mit Automatiklauf eignet sich das Gerät besonders für die Direktabsaugung bei stauberzeugenden Arbeiten mit Elektrowerkzeugen. Auch bereits auf Boden oder Maschinen abgelagerte Stäube können mit den Zubehören mühelos und vollständig in den robusten 30-Liter-Behälter mit Lenkrollen und Bumper aufgesaugt werden. Wirksamer Schutz vor Stromschlägen wird zudem durch antistatische Aufladung geboten: der Sauger verfügt über ein komplettes Antistatiksysteem mit leitendem Zubehör. ■



Hochdruckreinigung in Kombination mit der EASY!Force-Hochdruckpistole, reduziert die Haltekraft nahezu auf Null und ermöglicht auch über längeren Zeitraum hinweg ein ergonomisches Arbeiten.

Weitere Informationen, Tipps und Anleitungen für verschiedene Reinigungsfragen sowie die passenden Reinigungsgeräte, -mittel und Zubehöre zur Reinigung und Pflege bietet Kärcher online unter:

<https://www.kaercher.com/de/professional/know-how.html>



Ein Set, das zahlreiche Anwendungsfälle im SHKP-Bereich abdeckt: das Wera 2go SHK Set.



## Werkzeuge für Sanitär, Heizung, Klima und Photovoltaik

Alleine 14 Neuheiten für SHKP-Anwendungsbereiche zeigen die zunehmende Bedeutung dieses Marktes. Beispiele hierfür sind:

Das Photovoltaik-Montage Werkzeug-Set: Das Set enthält die für die Montage von Solar-Anlagen notwendigen Werkzeuge wie Drehmomentschraubendreher mit Pistolengriff (3,0-6,0 Nm), Ringmaulschlüssel und Montageschlüssel für Solar-Stecker.

Der Montageschlüssel für Solar-Stecker MC4 dient zum Anziehen und Lösen der Kabel-Verbindung sowie zum Lösen der Verriegelung der Steckverbindung.

Der geschlitzte Steckschlüssel ist speziell geeignet für die Montage von oben und seitlich verkabelten Temperatursensoren, Thermoaltern und weiteren Bauteilen.

Das Drehmomentschlüssel-Set für Wärmepumpen und Klimaanlage: Mit diesen Werkzeugen können die bei Klimaleitungen von Kälte- und Klimaanlage sowie Wärmepumpen verwendeten Schraubverbindungen sachgerecht angezogen werden.

Besonders hilfreich sind außer dem Click-Torque Drehmomentschlüssel die drei Joker Einsteckwerkzeuge, die dank geringen Gewichts und Flexibilität im Außeneinsatz besonders geschätzt werden. Die Ratschenfunktion im Maul des selbstjustierenden und verstellbaren Schlüssels sorgt für schnelles und durchgängiges Schrauben ohne Neu-Ansetzen.

Safe-Torque A 1 SHK Set 1 und Wera 2go SHK 1 Werkzeugsatz für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik: Häufig weiß man vor der Fahrt zum Arbeitseinsatz noch nicht exakt, welche Werkzeuge vor Ort tatsächlich benötigt werden. Diese beiden Sets dürften fast jede Aufgabe im SHK-Bereich lösen.

Das Wera Set mit 1/4" Safe-Torque Drehmomentschlüssel in der Range von 2-12 Nm erleichtert die Arbeit ungemein: Der Schlüssel verfügt über eine Überrauch-Mechanik, sodass das Aufbringen eines zu hohen Drehmomentes ausgeschlossen ist. Acht Zyklop Nüsse und neun Zyklop Bit-Nüsse ermöglichen die Betätigung von 17 verschiedenen Muttern und Schrauben.

Das Wera 2go SHK Set ist sogar 30-teilig und enthält neben den wichtigsten Wera Schraubwerkzeugen auch noch heiß begehrte Werkzeuge von Bessey, Knipex, Lyra, Picard, PUK und Stabila.

## DIE WERA FRÜHJAHRNEUHEITEN

# Neue Ideen in neuen Sets

Das Schrauben noch ergonomischer und exakter zu machen, ist der Anspruch, den Wera von Anfang an verfolgt. Mit dem wachsenden Anspruch nach kontrollierten Verschraubungen in vielen Bereichen wächst auch der Anspruch an die Schraubwerkzeuge. Mit seinen Frühjahrsneuheiten zeigen die Tool Rebels wieder einmal, wie viel Potenzial in diesem Werkzeugsegment steckt – ob durch neue technische Lösungen oder sinnvolle Sets.



Über die Schnellverstellung lassen sich beim Safe-Torque Speed fünf verschiedene Drehmomentwerte auswählen.

## Safe-Torque Speed

Das neue und besonders handliche Drehmomentschraubwerkzeug mit super-schneller Einstellung des gewünschten Torque Wertes. Mit der beruhigenden Sicherheit, dass das gewählte Drehmoment aufgrund der Überrauchtechnik nicht überschritten werden kann.

Über die Schnellverstellung lassen sich fünf verschiedene Drehmomentwerte auswählen, die sowohl im Rechts- als auch im Linksanzug für tolle Schraub-Erfolge sorgen.

Besonderes Extra: Durch die Fest-Stellung (Torque Lock Funktion) lässt sich der Safe-Torque Speed wie ein konventioneller Schraubendreher mit unbegrenztem Anzugs- und Lösemoment einsetzen.

Zwei Varianten mit den Anzugsdrehmomenten 1,0; 1,5; 2,0; 2,5; 3,0 Nm sowie 2,0; 3,0; 4,0; 5,0; 6,0 Nm sorgen für eine praxismgerechte Drehmoment-Range. Geeignet für Bits mit 1/4"-Außensechskanttrieb nach DIN ISO 1173-C 6,3 und E 6,3 (ISO 1173).

Außerdem schickt Wera drei anwendergerechte Sätze ins Rennen: Einen Universal-Satz, einen Fahrrad-Satz sowie einen Satz für die Verschraubung von Hartmetall-Wendeschneidplatten.

## Limited Edition

Ideal fürs Frühjahr, wenn viele draußen unterwegs sind. Ein Werkzeugsortiment für die gängigsten Schraubwendungen gepaart mit einem Fanartikel, der auch wirklich seinen Einsatz finden wird. Eine 550 ml-Trinkflasche vom Markenpartner Elite. Für den Sport, für Wanderungen oder auch für den mobilen Arbeitseinsatz: Denn Durst ist unterwegs ein häufiger Begleiter, nicht nur beim Schrauben.

Wer beim Schrauben Durst bekommt, greift zur Limited Edition der Trinkflasche im Wera-Design.





## Der Torque Advisor

Die neu erdachte und unglaublich vereinfachte Einstellung von Drehmomentwerten bei Einsteckwerkzeugen.

Wenn Drehmomentwerkzeuge und Einsteckwerkzeuge zusammenkommen, verändert sich der aufgebrauchte Drehmomentwert je nach Geometrie der Einsteckwerkzeuge.

Denn: Die Kalibrierung eines Drehmomentwerkzeugs erfolgt mit einem Prüfadapter. Einsteckwerkzeuge haben jedoch davon abweichende Geometrien, sodass der einzustellende Nm-Wert diese Geometrien berücksichtigen muss, um zum richtigen Ergebnis zu kommen.

Darauf vor Ort beim Arbeitseinsatz zu achten, ist aufwändig und oft umständlich.

Der neu erdachte Weg von Wera erfolgt über QR-Codes auf den Einsteckwerkzeugen und auf den Drehmomentschlüsseln. Einfach QR-Code scannen, Wunschwert eingeben und den korrekten einzustellenden Nm-Wert ablesen. Fertig.

Das Geheimnis ist schnell enthüllt. Hinter dem QR-Code steckt eine Formel. Nur: Wer hat beim Arbeitseinsatz schon so viel Zeit, um eine Formel auszufüllen? Häufig fehlen auch Stift und Papier. Doch das ist nun Vergangenheit.



QR-Codes auf den Einsteckwerkzeugen liefern den einzustellenden, exakten Drehmomentwert.



Die Zyklop Comfort Knarre ist mit einer Kunststoff-Ummantelung ausgestattet. Die Zyklop Impaktor Nüsse sind durch die Farbkennzeichnung schnell zuzuordnen.

## Das Design-Wunder Zyklop Comfort

Diese Knarre besticht nicht nur funktionell, sondern ganz besonders auch durch ihren Designauftritt. Durch die schwarzen Nüsse im Satz wird auch die textile Box mit ihrem Inhalt zum absoluten Hingucker.

Die schlanke  $\frac{3}{8}$ " Zyklop Comfort Knarre mit 80 Zähnen für einen niedrigen Rückholwinkel von  $4,5^\circ$  verfügt über eine richtig angenehme Kunststoff-Ummantelung, mit der das Arbeiten auch bei niedrigen Temperaturen großen Spaß macht. Der Umschalthebel sorgt für den bequemen Richtungswechsel. Die Nüsse sind sicher verriegelt und werden durch die Betätigung des Druckknopfes entsperrt.

Die Ummantelung sorgt auch für den Schutz empfindlicher Oberflächen.

Die Zyklop Impaktor Nüsse zeichnen sich durch überdurchschnittliche Standzeiten auch bei extremen Anforderungen aus. Durch den Werkzeugfinder Take it easy (Farbkennzeichnung nach Größen) ist die benötigte Größe schnell zu Hand.



Der Wera Werkzeugfinder Take it easy hält nun auch Einzug bei den VDE Wechselklingen. Dadurch lassen sich diese noch besser von den Standardwechselklingen unterscheiden.

## Kraftform Kompakt VDE Take it easy

Der Wera Werkzeugfinder Take it easy hält nun auch Einzug bei den VDE Wechselklingen.

Hier ist der Werkzeugfinder eine besonders große Hilfe. Denn die VDE Wechselklingen befinden sich allesamt in der Regel in direkter Nachbarschaft zu ihren Verwandten in der Werkzeugtasche. Die Unterscheidbarkeit und damit das schnelle Auffinden des richtigen Werkzeugs werden durch die farbigen Klingen extrem begünstigt. Die Farben kennzeichnen die Profile, die exakte Größe ist auf dem Schaft gut ablesbar.

Der Kraftform Kompakt VDE Big Pack ist ein 26-teiliges Set mit zwei Handhaltern und 24 VDE-Wechselklingen (jeweils 157 mm lang) größtenteils mit reduziertem Klingendurchmesser (iS), so dass auch tiefliegende Schraub- und Federelemente erreicht und betätigt werden können.

Der Kraftform Kompakt VDE 17 Universal 1 Tool Finder verfügt über zwei Handhalter und 15 VDE Wechselklingen mit Tool Finder.

## Die neue Ratschen-Schraubendreher-Generation

Bei der neuen Generation der Ratschen-Schraubendreher für  $\frac{1}{4}$ " Bits ist die intuitiv bedienbare Mechanik im Griff integriert, wodurch das Werkzeug sehr kompakt wird. Die Werkzeuge haben ihre Klobigkeit verloren und sind somit auch für enge Bauräumen gut geeignet. 36 Zähne sorgen für einen äußerst praktischen, kleinen Rückholwinkel von  $10^\circ$ .

Das ist längst nicht alles. Zwei weitere Vorteile verdienen unbedingt Beachtung.

Das intuitive Ratschen und Zwirbeln in Schraubrichtung ist dank griffigem Richtungsschalter möglich – das hilft auch beim Ansetzen und beschleunigt das Arbeiten bei leichtgängigen Schrauben.

Der Ratschen-Schraubendreher kann nach rechts und links umgeschaltet werden und besitzt zudem eine  $0^\circ$ -Position. Sobald diese Position eingestellt wird, kann das Werkzeug wie ein ganz normaler Schraubendreher verwendet werden. Das kann wichtig sein, wenn man mit viel Feingefühl schrauben möchte.

Wera schickt zwei Größen ins Rennen, die als Einzelprodukt und in vier Sätzen erhältlich sind.



Ein Rückholwinkel von  $10^\circ$  und einfaches Ratschen und Zwirbeln zeichnen die neue, kompakte Ratschen-Schraubendreher-Generation aus. (Fotos: Wera)



Ein umlaufender Aluminiumrahmen sorgt beim Koffer des VDE-Werkzeugsatzes für die nötige Stabilität auch dann, wenn es robuster zugeht. (Foto: Stahlwille)

## Für Arbeiten unter Strom

Bei der Wartung und Reparatur von Maschinen, Anlagen und Betriebsmitteln zählt oft jede Minute. Stillstandszeiten kosten Geld. Mit VDE-konformen Werkzeugen ist es möglich, direkt an Strom führenden Teilen zu arbeiten und so viel Zeit bei der Vorbereitung zu sparen. Von Stahlwille gibt es dafür einen neuen Hartschalenkoffer, der mit einem 48-teiligen VDE-Werkzeugsatz bestückt ist – perfekt abgestimmt für Installations- und Wartungsarbeiten an elektrischen Anlagen.

Neben verschiedenen Zangen, einer Kabelschere, einem Kabelmesser und VDE-Tüllen in zwei Größen gehören Schraubendreher mit gängigen Antrieben zu der gut durchdachten Auswahl. Zentrales Element ist eine 3/8" Knarre mit drei Verlängerungen und passenden Steckschlüssel- und Schraubendrehereinsätzen – alles durchgängig VDE-konform. Mit einem besonders kleinen Arbeitswinkel von nur 4,5 Grad und der kompakten Bauform ermöglicht die Knarre Arbeiten auch auf engstem Raum. Der spezielle Verriegelungsmechanismus macht die Knarre besonders sicher: Erst der Druck auf den Quick-Release-Knopf löst das Einsteckwerkzeug, welches dann gewechselt werden kann. Ergänzt wird das Set durch Absperrband, sowie ein Warn- und ein Verbotsschild.

Sämtliche VDE-Werkzeuge im Koffer sind durchschlagsicher bis 1.000 Volt. Die isolierende Schutzschicht signalisiert mit ihrer roten Farbgebung auch optisch, dass es sich hier um Werkzeug für besondere Einsatzbedingungen handelt. Der Koffer selbst ist mit seiner signalroten Farbe auf den ersten Blick als Teil der VDE-Serie von Stahlwille erkennbar.

## Einfach aufgesteckt

Überall dort, wo Tageslicht fehlt oder nicht ausreicht, setzen Handwerker auf künstliches Licht, um das Sichtfeld angemessen auszuleuchten. Gerade für Aufgaben, bei denen es auf Präzision und Geschwindigkeit ankommt, erweisen sich klassische Beleuchtungslösungen jedoch oft als unflexibel. Denn der Nachteil vieler tragbarer Beleuchtungslösungen ist oftmals ihre Position in direkter Linie zwischen den Augen und den Händen des Nutzers bzw. dem Werkzeug und dem Werkstück. Gerade bei Präzisionsarbeiten wird so eine optimale Ausleuchtung behindert, wenn zum Beispiel die eigenen Hände den Schraubkopf und die Spitze eines Schraubendrehers beschatten.

Mit der Werkzeugleuchte SteckGO bietet Sonlux eine Alternative, die eine präzise und störungsfreie Beleuchtung unabhängig von der Position des Nutzers und seiner Bewegung garantiert. An der Düse einer Silikonpresse montiert oder in Kombination mit einer Bauschaumpistole gelangen damit selbst anspruchsvolle Arbeiten in schwierig zu beleuchtenden Bereichen. Die puckförmige Leuchte eignet sich mit ihrer flexiblen sternförmigen Werkzeugaufnahme zur unkom-

plizierten, werkzeuglosen Befestigung an einer Vielzahl unterschiedlicher Handwerkzeuge wie Schraubendreher, Steckschlüssel-Verlängerungen, Kartuschenpressen, Drucksprühpistolen und anderer stabförmigen Werkzeuge mit einem Durchmesser von bis zu 20 mm. Im robusten schlag- und bruchfesten Gehäuse der SteckGO (IK08 sowie IP 44) sind drei LEDs mit einer Farbtemperatur von 5.000 K verbaut, welche mit einem hohen Farbwiedergabeindex (Ra ≥ 80) beste Sichtbedingungen auch bei farbsensiblen Arbeiten garantiert.



Die SteckGO eignet sich vor allen Dingen für Arbeiten, bei denen es auf besondere Präzision ankommt. (Foto: Sonlux)





## Schnell belastbar

Der Speedhorse der Marke Bora ist der einzige Arbeitsbock auf dem Markt, der über eine sofortige Hebelentriegelung verfügt. Sie macht es möglich, das Arbeitsmittel in 1,6 Sekunden aufzustellen – 30 mal schneller als herkömmliche Arbeitsböcke. Damit ist das Speedhorse von Bora der ideale Begleiter für jede mobile Werkstatt. Der Arbeitsbock ist robust gebaut und hält mit einer Gewichtskapazität von 1.364 Kg pro Paar auch schweren Projekten stand. Die vorgebohrte Stahlplatte des Arbeitsbocks ermöglicht das Anbringen von Fixierungen oder Hölzern und schützt diese vor Beschädigungen. Die Extralänge von 114 cm sorgt für maximale Stabilität. Nach getaner Arbeit werden die Hebel an jeder Seite einfach gezogen –



egal in welcher Reihenfolge – und die Beine schnell und unkompliziert geklappt.

Dieser mit dem Pro Tools Innovation Award 2019 (UK) ausgezeichnete Sägebock, der von Ox Tools angeboten wird, revolutioniert die Baustelle und hilft Profis, schneller und effizienter zu arbeiten.

Schnell aufgebaut und mit nützlichen Details ausgestattet: das Speedhorse der Marke Bora. (Fotos: Ox Tools)

## VORSCHAU ►► PROFIBÖRSE 3/2024

### Schleifen – Trennen – Oberflächenbearbeitung

Alles wird besser: Die neuen Werkzeuge im Bereich der Oberflächenbearbeitung sowie für das Schleifen und Trennen von Werkstücken verbessern die Ergonomie, die Standzeit, die Leistungsfähigkeit und die Einsatzmöglichkeiten bei speziellen Anwendungen. Darüber hinaus werden sie mehr und mehr darauf ausgerichtet, auch in automatisierten Arbeitsbereichen optimale Ergebnisse zu liefern. In der kommenden Ausgabe der ProfiBörse zeigen wir die Neuheiten sowie die Trends und Tendenzen des Produktsegments.



FOTO: PFERD

Die ProfiBörse 3/2024 erscheint am 21. Juni 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 Abonnementspreis verpflichtet den Besteller zur Abnahme eines gesamten Jahrgangs. Danach gilt eine Kündigungsfrist von 10 Wochen zum Jahresende. Bei vorzeitiger Beendigung eines Abonnementsauftrages wird der Einzelpreis nachbelastet. Preisänderungen berechtigen nicht zur vorzeitigen Kündigung.

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

## schlütersche

ProfiBörse ist ein geschützter Titel der Schlütersche Fachmedien GmbH

International Standard Serial Number (ISSN) 1436-9230

**fischer** 

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



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

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

Weitere Informationen

