

PROFITBÖRSE

DAS MAGAZIN FÜR FACHGROSSHANDEL, HANDWERK & INDUSTRIE

LUKAS
lukas-erzett.com

LERNEN SIE UNSERE NEUEN INNOVATIONEN
FÜRS SCHLEIFEN UND POLIEREN KENNEN!

NEXT LEVEL INNOVATIONS.

SLTO/SLTR CERAMIC AD

U-EDGE PRO

SLTT CERAMIC 3p

PG EASY CERAMIC PS

PG EASY PURPLE GRAIN



► **SCHWERPUNKT**

Schleifen, Trennen,
Oberflächenbearbeitung

► **IM FOKUS**

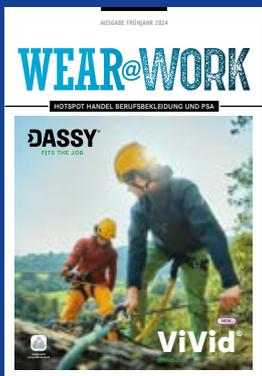
KI ist keine
Eintagsfliege

► **HANDEL**

Umdenken
anstoßen

Wichtige Termine ProfiBörse 2024

	Anzeigenschluss	Druckunterlagenchluss	Erscheinungstermin
NR. 4/24	24.07.2024	26.07.2024	16.08.2024
NR. 5/24	23.09.2024	25.09.2024	18.10.2024
NR. 6/24	20.11.2024	22.11.2024	13.12.2024



**JETZT SCHON
VORMERKEN:**

Wear@Work 2/2024 erscheint
zusammen mit ProfiBörse 5/2024 am 18.10.2024.
Jetzt buchen – Anzeigenschluss ist der 23.09.2024

Unsere Verlagsvertretungen
beraten Sie gerne:

Nielsen 1, 2, 3 aw + 5-7

Alle Bundesländer außer Baden-Württemberg
und Bayern

Ausland (Dänemark, Schweden, Finnland)

Media & Service Büro Bernd Lochmüller

Bleichstraße 77a, 33607 Bielefeld

Tel.: (0171) 610 26 78

E-Mail: info@fz-profiboerse.de

Internet: www.fz-profiboerse.de

Nielsen 3 b + 4

Baden-Württemberg, Bayern,

Ausland (Schweiz, Österreich, Nord-Italien)

MMS Marrenbach Medien-Service

Tucherpark 6

85622 Feldkirchen Kr. München

Tel.: (0 89) 43 08 85 55

Fax (0 89) 43 08 85 56

E-Mail: info@mms-marrenbach.de

PROFIBÖRSE

Verlagsanschrift:

Media & Service Büro Bernd Lochmüller

Bleichstraße 77a, 33607 Bielefeld

Tel. (05 21) 400 21-0

E-Mail: info@fz-profiboerse.de

Internet: www.fz-profiboerse.de



Kein Anschluss unter dieser Nummer



Haben Sie auch diese Erfahrung gemacht? In verschiedenen Gesprächen mit Händlerinnen und Händlern oder auch Herstellervertretern kam immer einmal wieder, gesteuert oder einfach so, die Sprache darauf, dass unter den Mitarbeitenden der jüngeren Generationen eine Angst grassiert: Die Angst vor dem Telefonieren.

Wie das? – fragt man sich. Allerorten und allerzeiten sieht man Menschen aller Generationen mit dem Smartphone in der Hand, wischen und tippen. Aber, so der einvernehmliche empirische Befund: Das Telefon wird für verschiedenste Informationsbeschaffungen und digitale Kommunikation verwendet, allein: das Telefonieren, der direkte Austausch zwischen Mensch und Mensch – wenn auch über „die Leitung“ – findet nicht mehr statt.

Gehört das zu den Kompetenzen, die die Boomer in ihrem Berufsleben noch hinterlassen sollten? Was aber, wenn diese Kompetenz dann in absehbarer Zeit ins Leere läuft, weil nicht mehr telefoniert wird? Schon jetzt kann ein Rückruf nach einer auf dem Anrufbeantworter hinterlassenen Bitte um Kontaktaufnahme die Stimmung des Tages deutlich heben.

Das Boomer viel Positives hinterlassen, das Orientierung bieten kann, davon ist unsere Gastkommentatorin überzeugt (zu lesen ab Seite 4). Generationskompetenzen gegeneinander aufzuwiegen kommt dabei aber nicht in Frage: Für das jeweilige Anderssein gilt es, den Blick zu öffnen und das jeweils Gute zu adaptieren. Bei der Auswahl dessen, was das ist, wird wiederum jeder seine Prioritäten setzen (müssen).

Die Überzeugung, dass aber der persönliche Austausch nicht abreißt, ob im direkten Gespräch oder auch durchaus per klassischem Telefonat, wird in dem deutlich, was ein Vertreter der jungen Händlergeneration uns im Interview (ab Seite 7) berichtet und in der Aussage zusammengefasst werden kann, dass „digital nicht alles ist“. Ohne geht es, darüber herrscht genauso Gewissheit, jetzt und in Zukunft aber auch nicht (mehr).

Nicht allein Boomer sollten also Gleichgewichtsübungen immer auf ihrem Tagesplan stehen haben, die Waage zwischen dem zu viel und zu wenig zu halten, bleibt für alle hilfreich.

In diesem Sinne,
herzlichst

H. Kamphausen

HARTMUT KAMPHAUSEN



Aber sicher doch. Zertifizierte Qualität.

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

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



Scannen für weitere Informationen.

osborn.com/de/service/zertifikate

INHALT

AKTUELL

GASTKOMMENTAR

Vanessa Weber: Bleibt doch noch ein bisschen, Babyboomer! 4

IM FOKUS

KI ist keine Eintagsfliege 6

HANDEL

TSM Tools: Umdenken anstoßen 7

Intensive Kooperation von Hersteller, Handel und Anwender 9

IM GESPRÄCH

Felo: Marktpräsenz erhöhen 10

UNTERNEHMEN

Neues Kommunikationskonzept von Ledlenser 11

Alfra als Teil von Rittal Automation Systems 12

Bedrunka + Hirth weist Emmissionswert der Produkte aus 14

SCHWERPUNKT SCHLEIFEN, TRENNEN, OBERFLÄCHENBEARBEITUNG

Lukas: Innovation trifft Tradition 16

Heller Tools: Überzeugende Eigenschaften 17

Pferd: Einiges im Köcher 18

Klingspor: Das perfekte Finish seit 1954 20

Tyrolit: Neues Gussprogramm 20

Eisenblätter: Mit hohem Anspruch 21

Rhodium: Lange Leistung für die Leitung 22

Norton: Schärfere denn je 23

Hanter: Konzentriert auf Lösungen 24

BRANCHEN

WERKZEUG & MASCHINEN

Neuheiten aus den Akku-Allianzen 26

CAS: Weiterer Ausbau bei Marken und Möglichkeiten 26

AmpShare: Einfacher, flexibler und effizienter arbeiten 30

Werkzeug-Neuheiten 34

RUBRIKEN

Editorial 3

Impressum 35

Vorschau 35

FLEXIBEL DIE STÄRKEN NUTZEN

Bleibt doch noch ein bisschen, Babyboomer!

GASTKOMMENTAR VON VANESSA WEBER, UNTERNEHMERIN, KEYNOTE-SPEAKERIN, INFLUENCERIN UND GESCHÄFTSFÜHRERIN DER WERKZEUG-WEBER GMBH, ASCHAFFENBURG

Wir sind schon mitten drin und sie wird noch höher: die Welle, mit der sich die Babyboomer in den Ruhestand verabschieden. In einer Zeit, in der das Thema Fachkräftemangel zum immer drängenderen Problem in Unternehmen wird. In Deutschland sind es laut einer Studie des Nürnberger Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung bis zu sieben Millionen Arbeitskräfte, die dem Arbeitsmarkt durch den demografischen Wandel verloren gehen könnten. Dabei muss es aber nicht in jedem Fall ein Verabschieden geben. Flexibilität ist gefragt, von allen Seiten. Positiver Nebeneffekt: Dadurch lässt sich vorhandenes Know-how, lassen sich vorhandene Kontakte und Werte erhalten, die aus meiner Sicht durchaus erhaltenswert sind.

Keine Frage, liebe Boomer, es gibt gute Gründe, in die wohlverdiente Rente zu gehen: Endlich dieses Hobby verfolgen, zu dem man nie gekommen ist, weil die Arbeit immer im Weg stand. Sich mehr um die Enkelkinder kümmern. Oder die weite Welt entdecken. Trotzdem gehen laut Bundessozialministerium immer mehr Menschen in Deutschland auch im Alter von 63 bis 67 Jahren einer Beschäftigung nach. Die Zahl kletterte von 1,3 Millionen im Jahr 2020 auf 1,67 Millionen in 2023. Ein Anstieg um 26 Prozent!

Aber gehen wir mal vom besten Fall aus, liebe Boomer: Ihr steht kurz vor der Rente, seid noch topfit, arbei-

tet gern und nicht ausschließlich wegen des Gelds. Wie wäre es, wenn ihr eure Fähigkeiten und eure Weisheit nicht einfach auf Eis legt, sondern weiterhin aktiv in Unternehmen einbringt? Die nächste Generation kann so viel von euch lernen, und euer Wissen sollte nicht einfach verloren gehen.

Wir haben aktuell in unserem Unternehmen drei Mitarbeitende, die genau das getan haben: Sie gehen wei-

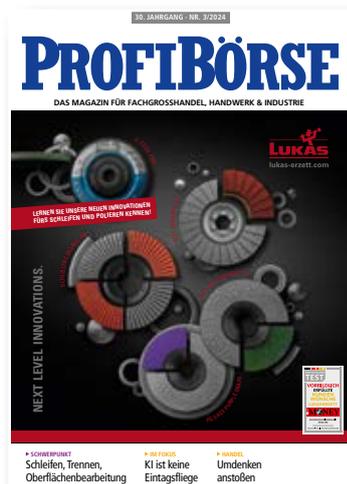


Vanessa Weber (Foto: Werkzeug Weber – by Katrin Limes)

terhin zur Arbeit. Linda Marx gehört dazu: Unsere inzwischen 66-jährige Buchhalterin hat sich vor zwei Jahren entschieden, noch ein bisschen im Job zu bleiben. Mit großer Erfahrung und zeitlicher Flexibilität arbeitet sie ihre Projekte ab und wir können uns darauf verlassen, dass alles akribisch erledigt ist. Oder Reinhard Ehrlich: Als Anwendungstechniker mit über 50 Jahren Erfahrung in der Zerspanung fährt er zu unseren Kunden und sorgt dort für zufriedenstellende Lösungen. Die Touren unternimmt der 71-jährige gerne mit seiner Frau, um nebenbei neue

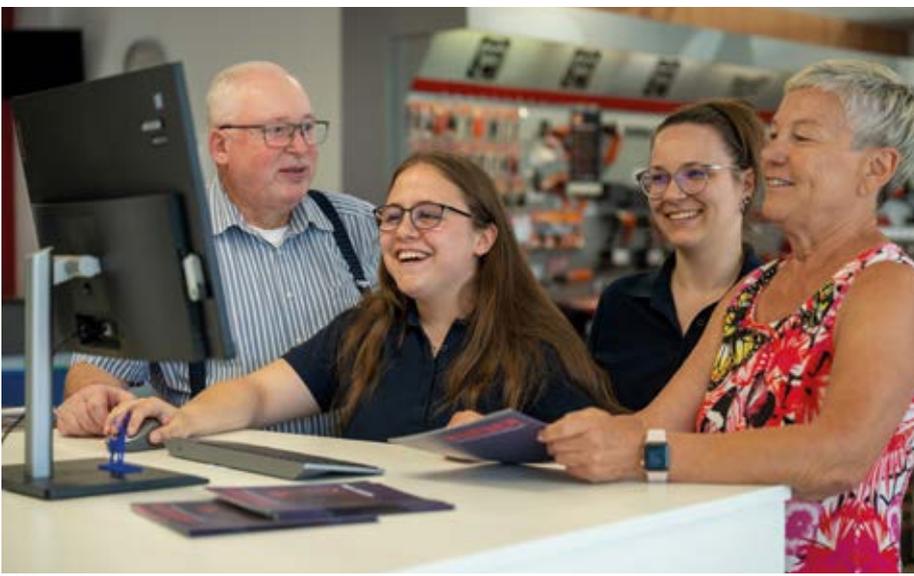
Orte und Cafés kennenzulernen. Und mit 63 Jahren wollte Patrick Kutscher nach Jahrzehnten der Selbständigkeit die Erfahrung eines Neuanfangs als Start up in einem Unternehmen machen. So sind wir zur Weber Akademie gekommen. Allesamt Win-Win-Gegebenheiten.

Zugegeben, das erfordert Flexibilität, von den Mitarbeitenden genauso wie von den Unternehmen. Ich bin mir aber sicher, dass sich die Offenheit für solche Mo-



TITEL

LUKAS-ERZETT stellt seine neuesten Innovationen vor: Mit Spitzentechnologie in der Werkzeugherstellung definiert das Unternehmen aus dem Oberbergischen Kreis Präzision und Leistung neu. Zu den Highlights gehören der LUKAS Kompaktschleifteller PG Easy Purple Grain, der PG Easy CeramicPS, der Kehlnahtschleifer U-Edge Pro, die Fächerschleifscheibe SLTT Ceramic3P und die neuartigen SLTO/R CeramicAd Schleifscheiben – alle konzipiert, um Effizienz und Effektivität in der Anwendung zu maximieren.



Die flexiblen Rentner Linda Marx (re.) und Reinhard Ehrlich im Kreis von Kolleginnen bei Werkzeug-Weber. (Foto: Werkzeug-Weber)

delle lohnt und sich gemeinsam Wege finden lassen. Verstehen wir es als kleines Signal, dass die Form der Rente, die beim Weiterarbeiten ab 63 zum Einsatz kommt, Flexi-Rente heißt. Sie eröffnet eine freiere Gestaltung des Hinzuverdienstes in der Zeit bis zur Altersrente, als in früheren Jahren. Ob sich das im Einzelfall lohnt, muss ein Rentenberater für beide Parteien prüfen. Der Gesetzgeber müsste hier auch noch einiges anpassen – zum Beispiel die Abgaben an den Staat beider Parteien.

VON DEN WERTEN LERNEN

Neben der Erfahrung und den Kenntnissen sind es auch die Werte, die viele der Boomer-Generation mit ihrer Arbeit einbringen. Dabei ist mir klar, dass man eine ganze Generation nicht über einen Kamm scheren kann. Weder die junge Generation noch die ältere. Was ich nachfolgend bewusst verallgemeinere, basiert auf persönlichen Erfahrungen und individuellen Begegnungen. Jeder blickt ein bisschen anders auf diese Generation. Ich möchte lediglich diesen Blick öffnen.

Aber was sind denn nun die Werte, die ich bei den Boomern sehe und die ich mir auch vererbt wünsche – natürlich bevorzugt so, dass das Gute daran hervorgehoben wird:

Punkt eins: Loyalität. Mehrere Jahrzehnte oder gar ein ganzes Arbeitsleben in einem einzigen Unternehmen – solche Lebensläufe waren keine Seltenheit. Eine aktuelle Studie von onlyfy zur Wechselbereitschaft der Deutschen zeigt: Fast die Hälfte der Gen Z, geboren zwischen 1997 bis 2012, ist aktuell bereit, den Job zu wechseln. Für die jüngere Generation scheint das Gras auf der anderen Seite schnell immer etwas grüner zu sein. Ihr

Boomer hingegen wart stets bereit, weiterzuackern, bis Erfolge sichtbar wurden. Auf euch konnte man zählen. Das wussten auch eure Kunden und Geschäftspartner zu schätzen. Zu ihnen hattet ihr immer einen sehr guten Draht – am liebsten am Telefon. (Bei der internen Kommunikation natürlich über Flurfunk.)

Mit der E-Mail-Flut seid ihr noch klargekommen, die Social-Media-Welle ist auf die meisten Boomer nicht mehr übergeschwappt. Aber der Kunde war für euch eben König – und kein Follower oder Fan. Riesige persönliche Netzwerke, die ihr über Jahrzehnte gesponnen habt, werden mit euch verloren gehen. Der Handschlag. Das Wort. Für euch hatte das Gewicht und Bedeutung.

Punkt zwei: Selbstbewusstsein. Das war nicht etwas, mit dem man ausgestattet war, sondern etwas, das man sich erarbeitete – manchmal hart, zumeist geduldet. Waren die Boomer deswegen immer bescheiden? Nun ja, zumindest hatten sie großen Respekt vor Erfahrung. Sicher, nicht jede Entscheidung vom Chef hat geschmeckt. Aber trotzdem habt ihr fest darauf vertraut, dass Entscheidungen von oben nun einmal notwendig sind.

Punkt drei: Arbeitsmoral. Den Stift einfach fallen lassen kam für euch Boomer nicht in Frage. Ihr habt es als Pflicht betrachtet, eure Arbeit gut zu erledigen. Auch wenn das mal länger dauerte, als vertraglich vereinbart. Das hatte auch eine Kehrseite. Warnsignale eures Körpers habt ihr gern in den Wind geschlagen. Rückblickend hätte es euch sicher gutgetan, euch auszukurieren, anstatt angeschlagen zur Arbeit zu schleppen und Überstunden zu kloppen. Heute ist auch euch klar: Mehr ist nicht immer mehr. Trotzdem bewundere ich als Unternehmerin, die familiär mit der Firma verbunden ist, wie

eure Generation auf die Arbeit blickte: als Quelle eurer Identität. Geht es dem Kunden gut, dann geht es der Firma gut. Geht es der Firma gut, geht es dem Chef gut. Und geht es dem Chef gut, dann geht es mir gut.

Punkt vier: Verantwortungsbewusstsein. Ihr habt die Spülmaschine in der Firmenküche dann ein- und ausgeräumt, wenn es nötig war – und nicht erst, wenn euch jemand den Auftrag dazu erteilt hat. Ihr habt Arbeit gesehen und gesucht. „Nicht mein Zuständigkeitsbereich“, hat man von euch selten gehört. Wenn ihr Entscheidungen treffen musstet, habt ihr sie schnell getroffen – und im Sinne der Firma. Hadern, zaudern, zögern, das gab es bei euch nicht. Ihr seid eine Generation der Macherinnen und Macher. Klar, dass man da auch mal Fehler macht. Aber für die seid ihr immer geradegestanden.

Punkt fünf: Nehmerqualitäten. Im Einstecken wart ihr immer stark. Kritik musste für euch nicht in Watte gepackt und mit Schleifchen serviert werden. Sicher, harte verbale Dämpfer gingen auch an euch nicht spurlos vorbei. Wie man als Lehrling einmal heftig vom Chef gedeckelt wurde, ist fester Bestandteil jedes Boomer-Karriererückblicks. Heute erzählt ihr ihn stolz, könnt darüber lachen – weil ihr daran gewachsen und nicht gescheitert seid. Denn am nächsten Tag wurde weitergearbeitet.

Ich weiß, dass es manchen der Babyboomern schwerfällt, die Zügel weiterzureichen und darauf zu vertrauen, dass die junge Generation das schon wuppen wird. Aber die sind nicht schlechter als ihr, nur anders. Und die meisten davon besser, klüger, lernfähiger und stärker, als oft von ihnen gedacht wird. Ich weiß, wovon ich rede: Auch ich wurde lange unterschätzt, als ich mit 18 das Unternehmen von meinem Vater übernommen habe.

Also nutzen wir gemeinsam die Gelegenheit, dass ältere Mitarbeitende den jungen Kolleginnen und Kollegen noch etwas mit auf den Weg geben und eröffnen den Babyboomern gleichzeitig die Gelegenheit, von den Jüngeren noch etwas zu lernen. Win-Win durch Offenheit und Flexibilität. ■

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



Über 50 Jahre Spezialist als Hersteller von Werkzeugen für die Oberflächenbearbeitung von Beton-, Asphalt- und Estrichböden.

Sie haben Fragen? Unser Team freut sich über Ihre Kontaktaufnahme!
Krug GmbH – IKRU | www.ikru.de | www.krug-bushhammer.de | info@ikru.de | +49 (0) 23 51 - 3 64 70

UNBEDACHTER UMGANG BIRGT EIN RISIKO

»KI ist keine Eintagsfliege«

Als ein führender Anbieter von ERP-Lösungen im verbundorientierten Groß- und Einzelhandel hat auch die Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH (GWS) das Thema Künstliche Intelligenz auf dem Zettel. Im Gespräch berichtet Achim Scheuß, Leiter der Entwicklungsabteilung des Münsteraner IT-Unternehmens, wie Künstliche Intelligenz den Handel verändert – und noch verändern wird.

Das Thema ‚Künstliche Intelligenz‘ ist nun schon seit einiger Zeit in aller Munde. Was hat sich getan seit das Thema erstmals aufgekommen ist?

Achim Scheuß: Zunächst einmal kann man sagen, dass die Technologie demokratisiert wurde. Noch vor ein paar Jahren war Künstliche Intelligenz ein Nischenthema, mit dem sich nur Fachleute beschäftigt haben. Die breite Masse hatte keine Möglichkeit, auf solche Systeme zuzugreifen.

Das hat sich mittlerweile komplett verändert. Vor allem die frei verfügbare Version von ChatGPT hat dazu geführt, dass sich heute praktisch jeder Mensch mit KI beschäftigen und sie verwenden kann. Das hat wiederum dafür gesorgt, dass sich die Öffentlichkeit der Möglichkeiten bewusst geworden ist, und auch auf Anbieter-Seite eine Art Hype ausgelöst wurde.

Seitdem hat KI in viele Produkte Einzug gehalten, die wir täglich nutzen – sowohl im privaten als auch im beruflichen Kontext, von Microsoft Office über Dynamics bis hin zu den Lösungen unserer Partner-Unternehmen wie d.velop oder Shopware.

Vor diesem Hintergrund befassen sich Firmen zunehmend mit der Frage, ob und wie sie KI nutzen können, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen, ihre Kunden besser zu verstehen oder neue Geschäftsmodelle zu entwickeln.

Wie geht der Handel mit dem Thema KI um?

Es gibt natürlich ein paar Vorreiter, die KI bewusst in ihre Prozesse einbauen. Die meisten Unternehmen sind aber aktuell eher beobachtend und passiv, wenn es um KI geht. Dabei kann es sich eigentlich kein Unternehmen wirklich leisten, sich nicht mit dem Thema auseinanderzusetzen. Denn KI bietet nicht nur Optimierungspotentiale, sondern kann in Zukunft auch wettbewerbsentscheidend sein.

Außerdem werden die Mitarbeitenden die Technologien ohnehin nutzen – wenn nicht mit Billigung des Unternehmens, dann ‚unter dem Radar‘. Immerhin kann man viele entsprechende Tools kostenlos im Browser nutzen, sodass die firmeninterne IT davon unter Umständen gar nichts mitbekommt. Auch Händler müssen also unbedingt einen Rahmen dafür schaffen, wie sie KI verantwortungsvoll und datenschutzkonform einsetzen können.

In den letzten Jahren gab es immer wieder Trendthemen, bei denen sich die Prognosen als zu optimistisch erwiesen haben. Was halten Sie für realistische Zukunftsaussichten in Sachen ‚KI im Handel‘?

Wie gesagt: Nicht alles, was an Ideen im Hype entsteht, wird auch einen Nutzen stiften. Aber KI ist keine Eintagsfliege und wird auch im Handel an vielen Stellen Prozesse ändern.

In welchen Bereichen kommt die Technologie im Handel bereits zum Einsatz – und was ist noch geplant?

Das ist natürlich sehr von der Art des Handels abhängig. Im Einzelhandel werden aktuell kassenlose Stores serienreif, bei denen die Kunden einfach ihre Artikel aus dem Regal nehmen und den Laden verlassen können, während die Zahlung automatisch über eine App erfolgt. Das erfordert eine hohe Präzision bei der Bilderkennung und der Verknüpfung mit dem Warenwirtschaftssystem.



Achim Scheuß, Leiter der Entwicklungsabteilung des Münsteraner IT-Unternehmens GWS. (Foto: GWS)

Ein anderes Beispiel, das eher im Großhandel relevant ist, ist der Einsatz von KI im Dokumentenscanning und der Automatisierung von Datenprozessen, wie z. B. der Rechnungsstellung oder der Bestandsverwaltung. Hier kann KI helfen, manuelle und fehleranfällige Aufgaben zu reduzieren und die Effizienz zu steigern.

Schließlich wird KI auch eine wichtige Rolle in der Bereitstellung von Information und der Auswertung großer Datenmengen spielen, um bessere Entscheidungen zu treffen, personalisierte Angebote zu machen und Trends zu erkennen.

Wo liegen die Herausforderungen und Risiken beim Einsatz von KI?

Die Akzeptanz von KI kann eine große Herausforderung werden, insbesondere dann, wenn KI Prozesse übernimmt, die bisher von Menschen durchgeführt wurden. Das erfordert eine klare Kommunikation der Vorteile und Grenzen von KI, sowie eine angemessene Schulung und Unterstützung der Mitarbeitenden, die

mit KI zusammenarbeiten oder von ihr betroffen sind.

Ein großes Risiko kann im unbedachten Umgang mit KI liegen. Sei es, dass falschen Informationen blind vertraut, in rechtlichen Graubereichen gearbeitet wird oder das Vertrauen der Kunden leidet, wenn Unternehmen unbedacht im Kundenkontakt KI einsetzen. Hier braucht es eine sorgfältige Prüfung der Qualität, Zuverlässigkeit und Ethik von KI.

In Gesprächen hören wir manchmal, dass der Hype um KI an der Realität im Handel vorbeigeht. Erleben Sie das auch so?

Jain. In meiner Wahrnehmung flacht der Hype deutlich ab, und der Blick wird klarer auf den praktischen Nutzen gelenkt. KI wird in den nächsten Jahren an immer mehr Stellen, oft unmerklich, in verschiedenste

Produkte Einzug halten und die Menschen werden sich an die Einfachheit und den Komfort gewöhnen. Das gilt natürlich sowohl für die Mitarbeitenden des Handels als auch für dessen Kunden.

Welche Rolle wird KI in der Handelskommunikation spielen? Werden sich zum Beispiel Social-Media-Posts zukünftig automatisch aus dem ERP-System heraus generieren lassen?

Das geht heute schon. Auf Social Media zählt allerdings nicht die Masse, ganz im Gegenteil. Wer das Publikum mit irrelevanten Posts zuspammt, wird schnell ignoriert. Aber KI kann bei der Erstellung von Social-Media-Inhalten aufwendige oder lästige Arbeiten

erleichtern, Bilder (vor-)generieren, Textentwürfe erstellen, Styling und Gestaltung unterstützen. Allerdings würde ich es bis auf weiteres nicht der KI überlassen, eigenständig für das Zielpublikum relevante Inhalte zu schaffen. Das funktioniert so noch nicht.

Welche Rolle wird die persönliche Beratung noch spielen? Werden in Zukunft nur noch Chatbots in der Kundenberatung zum Einsatz kommen?

Nicht nur, aber vermehrt. Auch das ist heute schon real eingesetzte Technik, die sich in der nächsten Zeit weiter verfeinern wird, zum Beispiel durch menschliche Avatare. Und für viele Einsatzgebiete ist das auch ein Szenario mit Vorteilen für Unternehmen und Kunden, insbesondere dann, wenn der Kunde sich aktiv für die KI entscheiden kann (zum Beispiel, weil es dann keine Wartezeiten gibt). Aber es gibt bestimmt auch in Zukunft viele Szenarien, in denen die Kunden sich nicht mit einer KI abspeisen lassen werden und der menschliche Kundenberater unersetzlich bleibt. ■

TSM TOOLS, MOLLN/OBERÖSTERREICH

Umdenken anstoßen

Auf die Frage nach den aktuellen Erfolgsfaktoren des Handels gibt es sicherlich zahlreiche unterschiedliche und individuell geprägte Antworten. Dass insgesamt aber die Marktsituation herausfordernder wird und eine starke Motivation aller Beteiligten gefragt ist, steht für Manuel Weiß, Gründer und Inhaber von TSM Tools, fest. Wie er sich mit seinem jungen Unternehmen strategisch positioniert und welche Chancen er im Markt sieht, erklärt er im Interview.

ProfiBörse: Wie hat sich der Markt in den letzten Monaten entwickelt, sind die Befürchtungen eines allgemeinen Abschwungs berechtigt?

Manuel Weiß: Insgesamt ist der Markt, in Österreich wie in Deutschland, herausfordernder geworden. Unternehmen schrauben ihre Investitionen zurück und verzichten in vielen Fällen auf konkrete Planungen im Bereich des Einkaufs. Insgesamt ist eine große Unsicherheit zu spüren, die klar mit den politischen Faktoren und Entscheidungen zusammenhängt. Die Unternehmen decken vielmehr einen konkret auftretenden Bedarf oder reagieren auf einzelne Angebote.

Auch wenn es für uns derzeit sehr gut läuft, merkt man doch, dass vielen Firmen nun mit größeren Aufträgen eher verhalten umgehen. Dies spüren generell unsere Partner, die Maschinen wie Bearbeitungszentren verkaufen.

Und wenn keine neuen Maschinen gekauft werden und die Auftragslage bei den Kunden rückläufig ist, merken wir dies auch bei den Werkzeugen und Verbrauchsmaterialien.

Das macht es auch für alle schwer, mittel- oder langfristige zu planen. In dieser Situation ist es aus meiner Sicht entscheidend, sich nicht in eine Angstspirale zu manövrieren, sondern an einer – vielleicht modifizier-

ten – Vision festzuhalten und diese in klar formulierte Ziele umzusetzen, mit denen man arbeiten und seine Arbeit messen kann.

Wichtig ist es, nun den Kopf nicht in den Sand zu stecken und auf Hilfe von außen zu warten, sondern selbst ins Handeln zu kommen und proaktiv erfolgsproduzierende Aktivitäten anzugehen.

Welche Maßnahmen ergreifen Sie denn, um gegen eine negative Entwicklung gegenzusteuern?

Das sind zahlreiche einzelne Maßnahmen und Aktivitäten, die auf ein großes Ganzes einzahlen. Ziel ist es, gemeinsam mit potenziellen und bestehenden Kunden deren Einkaufsgewohnheiten und -verhalten strategisch aufzustellen und ihnen das Potenzial der Zusammenarbeit klarzumachen. Dabei geht es vor allem darum, den Preisaspekt durch den Qualitätsaspekt zu ersetzen und deutlich zu machen, dass langfristig eine Qualitätsorientierung im Einkauf zu einer Reduzierung von Kosten führt.

Das ist jetzt nichts neues, allerdings in Zeiten von „etwas bei irgendwem, von irgendwo“ zu kaufen, wichtiger denn je.

Erfreulicherweise spüren wir aktuell auch eine Tendenz bei den Kunden, persönliche Beratung und Ser-



Manuel Weiß (Fotos: TSM)

vice wieder verstärkt nachzufragen, verbunden mit einer Verlangsamung der Entwicklung hin zu Online-Einkäufen. Für uns zeigt sich darin die Chance, unsere Kernkompetenz auszubauen.

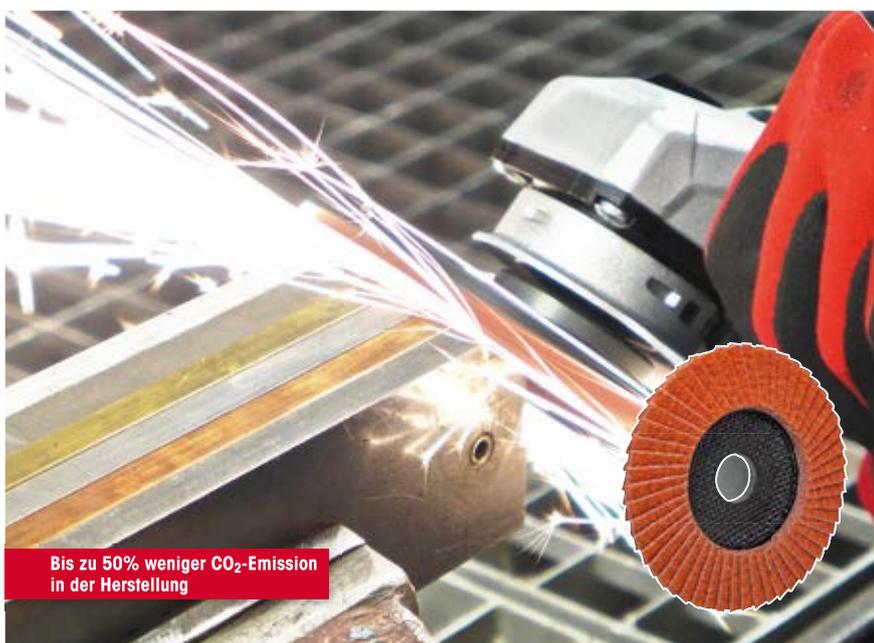
Können Sie einige der Maßnahmen nennen, die Sie ergreifen?

Im Grunde geht es immer darum, es dem Kunden so einfach wie möglich zu machen. Ziel für beiden Seiten ist, eine optimale Zusammenarbeit, mit einer schnellen und flexiblen Umsetzung.

Dazu gehört es natürlich, die Bedürfnisse der Kunden kennenzulernen.

Somit haben unsere Kunden, die Gewissheit einen Partner zu haben, der seine Anforderungen versteht.

Auf der anderen Seite ist es auch wichtig, dass der Kunde seinen Lieferanten kennt und als Bindeglied der eigenen Unternehmenskette sieht. Einen Lieferanten nur als Preisvergleich zu haben ist nicht zukunftsfähig und keinesfalls nachhaltig.



Bis zu 50% weniger CO₂-Emission
in der Herstellung


EISENBLÄTTER
Simply better ideas.

TRIMFIX® PLATINUM® II

Die schnellste Lösung für die
Edelstahlverarbeitung

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

www.eisenblaetter.de

Kühlschmierstoffe von TSM Tools werden vom Ein-Mann-Betrieb bis zur Industrie in der Zerspangung verwendet.

Man sollte die Abläufe verstehen, welche Ressourcen genutzt werden und welcher Mehrwert entstehen kann.

Ein Point of Chance ist es das Portfolio zu kennen, um das Potenzial komplett auszuschöpfen. Bei dem einen Anbieter werden z. B. Werkzeuge, beim anderen Schmierstoffe und bei einem anderem Verbrauchsartikel bestellt. Der Ansprechpartner ist gleich dreifacher Aufwand. Mit unserem Service des Beschaffungsmanagements ist es uns als Komplettanbieter möglich, Kunden in der Beschaffung technischer Produkte zu unterstützen.

Bei Anforderungen, die wir nicht bedienen können, geben wir eine ideale Empfehlung ab, so dass das Unternehmen keinen großen Aufwand mehr hat.

Um den Kunden ihre Arbeit zu erleichtern sind unter anderem folgenden Punkt wichtig: Optimaler Besuchsrhythmus, Onlineabwicklung mit oder ohne Beratung und über welche Kanäle kommuniziert wird (E-Mail, Messaging-Dienste, Social-Media, Videocall usw.), ... um nur ein paar zu nennen.

Diese Fragen helfen uns die Bedürfnisse unserer Kunden zu verstehen und ihnen damit ihre Arbeit zu erleichtern. Nehmen wir ein einfaches Beispiel: Ein Industriekunde benötigt spezielle Fräser für eine neue Aufgabenstellung. Wendet er sich damit an einen Hersteller, bekommt er, wenn es gut läuft, zwei oder drei Modelle zur Auswahl.

Wir von TSM stellen dem Kunden ein ganzes Sortiment an geeigneten Produkten verschiedener Hersteller zusammen. Vorteil: ein Ansprechpartner – viel Auswahl! Dabei kann er sicher sein, dass er durch unser Auswahlverfahren, das für ihn passende Produkt bekommt.

Haben die Maßnahmen auch Auswirkungen auf das Sortiment, das Sie anbieten?

Ja, aus diesem Grund haben wir uns auch etwas neu ausgerichtet. Es wurden zum Beispiel Partner auf der Herstellerseite ausgewählt, die auf eine langfristige Partnerschaft bauen, mit Produkten, die dem Markt Mehrwert bringen.

Wichtig: auch die Hersteller selbst sind gefordert. Sie müssen dem Handel Ehrlichkeit und Vertrauen entgegenbringen. Ziel ist es, eine gute Basis zu schaffen, in der jeder seinen Beitrag leistet.

Hersteller, die nur auf das schnelle Geld aus sind und ihre Strategien von heute auf morgen wechseln,



sind langfristig die Verlierer am Markt, besonders da es der Anwender nicht gutheißt.

Nur durch eine ausgezeichnete Zusammenarbeit zwischen Verbraucher, Handel und Hersteller ist es zu schaffen, dass am Ende des Tages ein gewinnbringender Wirtschaftskreislauf geschaffen wird. Mir selbst ist es ein Anliegen, langfristige Geschäftsbeziehungen aufzubauen.

Dementsprechend haben wir jetzt mit einem Lieferanten für Spanntechnik die Position als Generalimporteur für die DACH-Region, Liechtenstein und Ungarn erhalten und auch in anderen Segmenten konnten wir exklusive Partnerschaft mit Lieferanten im Schmierstoff, Kühlschmierstoff-Management und Maschinen Bereich treffen. Dies bringt uns natürlich in eine Alleinstellung – und bestimmt auch unser Sortiment, in dem wir übrigens Eigenmarken vermeiden, denn wir wollen den Kunden klar Hersteller, Fertigungsort, Lieferkette und Nachvollziehbarkeit bieten.

Welche Rolle spielen innerhalb dieser Faktoren die Prozesse im eigenen Unternehmen und die Kommunikation des eigenen Unternehmens?

Wenn wir Flexibilität bieten wollen, müssen bei uns die Abläufe variabel und gleichzeitig schnell sein. Wir vermeiden lange Abstimmungsprozesse.

Auch deshalb ist es wichtig, verlässliche Partner zu haben, um auf deren Ressourcen schnell und unkompliziert zugreifen zu können, sei es bei einer Beratung eines Kunden auch vor Ort oder bei der Logistik, bei der wir sehr stark die Möglichkeiten unserer Lieferanten nutzen.

Der Anspruch, Kunden an ihren selbst gewählten Touchpoints abzuholen, beinhaltet eine umfangreiche Kommunikation, auch über die Social-Media-Kanäle. Deshalb ist der LinkedIn- oder Instagram-Account am Abend öfter auf dem Bildschirm als der Netflix-Zugang. Laufend erhalten wir positive Rückmeldungen von

unterschiedlichen Zielgruppen zu unseren Posts. Auf Dauer werden wir sicherlich diesen Bereich auch personell verstärken müssen, so wie auch den Bereich des Services und des Vertriebs.

Haben dabei „kleinere“ Handelsunternehmen Vorteile gegenüber großen Organisationen?

Das sehe ich so, nicht zuletzt aufgrund der höheren Anpassungsfähigkeit an die Marktgegebenheiten. Wenn ich als Unternehmen mit einer überschaubaren Größe feststelle, dass die Tendenz zu einem „digital ist nicht alles“ vorhanden ist, kann ich meine konzeptionellen Schwerpunkte anpassen. Das ist in einem großen Konzern mit einer verabschiedeten Digitalstrategie ungleich schwieriger bis teilweise unmöglich.

Deshalb müssen Konzerne umso näher am Markt sein, um diese Tendenzen zu erkennen und rechtzeitig zu agieren. Gerade beim Thema der Lieferantenreduzierung, beweisen kleinere Lieferanten einen flexiblen Einsatz der Ressourcen und stellen sich als leistungsstarker Partner dar. Schlussendlich erfordert es auch einen Mindset Change, also ein Umdenken der Kunden. Auch die Motivation und Leistungsorientierung eines KMUs sind für Kunden ein wesentlicher Vorteil.

Wie gelingt die Motivation der eigenen Mitarbeitenden, wie die eigene Motivation?

Dabei sind auch wiederum unterschiedliche Faktoren wichtig, die neben der notwendigen wirtschaftlichen Komponente gegeben sein müssen. Die Einbeziehung in Entscheidungen gehört genauso dazu wie das Vertrauen darauf, dass beispielsweise im Umgang mit Kunden die richtige Ansprache erfolgt. Wir bekommen im Rahmen unserer Kundenbesuche in Unternehmen mit, wie wenig Wertschätzung vielen Mitarbeitenden entgegengebracht wird, so dass es uns nicht wundert, wenn wenig Engagement herrscht oder innere Kündigungen ausgesprochen werden. Deshalb gehört dies für uns ganz elementar zur Zusammenarbeit mit den Mitarbeitenden.

Auch in turbulenten Zeiten ist es für mich eine Verpflichtung gegenüber allen Beteiligten, die eigene Motivation hochzuhalten!

Das Potenzial, Unternehmen die Möglichkeit einer besseren Beschaffung aufzuzeigen und etwas für mich und meinem Umfeld zu schaffen spornt mich immer wieder an. Wenn Kunden einem Vertrauen schenken und über Jahre hinweg mit mir zusammenarbeiten, ist dies für mich Motivation genug, um weiterzumachen. ■

Innovative Spanntechnikprodukte von Jergens Inc. USA, vertreten von TSM Tools in der D-A-CH-LI-HU Region.



WIE HERSTELLER UND HANDEL DAS HANDWERK IM PROZESS UNTERSTÜTZEN

Flexibilität und Verständnis

Ein visionärer Zimmermeister wie Jürgen Gottschall, der die vertikale Fertigungskette immer weiter ausbaut, ein Händler wie MTS Montage Service, der sich mit fachlichem Know-how einbringt, und ein Hersteller wie BeA, der Lösungen für die automatische Befestigung in Losgröße 1 denkt und fertigt, das braucht es auch, um das erste Hundegger Bearbeitungszentrum PBA-X bei CLtech in Betrieb zu nehmen und zum Laufen zu bringen. Dazu braucht es auch Wissen um die Anwendungen, die Prozesse und ein Verständnis für die Anforderungen des Gegenüber.

Maximilian Hubele, Zimmermeister in der Arbeitsvorbereitung bei CLtech, Harold Goodman, Geschäftsführer von MTS Montage Service, Alexander Binder, Außendienstmitarbeiter bei MTS Montage Service, und Markus Greiner, Gebietsleiter bei BeA, nutzen denn auch die Gelegenheit, nach einer kurzen Besprechung die neue Fertigungsanlage vom „Besucherbalkon“ von oben zu begutachten, bevor es ins Detail und die mannshohe Einhausung des Bearbeitungszentrums geht. Es bleibt noch kurz Zeit, sich über die jüngsten Ergebnisse des 1. FC Kaiserslautern und den Baufortschritt des in der Nachbarschaft entstehenden Werkes für Brettsperrholzelemente auszutauschen.

Derweil Maximilian Hubele wie viele Fans des Traditionsvereins vom Betze die Tabelle von unten nach oben betrachten muss, geht es mit dem Unternehmensverbund von Jürgen Gottschall nach oben. 1977 von seinem Vater als handwerklicher Zimmerer- und Dachdeckerbetrieb in Thaleschweiler-Fröschen gegründet, tritt er neben den Zimmerer- und Dachdeckerarbeiten mit der Red Rock Projektbau als Generalunternehmer auf. Dieser baut in Holz schlüsselfertig Standorte für die führenden Franchisegeber in der Systemgastronomie und andere Auftraggeber. Jürgen Gottschall hat als langjähriger Auftraggeber die Vorteile in der Vorfertigung im Holzrahmenbau und bei der Bearbeitung von Brettsperrholzelementen kennengelernt – und die unternehmerischen Perspektiven erkannt.

Seit 2019 wird in der von ihm gegründeten CLtech GmbH & Co. KG im Industriegebiet Nord in Kaiserslautern für eigene Projekte und Aufträge von Zimmereibetrieben aus der Umgebung vorgefertigt. Mit dem in Betrieb genommenen Portalbearbeitungszentrum

Teamwork (von links): Harold Goodman, Geschäftsführer MTS Montage Service, Alexander Binder, Außendienstberater MTS Montage Service, Maximilian Hubele, Arbeitsvorbereitung CLtech, und Markus Greiner, Gebietsleiter BeA.

PBA-X können inzwischen auf einer Fertigungsanlage Elemente aus Brettsperrholz und im Holzrahmenbau bearbeitet werden. Das Portalbearbeitungszentrum ist mit einem 5-Achs-Universalaggregat mit einem beeindruckenden Werkzeugmagazin für bis zu 100 Werkzeuge und einem 3-Achs-Fräsggregat ausgestattet. Die Elemente für den Holzrahmenbau werden von einem 8-fach bestückten Multifunktionskopf bearbeitet. Bei der Auswahl der geeigneten Befestigungsmittel und der Geräte war das Know-how von MTS Montage Service und BeA gefragt. Der Multifunktionskopf ist von BeA mit den Autotec Geräten Coilnagler, Wellennagler, zudem den Kassettengeräten 264 und 284 (Breitklammern) und dem Autotec Gerät Serie 285 ausgerüstet.

LANGER WEG, SCHNELLER DRAHT

Der Weg aus dem Nordosten Baden-Württembergs in die Pfalz ist etwas weiter, dafür ist der Draht zwischen den Verantwortlichen in der Arbeitsvorbereitung, den Maschinenbedienern und Alexander Binder von MTS Montage Service ein kurzer. Anwendungen, Abmessungen und Abstände – ein Anruf „beim Alex“ genügt meist.

CLtech wächst rasant, mittlerweile wird im Dreischichtbetrieb gearbeitet. Für das Tempo brauchen die Mitarbeiter wie Maximilian Hubele in der Arbeitsvorbereitung oder die Kollegen aus der Tragwerksplanung kurze Wege sowie schnelle und verlässliche Informationen.

Jürgen Gottschall hat erkannt, welche Türen sich mit den neuen Fertigungskapazitäten und -technologien aufstoßen lassen: Kliniken, Hotels, Parkhäuser, Supermärkte und eine Tiny-House-Siedlung stehen in der Referenzliste. Er weiß aber auch, dass vielen handwerklich geprägten Zimmereibetrieben diese Türen wegen fehlender Kapazitäten bei Mensch und Maschine verschlossen bleiben. Deshalb versteht sich CLtech,



Maximilian Hubele von CLTECH (links) und Alexander Binder von MTS Montage Service besprechen auf Augenhöhe die Anforderungen an die Befestigungstechnik beim neuen Hundegger Portalbearbeitungszentrum PBA-X.



Damit's läuft: Markus Greiner ist das Bindeglied zwischen MTS Montage Service und den Automatisierungsspezialisten bei BeA. (Fotos: BeA GmbH)

wenn es die Kapazitäten zulassen, auch als Dienstleister für das Handwerk in unterschiedlichen Leistungsstufen.

Bauftragt und abgerechnet werden die Leistungen allerdings nicht direkt, sondern mit Händlern in der Region, um den administrativen Aufwand von detaillierten Abstimmungen zu kanalisieren. Harold Goodman weiß um diese Herausforderungen und denkt schon einen Schritt weiter in der Integration der Partner in der Arbeitsvorbereitung. Aus den CAD-Daten können bereits die Befestigungsmittel als Bestellung exportiert werden. Wer die Kapazitäten mitbringt, kann bei CLtech vor Ort bei den wenigen manuellen Arbeiten in der Vorfertigung unterstützen. Auf dem Banner in der Fertigungshalle heißt es denn auch: „Das Handwerk unterstützt von industrieller Vorfertigung“. ■





Ein Teil des Teams am Felo-Messestand, in der Mitte unsere Gesprächspartnerin Dana Gaile, Vertriebsleiterin bei der Felo Werkzeugfabrik GmbH. (Fotos: Felo)



Felo hat sich in Köln mit einem offenen Standbau und im rustikalen Industrial Design präsentiert.

Marketingmaßnahmen, um unseren Kunden und Endkunden Felo und seine einzigartigen Qualitätsprodukte näher zu bringen. Nur wer Felo kennt, wird Felo kaufen. Unser Ziel ist es, die Felo Werkzeugfabrik bekannter zu machen. Zusammen mit unseren starken Partnern aus dem Fach- und Onlinehandel wird uns das gelingen.

Wirkt sich der neue Auftritt auch auf die Darstellung am PoS aus?

Wir haben nicht nur unseren Messestand, sondern auch das Design unserer Verkaufsdisplays und Verpackungen angepasst. Wir wollen zeigen, dass sich bei Felo was bewegt, Tradition trifft auf Moderne. Ein ansprechendes Verpackungsdesign und durchdachtes Produktkonzept erleichtern auch für unsere Kunden den Produktverkauf.

Zudem lassen wir als produzierendes Unternehmen den Nachhaltigkeitsaspekt nicht aus dem Auge. Durch unseren Produktionsstandort in Deutschland können wir unseren Kunden kurze Lieferketten bieten, dies soll sich auch in einem nachhaltigen Verpackungskonzept widerspiegeln. Wir setzen wo immer es möglich ist auf regionale Vorlieferanten, um unserem Qualitätsmerkmal Made in Germany gerecht zu werden.

Wie kann der Handel an der neuen Kommunikation teilnehmen und davon profitieren?

Wir agieren stark mit unseren Kunden, dem Handel, zusammen. Wir stellen Ihnen nicht nur geeignetes Informations- und Marketingmaterial zur Verfügung, sondern beraten Sie auch bei der Produktpäsentation vor Ort. Unsere Kollegen, die im Außendienst tätig sind, stehen dem Fachhandel im Rahmen von Kundenbesuchen mit Rat und Tat zur Seite. Gleichzeitig bieten wir unseren Kunden individuelle Produktschulungen für Endkunden oder Mitarbeitende vor Ort bzw. die Teilnahme an Hausmessen an, so dass der Fachhandel die Endanwender fachgerecht beraten kann. ■

ENGE ZUSAMMENARBEIT MIT DEM HANDEL

Marktpräsenz erhöhen

Handwerkzeughersteller Felo zeigte sich im Rahmen der Internationalen Eisenwarenmesse in Köln Anfang März mit einem veränderten Standaufbau und verschiedenen Aktionen. Das soll auch außerhalb der Messe so bleiben. Über die Neupositionierung sprachen wir mit Dana Gaile, Vertriebsleiterin bei der Felo Werkzeugfabrik GmbH.

ProfiBörse: Felo zeigte sich zur Internationalen Eisenwarenmesse mit einem neuen Auftritt. Was steckt dahinter?

Dana Gaile: Wir haben uns bei unserem diesjährigen Messeauftritt bewusst für ein neues Standdesign entschieden. Uns gibt es zwar schon seit 1878, trotzdem wollen wir unseren Kunden und Endkunden zeigen, dass sich bei Felo „etwas tut“.

Mit einem offenen Standbau haben wir den Messebesuchern gezeigt, dass Sie bei uns „Herzlich willkommen“ sind. Mit einem Standdesign im rustikalen Industrial Design haben wir die Verbindung zum Handwerk geschaffen. Als Hersteller von Schraubendrehern und Bits „Made in Germany“ haben wir ein kompetentes Team, das den Anwendern auf der Messe die großartige Qualität zeigen konnte. An Demo-Tischen haben die Messebesucher unsere Produkte selbst ausprobiert, so konnten sie sich selbst von der Qualität überzeugen.

Insgesamt war die diesjährige Eisenwarenmesse 2024 ein voller Erfolg für Felo. Es sind interessante Kontakte entstanden und die Gespräche mit unseren bestehenden Kunden haben wir genutzt, um unsere Geschäftsbeziehungen weiter auszubauen.

Hat der neue Auftritt auch Auswirkungen auf das Sortiment?

In erster Linie hat das Feedback unserer Kunden und Endanwender Auswirkung auf unser Sortiment. Wir bieten unseren Kunden weiterhin ein ausgewähltes und umfangreiches Portfolio an Handwerkzeugen „Made in Germany“ an. Zudem wird unser Produkt-

An Demo-Tischen konnten sich die Besucherinnen und Besucher selbst von der Qualität der Felo Produkte überzeugen. Rechts im Bild: Die Post & Win-Aktion, um die Resonanz in den Sozialen Medien zu erhöhen.

programm stetig erweitert und an die Wünsche unserer Kunden und Endkunden angepasst. Wir sind im intensiven Austausch mit den Anwendern, um auf die Anforderungen von Elektrikern, Schreibern, Mechanikern aber auch Hobbyhandwerkern bestmöglich eingehen zu können. Wir achten darauf, dass das Design der Produkte und unser neuer Markenauftritt im Endergebnis zusammenpassen.

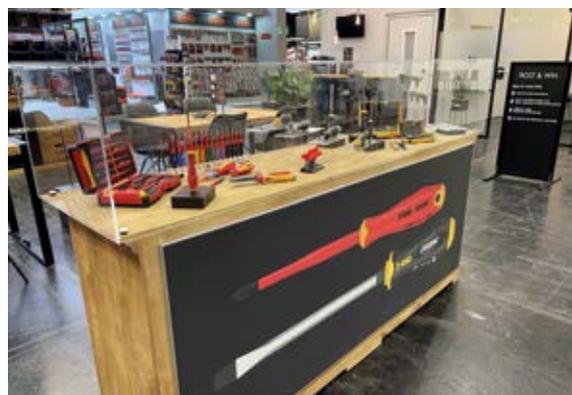
Verändert sich durch den neuen Auftritt etwas bei der Ausrichtung des Vertriebs?

Für die Marke Felo bleiben wir unserer Vertriebsstruktur und -ausrichtung treu. Wir setzen nach wie vor auf den B2B-Vertrieb und sehen von einem Direktverkauf ab. Felo hat starke Partner an seiner Seite. Wir vertrauen auch weiterhin darauf, dass unsere Kunden die idealen Ansprechpartner für den Endkunden wie Profi- oder Hobbyhandwerker sind.

Weiterhin bieten wir unseren Kunden individuell nach ihren Wünschen gefertigte Produkte aus unserem Werk in Neustadt (Hessen) an.

Felo will intensiver und in anderer Form kommunizieren als bisher, was haben Sie sich vorgenommen?

Wir möchten in Zukunft aktiver und präsenter am Markt agieren. Dafür ergreifen wir unterschiedliche



175 YEARS

heller
PREMIUM TOOLS

NEUES KOMMUNIKATIONSKONZEPT VON LEDLENSER

Inspiration zeigen

Marke wird erlebbar: Im Rahmen der neuen Kommunikationsstrategie lädt Ledlenser das Thema Licht emotional auf, setzt auf eine enge Verbindung zu Anwenderinnen und Anwendern und stellt inspirierende Menschen und Organisationen in den Fokus. Dabei gibt der Titel „The World is as bright as you make it“ die Richtung vor.

Die Kampagne ist dabei global, inspirierend und optimistisch angelegt, das Thema Helligkeit Kern des Konzepts. Es etabliert Ledlenser als einen der führenden Marken für portables Licht. Zugleich verweist es auf die Möglichkeiten, die Licht von Ledlenser eröffnet - und darauf, dass alle die Welt zu einem besseren und helleren Ort machen können.

Nachdem der Fokus in der ersten Phase der Kommunikation auf der Verbreitung des Lead Videos und weiterer Key Assets liegt, porträtiert Ledlenser in einer zweiten Phase inspirierende Geschichten: Spotlight Stories beleuchten das Engagement verschiedener Menschen und Organisationen weltweit, die ganz im Sinne des Konzepttitels als leuchtendes Beispiel vorangehen.

„Wir sind davon überzeugt: Ein kleiner Lichtstrahl kann die ganze Welt verändern“, sagt Jonas Resch, Manager Brand & Communication bei Ledlenser. „Unser neues Konzept hebt das Thema Licht auf eine ganz neue Ebene. Es wird uns dabei helfen, Ledlenser als Marke zu stärken und global zu positionieren.“

WORK UND LIFESTYLE

Auch die einzelnen Ländergesellschaften sind Teil von „The world is as bright as you make it“. So ist das neue Brand Concept Startschuss für eine globale Markenkommunikation und sorgt für noch mehr Internationalisierung und eine einheitliche Ausrichtung



Jonas Resch, Manager Brand & Communication bei Ledlenser.

der Ländergesellschaften und des Headquarters in Solingen.

Im Zuge der neuen Markenkommunikation hat Ledlenser zudem die Kernzielgruppen nochmals geschärft und neu strukturiert. Mit einer Aufteilung in Work und Lifestyle und der Definition spezifischer Subzielgruppen stellt sich das Unternehmen für die Zukunft auf und will noch besser auf die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden eingehen.

Nach dem digitalen Start wird das Konzept in der zweiten Jahreshälfte zunehmend in den stationären Point of Sale getragen. Flankierend ist eine breit angelegte Marketingkampagne geplant. ■



SUPERIOR CUT & SUPERIOR GRIND

HELLER RUNDET DAS SORTIMENT FÜR DEN FACHHANDEL AB.

JETZT NEU:
LEISTUNGSSTARKE
TRENN- UND SCHLEIF-
SCHEIBEN

www.hellertools.de

Ein Motiv aus dem Bereich Work im Rahmen der neuen Markenkommunikation. (Fotos: Ledlenser)





RITTAL AUTOMATION SYSTEMS ALS LÖSUNGSANBIETER IM SCHALTSCHRANK- UND STEUERUNGSBAU

Starke Partner für mehr Wertschöpfung

Die Marke „Alfra“ ist in den Branchen „Schaltschrankbau“ und „Hebetechnik“ eine feste Größe. Als Teil der Friedhelm Loh Group bringt das Unternehmen seine jahrzehntelange Expertise im Werkzeug- und Gerätebau auch in das Lösungsportfolio der Rittal Automation Systems (RAS) ein. Die Schwesterfirmen der Unternehmensgruppe verbinden Ihre Kompetenzen, um den gesamten Prozess der Wertschöpfungskette ihrer Kunden im Steuerungs- und Schaltanlagenbau zu optimieren, vom Engineering über Beschaffung und Herstellung, bis hin zu Betrieb und Service. Von diesem zukunftsfähigen Ansatz profitiert auch der Handel.

„Das Angebot der RAS umfasst Anwendungslösungen von manuellen Handwerkzeugen bis hin zu vollautomatischen Bearbeitungsmaschinen für die Schaltschrankmodifikation und Verdrahtung“, so Tim Kramer,

Leiter des Product Management & Product Marketing. Damit zielt das Unternehmen darauf ab, produzierende Betriebe langfristig durch die Verbesserung aller wertschöpfenden Prozesse zu unterstützen. Eine mög-

lichst umfassende, parallele Digitalisierung und Automatisierung dieser Arbeitsschritte trägt laut Kramer entscheidend zum Erfolg bei. Die bereits etablierten Rittal-Lösungen ergänzt die Alfra GmbH als Teil von Rittal Automation Systems mit unterschiedlichsten Produkten zur Schaltschrankbearbeitung. Maschinenbauer Ehrt bringt zudem tiefes Wissen zum Thema Stromschienen- und Kupferbearbeitung in das Leistungsangebot der RAS ein.

VOM HANDWERKZEUG BIS ZUR VOLLAUTOMATISIERUNG

Die Automatisierung von Prozessen gewinnt vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels weiter an Bedeutung. Die Umsetzung findet meist schrittweise statt. Je nach individueller Ausgangssituation ergeben deshalb halbautomatische Geräte Sinn. Zum Beispiel bei Betrieben, die zwar ihre Prozesse effizienter gestalten möchten, für die vollautomatische Lösungen jedoch noch nicht in Frage kommen. An dieser Stelle ergänzt Alfra das RAS-Produktportfolio durch Werkzeuge und Maschinen zur manuellen oder halbautomatischen Bearbeitung. Hierzu zählen beispielsweise hydraulische Handstanzen für gratfreie Durchbrüche im Gehäuse, halbautomatische Ständerlochstanzen, Profilschienen- und Kabelkanalschneidergeräte sowie Blech- und Formlocher. Viele dieser Geräte sind für die Bearbeitung von bereits bestückten Schaltschränken



Automatisierte Prozesse bei der Stromschienenbearbeitung sparen wertvolle Ressourcen.



Flexibles Bohr- und Fräszentrum für eine Vielzahl von Materialien.



Die Zukunft im Schaltschrankbau – Automatisierung mit durchgängigem Daten- und Materialfluss.

das Thema Drahtkonfektionierung. „Wir sprechen hier von bis zu 40-80 Prozent der Gesamtbearbeitungszeit“, sagt der Produktmanager. Automatisierte Lösungen wie das Wire Terminal WT C liefern schnelle Ergebnisse und überzeugen durch modernste Bearbeitungstechnologie für die Drahtkonfektionierung und Durchgängigkeit der Daten aus dem Engineering, sowie eine deutlich reduzierte Fehlerquote.

ZUGANG ZU ZUKUNFTSFÄHIGER TECHNOLOGIE

Das komplettierte Sortiment der RAS bringt auch Vorteile für den Handel. „Als Teil der Friedhelm Loh Group bieten wir eine große Bandbreite von Produkten, um Betriebe jeder Größe mit passenden Entwicklungsschritten in ihren individuellen Prozessen zu unterstützen“, so Tim Kramer. Das heißt, der Händler kann ebenfalls einen größeren Kundenkreis bedienen. „Darüber hinaus verfügt die große Unternehmensgruppe über die nötigen Ressourcen, um Technologien schnell weiter zu entwickeln. Unsere Handelspartner haben also vor ihren Mitbewerbern Zugang zu zukunfts-fähigen Werkzeugen und Geräten. Eine sehr gute Voraussetzung, um sich von Wettbewerbern abzuheben.“

Der Handel bleibt durch diese Branchenkenntnisse über Trends, neue Technologien und Marktdynamik auf dem Laufenden – mit der Möglichkeit, fundierte Entscheidungen zu treffen und Strategien anzupassen. Die engen Beziehungen zwischen den Schwesterfirmen der RAS fördern außerdem Zuverlässigkeit, Vertrauen und Lieferperformance. Das wirkt sich auch positiv auf die Abläufe im Geschäftsbetrieb der Händler aus. Rittal Automation Systems freut sich darauf, die für beide Seiten konstruktiven partnerschaftlichen Beziehungen weiter auszubauen. ■



Durchbrüche mit Blechlocher und hydraulischen Betätigungshilfen erleichtern Schaltschrankbauern den Alltag. (Fotos: RAS/Alfra)

geeignet und können somit auch direkt am Aufstellungsort der Anlage oder bei Nachrüstungen von Funktionen und Kabeleinführungen verwendet werden.

ZEITERSPARNIS DURCH AUTOMATISIERUNG

Mit Maschinen zum automatisierten Ablängen, Lochen und Biegen von Kupfer Flachmaterial unterstützt die Schwesterfirma Ehr (Rittal Automation Systems) hoch präzise Prozesse zum Aufbau von Energieverteilung im Schaltanlagenbau.

Automatisierte Abläufe beim Stanzen, Lochen oder Fräsen sollen den Anwendern ihren Arbeitsalltag erleichtern und Unternehmen dabei helfen, sich am Markt zu behaupten. So zum Beispiel durch das vielseitige Perforex Milling Terminal zur Bearbeitung von Schaltschränken und Flachteilen. „Diese vollautomatischen Bohr- und Fräszentren zerspanen auch Materialien wie lackiertes Stahl- oder Edelstahlblech, Aluminium oder Kunststoff“, so Tim Kramer. Ein ebenfalls zeitintensiver Bereich der Schaltschrankbearbeitung ist

Ständerlochstanzen ermöglichen eine halbautomatische Ausführung von Öffnungen in Gehäusen und Türen.



Schneller am Ziel mit CERABOND X

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

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





Recyclingfähiger Stahl, zertifiziertes Holz aus nachhaltiger Waldbewirtschaftung: Auch bei Vorprodukten, die für die Herstellung von Arbeitsplatzsystemen eingesetzt werden, verpflichtet sich Bedrunka + Hirth zum schonenden Umgang mit der Umwelt.

RESSOURCENSCHONENDE DIGITALE BETRIEBSORGANISATION

Frühzeitig hatte Bedrunka + Hirth auf digitale vernetzte Systeme gesetzt und Produktion, Logistik und Vertrieb mit Bausteinen der Informations- und Kommunikationstechnologie verknüpft. Die Digitalisierung ermöglicht es nicht nur, alle Energieflüsse exakt zu erfassen und über ein Energiemanagementsystem zu steuern. Der Datenaustausch dient vor allem dazu, Abläufe zu optimieren und zu beschleunigen, nach Kundenwunsch und mit 3D-Planungsprogrammen auch individuelle Lösungen zu realisieren sowie den Materialverschnitt in der Blechnerei – nach wie vor Herzstück der Produktion – auf ein absolutes Minimum zu reduzieren.

Die gleichen Ansprüche, die das Unternehmen an sich selbst richtet, sollen nach Möglichkeit auch bei Vorprodukten und durch nachhaltige Beschaffung beherrzt werden. Zu den Grundsätzen gehört, dass Mehrfachnutzung und Wiederverwertung Priorität haben und Ressourcenschonung und –effizienz bei der Produktauswahl Vorrang genießen. Zur Abfallvermeidung und –trennung werden Rücknahmesysteme vorausgesetzt. Ziel soll es sein, Energie- und Ressourcenschonung über den gesamten Lebenszyklus der Produkte zu realisieren.

BESCHAFFUNGSGRUNDSÄTZE FÜR STAHL UND HOLZ

Die Beschaffungsgrundsätze betreffen vor allem den für die Produktion hochwertiger Arbeitsplatzsysteme, Werkbänke und Schränke unverzichtbaren Stahl. „Die Vorzüge von Stahl liegen darin“, erläutert Ludwig Kellner, „dass er sich warm oder kalt umformen lässt, gewalzt, gebogen, gezogen und geschmiedet werden kann.“ Seine Vorzüge spielt Stahl auch im Sinne der Kreislaufwirtschaft aus: Die Recyclingquote von Stahl liegt gegenwärtig zwischen 70 und deutlich über 90 Prozent, je nach Anwendung. Unverzichtbar für die Produktion ist zudem Holz. Bedrunka + Hirth verwendet zertifiziertes Holz aus ökologisch, ökonomisch und sozial nachhaltiger Waldbewirtschaftung.

Der Neubau von Betriebsgebäude und Produktionshalle erwies sich als Meilenstein auf dem Weg zur emissionsneutralen Fabrik. Allein durch die Photovoltaik-Anlage werden jährlich über 350.000 kg CO₂ eingespart.

**BEDRUNKA+HIRTH WEIST PRODUKTE JETZT
MIT IHREM CO₂-EMMISSIONSWERT AUS**

Ein Preisschild fürs Klimabewusstsein

Mit einer konsequenten Nachhaltigkeitsstrategie setzt Betriebseinrichter Bedrunka + Hirth Zeichen auf dem Weg zur emissionsneutralen Fabrik. Das Energiemanagementsystem des Herstellers hochwertiger Schränke, Arbeitstische und Regalsysteme macht die Fortschritte am Standort transparent. Dadurch ist es jetzt auch möglich, für jedes Produkt die CO₂-Emissionen anzugeben, die bei seiner Herstellung entstanden sind. Ein Wert, der Transparenz für Kundinnen und Kunden schafft und die Vergleichbarkeit von Produktionsprozessen ermöglicht.

„Wir sind unserem Ziel einer emissionsneutralen Fabrik einen gewaltigen Schritt näher gekommen“, fasst Ludwig Kellner, Geschäftsführer von Bedrunka+Hirth, die Ergebnisse bisheriger Maßnahmen zur Energie- und Ressourcenschonung zusammen. Als entscheidender Schritt erwies sich der Neubau von Betriebsgebäude und Produktionshalle vor fünf Jahren. Allein mit der Photovoltaikanlage, die auf einer Fläche nahezu der Größe eines Fußballfeldes die Dächer des Neubaus sowie des bestehenden Firmengebäudes bedeckt, lassen sich nachweislich 351.198 kg CO₂ pro Jahr einsparen.

BEI SONNENSCHNEIN NAHEZU AUTARK

An sonnenreichen Tagen arbeitet das Unternehmen nahezu autark. Damit nicht genug. Weitere Potenziale wurden beim Neubau unter anderem durch Niedrig-

energiefußbodenheizung und Abwärmenutzung der Maschinen erschlossen. Die Wärmeversorgung für den neu erbauten Gebäudeteil wird komplett durch Abwärme aus der Produktion realisiert. Zudem wurden alle Gebäude des Unternehmens mit sparsamer LED-Beleuchtung ausgerüstet.



Um den Kundinnen und Kunden für jedes Produkt die CO₂-Emissionen angeben zu können, wurde eine Schritt für Schritt-Berechnung der verbrauchten Energie im Produktionsprozess umgesetzt. Dafür wurde der Energieverbrauch jeder einzelnen Energiequelle durch einen externen Prüfer (Energieberater der TU Darmstadt) ermittelt und bestätigt. Die Daten stammen aus dem Energieaudit gemäß DIN 16247-1. Die Jahresmenge des verbrauchten Photovoltaikstroms wird von dem gesamten Energieverbrauch des Unternehmens subtrahiert. Somit kann unter anderem der Energieverbrauch in der Produktion (in kWh/a) und die dadurch entstehenden Emissionen in der Produktion (kg/a) aus dem jeweiligen Jahr berechnet werden. Zur Berechnung des Emissionswertes wird der Anteil am Jahresumsatz oder der Absatz des Vorjahres des Produkts als Grundlage genommen. Mithilfe der produktionsspezifischen Emissionswerte kann dann mit dem Anteil am Jahresumsatz die Jahresemission eines Produktes berechnet werden. Teilt man diesen Wert durch den Absatz des jeweiligen Jahres, erhält man schlussendlich den Emissionswert des einzelnen Artikels.

QUALITÄT UND LANGLEBIGKEIT ALS MARKENKERN

Bei seinen Produkten „made in Germany“ achtet der Betriebseinrichter aus dem Schwarzwald nach eigenen Angaben vor allem darauf, Qualität und Langlebigkeit in Einklang mit dem Kundenverständnis für ein gutes Preis-Leistungsverhältnis zu halten. „Dabei gibt es Variablen, die sich entsprechend der Marktent-



Moderne Maschinen, digitalisierte Prozesse und optimale Arbeitsabläufe sind nicht nur wichtig, um Lieferzeiten zu verkürzen und Kosten zu sparen. Sie sind auch Voraussetzung für eine Energie- und ressourcenschonende Produktion. (Fotos: Bedrunka + Hirth)

wicklung und des technischen Fortschritts dynamisch verändern können“, sagt Ludwig Kellner. Die Qualitätsgarantie von zehn Jahren, die Bedrunka + Hirth mit wenigen Ausnahmen (elektronische Komponenten, Software oder Werkbankplatten) gewährt, ist untrennbar mit diesem Qualitätsgedanken verbunden.

„Nachhaltig zu wirtschaften, bedeutet für uns, Verantwortung für Mensch und Umwelt zu übernehmen“, sagt Ludwig Kellner. „Das tun wir in vielfältiger Weise, um natürliche Ressourcen und Produktionsgrundlagen nicht über Gebühr zu nutzen und sie für die nächste Generation zu erhalten.“ ■

Champions among grinding tools



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



Innovative und patentierte Schleifwerkzeuge von PFERD

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

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

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

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

PFERD

www.pferd.com

VERTRAU BLAU





Schleifen mit der Kante: Der Lukas-Kehlnahtschleifer U-Edge Pro in Tellerform erleichtert das Bearbeiten von Kehlnähten.



Die besonders robuste Fächerschleifscheibe SLTT Ceramic3P von Lukas garantiert Kosteneffizienz durch eine optimale Ausnutzung des kompletten Schleifbelags.

LUKAS DEFINIERT PRÄZISION UND LEISTUNG NEU

Innovation trifft Tradition

Lukas-Erzett stellt seine neuesten Innovationen vor: Mit Spitzentechnologie in der Werkzeugherstellung definiert das Unternehmen Präzision und Leistung neu. Zu den Highlights gehören der Lukas Kompaktschleifteller PG Easy Purple Grain, der PG Easy CeramicPS, der Kehlnahtschleifer U-Edge Pro, die Fächerschleifscheibe SLTT Ceramic3P und die neuartigen SLTO/R CeramicAd Schleifscheiben – alle konzipiert, um Effizienz und Effektivität in der Anwendung zu maximieren.

Das traditionsreiche Familienunternehmen Lukas-Erzett mit Sitz im Großraum Köln im Oberbergischen Kreis ist als Branchenplayer immer auf der Suche nach innovativen und leistungsstarken Werkzeuglösungen fürs Fräsen, Schleifen, Polieren und Trennen. Agil, nachhaltig und verlässlich – Lukas denkt weiter, entwickelt maßgeschneiderte Lösungen und ist den Marktanforderungen immer einen Schritt voraus. Schon sehr früh hat Lukas mit dieser Einstellung Zeichen im Markt gesetzt.

In einer Branche, in der Präzision und Leistung entscheidend sind, setzt Lukas-Erzett kontinuierlich neue Standards mit seinen neuesten Entwicklungen. Diese Innovationen sind die Reaktion auf die komplexen Kundenanforderungen aus dem Handel und ein Versprechen zu nachhaltigen und effizienten Lösungen für den professionellen Einsatz. Mit höchstem Qualitätsanspruch und einem tiefen Verständnis der Branchenanforderungen präsentiert Lukas-Erzett die neuesten Produkte der Produktlinie der flexiblen Schleif- und Polierwerkzeuge. Diese Werkzeuge sind das Ergebnis umfassender Forschung und Entwicklung, konzipiert, um die Arbeit der Kunden nicht nur zu erleichtern, sondern auch effizienter zu gestalten.

BEKANNTE FARBE, NEUE GRÖSSEN

Der beliebte Lukas Kompaktschleifteller PG Easy Purple Grain hat sich als der rasante Allrounder für härteste Einsätze bewährt und macht den Wechselein-

satz von Fiber- und Schruppscheibe überflüssig. Das Hochleistungs-Keramik Korn garantiert höchste Standzeiten für maximale Performance, auch auf Titan, Guss und (Edel-) Stahl. Der innovative PG-Werkzeugaufbau ermöglicht einen gleichmäßigen Verschleiß ohne Überhitzen, Verspröden oder Ausbrüche und die tiefe Kröpfungszone erlaubt ein flaches Arbeiten. Bereits bei geringem Kraftaufwand erreicht der PG Easy Purple Grain beeindruckende Abtragswerte. Neu ist bei diesem Produkt, dass er ab sofort in vielen Abmessungen bis 230 mm Durchmesser für einen noch optimierteren Einsatz erhältlich ist.

PRECISION-SHAPED-CERAMIC-KORN FÜR DEN HÄRTESTEN EINSATZ

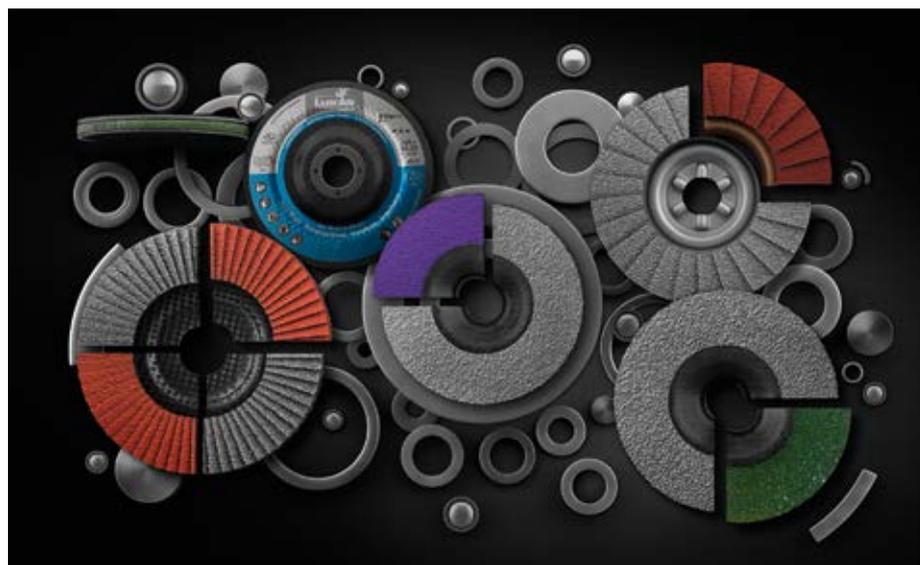
Für den härtesten Einsatz auf Stahl haben Lukas-Experten den Lukas Kompaktschleifteller weiter opti-

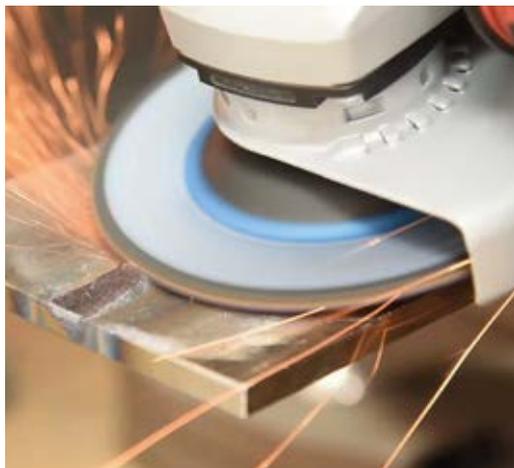
miert und den PG Easy CeramicPS entwickelt. Der integrierte glasfaserverstärkte Stützteller für maximale Performance sorgt für hohe Stabilität und Haltbarkeit bei gleichzeitigem Komfort in der Anwendung: Gleichlauf und Aggressivität in Topform. Dank perfekt geometrisch geformten Schleifpartikeln, dem Precision-Shaped-Ceramic-Korn, in Kombination mit dem innovativen PG-Werkzeugaufbau erreichen Sie bei Abtragungsgeschwindigkeit und Zerspanungsmenge neue Dimensionen. Für den Einsatz beider Werkzeuge wird kein zusätzlicher Stützteller benötigt, wodurch das optimierte Preis-Leistungsverhältnis bei der Anschaffung doppelt überzeugt.

KEHLNÄHTE INNOVATIV ÜBERSCHLEIFEN

Kehlnahtbearbeitung leicht gemacht: Ergonomisch und punktgenau im Einsatz, ermöglicht der innovative

An den Farben zu erkennen: die aktuellen Neuheiten von Lukas. (Fotos: Lukas-Erzett)





Für den härtesten Einsatz auf Stahl haben Lukas-Experten den Lukas Kompaktschleifteller weiter optimiert und den PG Easy CeramicPS entwickelt.

Lukas-Kehlnahtschleifer U-Edge Pro in Tellerform das Bearbeiten von Schweißnähten mit einer hohen Werkzeugstandzeit und perfekten Ergebnissen. Er macht den Einsatz von Schruppscheiben und Schleiftellern zur Schweißnahtbearbeitung überflüssig. Dank mehrfach gewickeltem Schleifkorn bietet dieses zum Patent angemeldete Werkzeug im Einsatz immer gleichbleibende Ergebnisse bis zum letzten Schleifkorn.

EIN ABTRAGSHELD AUF STAHLTRÄGER

Die besonders robuste Fächerschleifscheibe SLTT Ceramic3P von Lukas garantiert Kosteneffizienz durch eine optimale Ausnutzung des kompletten Schleifbegriffs dank speziell geformter Lamellen – mit mehr Korn. Schnellerer Abtrag, längere Laufzeiten, weniger Druck. Ihr flacher Winkel im typischen SLTT-Aufbau auf dem Stahlträgerteller ermöglicht 3P-Arbeiten: Persistence, Precision, Power.

MAXIMAL WEITERENTWICKELT

Womit sich die Lukas-Fächerschleifscheiben SLTO/R CeramicAd abheben? Der SLTO mit einer flachen Trägerscheibe und der SLTR mit einem 8° gewinkelten Träger bieten vielseitige Lösungen für unterschiedlichste Anwendungen und das bei einem sehr guten Preis-Leistungsverhältnis. Die Besonderheit ist das neue orangene Ceramic-Korn, CeramicAd. Trägerstabilität und Kornhaftung sind perfekt aufeinander abgestimmt, was eine maximale Leistung des Werkzeugs gewährleistet.

SONDERLÖSUNGEN FÜR JEDEN ANWENDUNGSFALL

Alle von Lukas produzierten und gehandelten Produkte stehen für höchste Qualität wie z.B. kraftvolles Arbeiten, hohe Standzeiten, hervorragende Ergonomie und beste Ergebnisse. Als international anerkannter Spezialist für innovative Lösungen und die Herstellung leistungsstarker Werkzeuge hat Lukas neue Entwicklungen aus den verschiedensten Branchen immer fest im Blick. Und wenn dennoch keine Standardlösung auf den jeweiligen Anwendungsfall passt, entwickelt das Expertenteam von Lukas-Erzett eine individuelle Antwort auf jede Problemstellung. ■

HELLER TOOLS ERWEITERT PRODUKTPORTFOLIO

Überzeugende Eigenschaften

Mit 175 Jahren Erfahrung liegt die Kernkompetenz von Heller Tools in der Herstellung von Bohrern für verschiedenste Anwendungen und Materialien. Dennoch steht das Traditionsunternehmen ebenfalls für Wachstum und Innovation, das zeigt sich erneut mit einer Erweiterung des Produktportfolios. Zusätzlich zu der umfangreichen Auswahl an Bohrern, Stich- und Säbelsägen und Bits wurde in diesem Jahr das Sortiment mit abrasiven Trenn- und Schleifscheiben ergänzt.

Mit den neuen Trennscheiben der Superior Linie bietet Heller Tools noch umfassendere Lösungen für die Anforderungen in der Metallverarbeitung an. Die neue Superior Cut Metalltrennscheibe gibt es in den Ausführungen Professional und Professional Plus. Dabei unterscheiden sich die Premium Trennscheiben durch die Dicken und Anwendungsgebiete. Die Superior Cut ist der Klassiker unter den Metalltrennscheiben. Die Professional Variante überzeugt mit einer hohen Schnittgeschwindigkeit, einem komfortablen Trennverhalten und guten Standzeiten.

Als Professional Plus Version besticht die Superior Cut Multi mit einem besonders breiten Anwendungsspektrum und einem optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis. Außerdem kann die extradünne Trennscheibe mit geringem Funkenflug, hoher Schnittgeschwindigkeit und hoher Standzeit punkten. Darüber hinaus kann die Multi-Trennscheibe mit einer geringen Gratbildung und gleichzeitig mit einem geringen Kanten-

ausbruch überzeugen. Mit einer Anwendung auf Stahl, Naturstein oder Gusseisen können diese Vorteile optimal genutzt werden.

Heller erweitert das Sortiment mit der Superior Grind um eine Zirkon Fächerschleifscheibe mit Faserstoffträger in verschiedenen Körnungen. Diese garantiert ein angenehmes Schleifverhalten, schnelle Zerspanung und eine hohe Lebensdauer. Die Professional Plus Variante der Fächerschleifscheibe versichert dabei sehr gute Leistungen bei Edelstahl und Bestleistungen bei Stahl.

Der Werkzeughersteller rundet sein Sortiment an Trenn- und Schleifscheiben mit der Superior Grind Schrumpfscheibe für antriebsstarke Maschinen ab. Der Klassiker für den preisbewussten Fachmann schleift leicht und mit guter Standzeit. Zudem eignet sich die Professional Plus Schrumpfscheibe besonders für die Verwendung auf Stahl und kann dabei ebenfalls die Vorteile eines angenehmen Schleifverhaltens, einer guten Zerspanung und eine lange Lebensdauer gewährleisten.

Heller Tools steht für herausragende Produkte und Kundenzufriedenheit durch bewährte Qualität und Leistung. Die Sortimentserweiterung unterstreicht dies mit einer noch größeren Auswahl an hochwertigen Werkzeugen und Scheiben. Diese Erweiterung ermöglicht es Heller Tools, einen neuen Maßstab in Sachen Qualität und Funktionalität zu setzen. ■



Die neue Superior Grind Fächerschleifscheibe.



Die Superior Cut ist der Klassiker unter den Metalltrennscheiben. (Fotos: Heller Tools)



Wurde erstmals zur Internationalen Eisenwarenmesse in Köln vorgestellt – Pferd-Innovation RCK System.

re Bearbeitungsaufgaben stellten industrielle Endverbraucherinnen und Endverbraucher vor immer größere Herausforderungen. „Das führt zu einer spürbar steigenden Nachfrage nach abgestimmten und optimierten Lösungen. Darum haben wir in den letzten Jahren gezielt in unser Maschinenprogramm investiert und dieses komplett überarbeitet“, so Zipperer. Dabei sei es nicht nur um Updates bestehender Antriebe gegangen, sondern um die zielgerichtete Neuordnung des Programms, orientiert an den Anforderungen des Marktes. „Hierzu gehört beispielsweise ein komplettes Programm an pneumatischen Spindeln für den stationären und den Robotereinsatz von Pferd-Werkzeugen“, ergänzt der Segmentleiter. Insgesamt seien mehr als 100 Neuprodukte eingeführt worden, für die es

den gewohnten Service geben werde, unterstreicht Tobias Zipperer: „Betriebssicherheit und Kontinuität unserer Kundinnen und Kunden sind elementar.“

Auch kundenspezifische Sonderlösungen gehörten nach wie vor zum Angebot. „Der Erfolg des neuen Programms und die zunehmende Nachfrage der Kunden nach individuell auf ihre Anforderungen zugeschnittene Lösungen zeigt, dass wir hier den richtigen Weg eingeschlagen haben.“ Innovationen wie das erstmals auf der Internationalen Eisenwarenmesse vorgestellte Antriebssystem RCK zeigten, welches Potenzial in dem neuen Programm stecke, freut sich Zipperer. „Pferd hat, auch was Antriebe anbetrifft, noch einiges im Köcher.“

ÜBER DAS NEUE PROGRAMM AN ANTRIEBSMASCHINEN

Pferd bietet ein breites Programm an Werkzeugen sowie speziell darauf abgestimmte Antriebe. Zum Schleifen, Fräsen, Bürsten, Trennen und Polieren umfasst das Maschinenprogramm rund 150 Druckluft-

ÜBERARBEITETES PRODUKTSEGMENT BEI PFERD

Einiges im Köcher

Vollkommen überarbeitet und mit zahlreichen Neuheiten präsentiert sich das Pferd-Programm an Antrieben. Der Fokus der Überarbeitung des Programms lag auf den wachsenden Anforderungen der Anwenderinnen und Anwender. Aber auch bei den Scheiben hat man in Marienheide einige Neuheiten im Köcher.

„Die beste Lösung für unsere Kundinnen und Kunden stand im Fokus der Überarbeitung des Programms an Werkzeugantrieben von Pferd“, erläutert Pferd-Segmentleiter Tobias Zipperer. „Zu einem Pferd-Werkzeug für die Oberflächenbearbeitung und zum Trennen gehört auch immer der ideal passende Antrieb. Denn nur wenn Werkzeug und Antrieb optimal aufeinander

abgestimmt sind, erhalten unsere Anwenderinnen und Anwender das, was sie benötigen: Die technisch und ergonomisch beste Lösung ihrer Anwendungsaufgabe und das bei größtmöglicher Effizienz und Wirtschaftlichkeit.“

Ständig wachsende Anforderungen im Hinblick auf Produktivität, neue Materialien und immer komplexe-

Moderne, leistungsstarke und ergonomische Alternative zu Schrupp-, Fächer- und Fiberscheiben: CC-Grind Robust. (Fotos: Pferd/Rüggeberg)

Gilt laut Hersteller als die derzeit beste konventionelle Fächerschleifscheibe: Die Polifan Z 40 SG Power Steelox von Pferd.





Elektro- und Biegwellenantriebe im handgeführten sowie im Roboter- und halbstationären Einsatz, ergänzt durch ein umfassendes Zubehörprogramm.

Unter dem Motto „Pferd-Champions – einzigartige Werkzeuge in jeder Disziplin“, hat der Marienheider Hersteller im Frühjahr sein Sortiment mit leistungsstarken Neuheiten ergänzt, darunter die Schleifscheibe CC-Grind Robust als den Champion im Materialabtrag, die Fächerschleifscheibe Polifan Curve als den Champion in der Kehlnahtbearbeitung sowie die Fächerschleifscheibe Polifan Z 40 SG Power Steelox als den Champion für Standzeit.

Die CC-Grind Robust ist die moderne, leistungsstarke und ergonomische Alternative zu Schrapp-, Fächer- und Fiberscheiben und bietet durch das Hochleistungsschleifkorn Victograin höchste Abtragsleistung und schnellsten Arbeitsfortschritt. Der glasfaserverstärkte Kunststofftragter garantiert dabei einen ebenso robusten und sicheren Einsatz.

CC-Grind-Schleifscheiben sind im Vergleich zu klassischen Schrappscheiben ergonomisch optimiert. Lärm, Vibrationen und Staub können im Einsatz signifikant

Ermöglicht präzises Ausschleifen von Kehlnähten – Polifan Curve von Pferd.

reduziert werden. Durch die Formstabilität werden zudem im Vergleich zu Fächerscheiben plane Oberflächen erzielt. Auch ein Zurücksetzen bzw. Trimmen des Werkzeuges ist problemlos möglich. Die unterschiedlichen Ausführungen bieten für nahezu jede Anwendung das optimale Werkzeug zum Ersatz der Schrappscheibe. Schleifscheiben der CC-Grind-Familie werden zur Schweißnahtbearbeitung und zum Flächenschliff, Anfasen und Entgraten sowie zum Einebnen von Stumpfschweißnähten verschiedenster Werkstoffe eingesetzt.

Polifan Curve sei die weltweit einzige Fächerscheibe, die sowohl auf der Schleifseite, auf der Rückseite und am Radius mit Lamellen belegt ist, meldet der Hersteller. Konzipiert und entwickelt wurde die Scheibe für präzises Ausschleifen der Kehlnahtgeometrie. Dank hochwertiger Schleifmittel verfügen Polifan Curve-Schleifscheiben über hohe Abtragsleistungen sowie schnellen Arbeitsfortschritt und ermöglichen damit die Einsparung von Lohnkosten. Das Polifan Curve-Programm umfasst zahlreiche Ausführungen in verschiedenen Kornarten und -größen sowie unterschiedlichen Durchmessern und Breiten.

Für anspruchsvolle Anwender ist die leistungsstarke Fächerscheibe Polifan Z 40 SG Power Steelox erste Wahl für die Bearbeitung von Stahl. Die vielseitige Polifan-Fächerscheibe zeichnet sich durch ein optimales Verhältnis aus hoher Standzeit und Zerspanungsleistung aus und gelte laut Hersteller als die derzeit beste konventionelle Fächerscheibe für Stahl. Sie zähle zu den aggressivsten Werkzeugen im Markt. Die Scheibe ist in den Durchmessern 115 und 125 mm erhältlich. Sie kann sowohl auf Stahl, als auch auf Edelstahl (Inox) eingesetzt werden, z.B. zum Anfasen, Entgraten oder zur Schweißnahtbearbeitung. ■

Neu und völlig überarbeitet – das Programm an Werkzeugantrieben von Pferd.



MEIN KOFFER

immer parat.



BESUCHE UNS
AUF DER AMB!
EINGANG OST
STAND 434
10.09-14.09.2024
STUTT GART

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

Jetzt entdecken auf www.parat.de



PARAT[®]
DER WERKZEUGKOFFER

DER KLINGSPOR SCHLEIFMOP WIRD 70

Das perfekte Finish seit 1954

70 Jahre und flexibel wie am ersten Tag: Der Schleifmop von Klingspor wurde 1954 in den Markt eingeführt und begeistert bis heute bei Anwendungen, bei denen Flexibilität und ein feines Oberflächenbild gefragt sind. Es gibt ihn in zahlreichen Ausführungen, Größen und Körnungen. Eingesetzt wird er sowohl auf handgeführten als auch auf stationären Maschinen.

Die Konstruktion des Schleifmops ist ebenso einfach wie genial: Viele Schleifblättchen werden um einen Mittelpunkt radial angeordnet und dort mittels Kunstharz fixiert. Mithilfe eines Stiftes, einer integrierten Aufnahme oder eines Spanndeckels wird der Schleifmop dann auf einer Maschine befestigt, mit welcher er hochtourig gedreht wird. Der Schleifmop hat den Vorteil, dass er durch die einzelnen Schleifblättchen sehr weich und flexibel ist. Er bearbeitet die Oberfläche des Werkstücks ohne sie zu stark zu beanspruchen. Dadurch gibt es kaum Schleifriefen und das Schleifergebnis ist besonders fein.

Was als clevere Idee begann, entwickelte sich schnell zu einem der beliebtesten Klingspor Produkte.



Heute so effektiv wie seit Jahrzehnten: der Klingspor Schleifmop. (Fotos: Klingspor)

Heute gibt es den Schleifmop von Klingspor in über 200 verschiedenen Ausführungen, beispielsweise als Schleifmoprad für den Schleifbock, als Winkelschleifmop für den Winkelschleifer oder auch den Faltschleifmop zur Anwendung auf dem Geradschleifer. Auch andere Hersteller übernahmen die Klingspor Erfindung. Hier ist der allgemeinere Begriff des Lamellenschleifrads verbreitet.

EINE BAHNBRECHENDE ERFINDUNG

Wie der Schleifmop funktioniert, beschreibt Carl Klingspor in der Zeitschrift „Der Kronenschleifer“ im Dezember 1956: „Seit Ende des Jahres 1954 bringen wir unseren Schleif-Mop auf den Markt. Dieses Schleifwerkzeug setzt sich aus vielen einzelnen Lamellen bzw. Einzelblättchen zusammen. Um diese Blättchen so zu befestigen, dass sie sich bei dem späteren Schleifvorgang nicht lösen können, haben wir langwierige Versuche unternommen. Die Blättchen werden nunmehr in Blocks zusammengefasst, wobei die Blättchen in einer Befestigungszone mittels Kunstharz oder Leim-

Die Anpassungsfähigkeit ist eine der Stärken des Schleifmops.



bindung befestigt sind. Diese Blocks werden dann in ein Spannfutter eingespannt und ergeben so einen runden Schleifkörper, der sich für einen vielseitigen Gebrauch auf Handmaschinen oder auch auf ortsfesten Maschinen eignet.“ ■

TYROLIT STELLT NEUES GUSSPROGRAMM VOR

Komfort und Effizienz auf Gusseisen

Aggressivität trifft Komfort: Die Arbeit mit Gusseisen ist äußerst fordernd, sowohl für die verwendeten Werkzeuge als auch für den Anwender. Um diese Probleme zu lösen, hat Tyrolit das Gusseisensortiment optimiert und erweitert. Das Ziel dabei ist klar – die gewohnte Effizienz und Aggressivität der Produkte auf Gusseisen zu sichern und dennoch die tägliche Arbeit auf ein neues Niveau in puncto Komfort zu heben.

Die Bearbeitung von Gusseisen stellt Anwender häufig vor große Herausforderungen – schwerste Arbeitsabläufe sind alltäglich. Diverse Gussmaterialien weisen höchste Härte und Widerstandsfähigkeit auf, was jedoch bekanntermaßen Probleme bei der Zerspanbarkeit des Werkstoffs mit sich bringt. Um in diesem Bereich schonendere, und dennoch profitable Arbeitsverhältnisse zu schaffen, wurde das neue Guss-

sortiment von Tyrolit entworfen. Erstmals wird Komfort mit höchster Leistung vereint, um somit einerseits Anwender zu schützen und andererseits höchste Wirtschaftlichkeit in der täglichen Arbeit zu gewährleisten.

GROSSE VIELFALT

Das neue Tyrolit Gussprogramm zeichnet sich vor allem durch die große Vielfalt an Produkten aus: Von





Der Naturfaserträgereller ist selbsttrimmend und kann bis zum letzten Korn abgearbeitet werden.

EISENBLÄTTER PRÄSENTIERT NEUE FÄCHERSCHLEIFSCHEIBE

Mit hohem Anspruch

Eisenblätter erweitert sein Angebot an Hochleistungs-Fächerschleifscheiben mit der Einführung der neuen Magnum Platinum 2. Diese innovative Scheibe wurde entwickelt, um die Herausforderungen der Bearbeitung von Edelstahl, NE-Metallen und anderen anspruchsvollen Materialien zu meistern.

Die Magnum Platinum 2 zeichnet sich durch eine einzigartige Kombination aus Hochleistungskorn und innovativer Trägertellertechnologie aus. Das Ergebnis ist eine Schleifscheibe, die höchste Abtragsleistung, lange Lebensdauer und einen kühlen, vibrationsarmen Schliff bietet.

HÖCHSTE ABTRAGSLEISTUNG UND LANGE LEBENSDAUER.

Herzstück der Magnum Platinum 2 ist das Premium-Schleifkorn aus Keramik der zweiten Generation (Blue-Ceramic), das für höchste Schärfe und Aggressivität sorgt. Die hohe Kornbindung gewährleistet, dass die Schleifkörner auch bei extremen Belastungen fest im Gefüge gehalten werden, was zu einer deutlich längeren Lebensdauer der Scheibe führt. Anwender profitieren

von einer spürbaren Reduzierung der Schleifmittelkosten und einer deutlichen Steigerung der Produktivität.

KÜHLER SCHLIFF UND OPTIMALE SCHLEIFQUALITÄT

Die Magnum Platinum 2 zeichnet sich durch ein besonders kühles Schleifverhalten aus. Die innovative Schleifmittelgeometrie mit mikrokristalliner Schnittkantenerweiterung und die Verwendung von kühlenden Zusatzstoffen reduzieren Hitzeentwicklung und Blauverfärbungen auf dem Werkstück. Dies ermöglicht einen gleichmäßigen und präzisen Schliff, der auch bei empfindlichen Materialien wie Edelstahl überzeugt.

Die neue Fächerschleifscheibe ist universell einsetzbar und eignet sich für die Bearbeitung von Stahl,



Die Magnum Platinum 2 ist ideal für Edelstahl, schleift aber auch problemlos alle Metalle. (Fotos: Gerd Eisenblätter GmbH)

Edelstahl, Gusseisen und NE-Metallen. Ob Schweißen, Schruppen, Entgraten oder Finishen – die neue Fächerschleifscheibe von Eisenblätter meistert jede Herausforderung mit Leichtigkeit. Erhältlich ist sie in Mischkorn 40/60, damit ist für die verschiedensten Aufgabenstellungen nur noch eine Körnung notwendig. Der elastische Naturfaser-Hightech-Compound-Trägerteller schont Umwelt und Anwender (CO₂-neutral), ist komplett selbsttrimmend für eine komplette Nutzung der Scheibe, sowie geräusch- und vibrationsdämpfend.

Damit ist die Eisenblätter Magnum Platinum 2 die Fächerschleifscheibe der nächsten Generation für professionelle Anwender, die höchste Leistung und Effizienz erwarten. ■

höchst effizienten Trenn- und Schrupscheiben für Grau- und Sphäroguss über spezielle Produkte für das Entfernen von hartnäckiger Gusschaut bis hin zu Werkzeugen, die besonders für eine komfortablere Bearbeitung entwickelt wurden, bietet das Sortiment eine



große Auswahl an verschiedensten Spezifikationen. Durch dieses umfangreiche Angebot können unterschiedlichste Arbeitsprozesse unterstützt werden und die Anwenderinnen und Anwender profitieren von höchster Qualität aus einer Hand in der gesamten Bearbeitungskette von Gussmaterialien.

Um sämtliche Anforderungen abzudecken und Unternehmen bei der wirtschaftlichen Bearbeitung von Gusswerkstoffen zu unterstützen, bietet Tyrolit neue Werkzeuge in unterschiedlichen Qualitätsstufen, Spezifikationen, Größen und Ausführungen an. Im Vergleich zu Konkurrenzprodukten werden somit Randausbrüche verringert, Vibrationen bei der Arbeit nahezu beseitigt und dennoch höchste Abtragsleistungen erreicht. Dabei kann je nach Einsatz entschieden werden, welcher dieser Bereiche höchste Priorität hat und dementsprechend spezifische Produkte aus dem umfangreichen Sortiment wählen.

Das neue Tyrolit-Gussprogramm bietet für jegliche Anwendungsfälle auf Gusseisen das passende Werkzeug. (Foto: Tyrolit)

Besonders sind die neuen Tyrolit SIC Schrupscheiben zu erwähnen, da diese Produkte eigens für das Entfernen hartnäckiger Gusschaut und von Versandungen entworfen wurden. In der Praxis führt dieser Vorgang häufig zu Problemen, da die verwendeten Werkzeuge nicht für diese fordernde Arbeit ausgelegt sind. Mit der neuartigen Schrupscheibe lässt sich diese schwierige Arbeit effizient und in kürzester Zeit erledigen.

Für höchste Leistung enthält das überarbeitete Sortiment ebenso Produkte der Cerabond X Reihe, um höchste Aggressivität und Schnittigkeit, auch bei der Bearbeitung von Gusseisen, zu bieten. Diese Trenn- und Schrupscheiben bieten die bekannten Vorteile der High-Performance-Linie von Tyrolit, wie längste Standzeiten und herausragende Abtragsleistungen. Dies wird durch die Kombination eines neuartigen Bindungssystems mit einem keramischen Korn erreicht. Die Palette an Produkten enthält dezidierte Comfort Produkte, die gewohnten Cerabond X Trenn- und Schrupscheiben in Premium-Qualität, aber auch Werkzeuge speziell für Stahlguss. ■

NEUE RS480 PIPELINE EXTENDED VON RHODIUS

Lange Leistung für die Leitung

Ausgerichtet auf die anspruchsvolle Praxis beim Pipeline-, beim Behälter- und Rohrleitungsbau hat die Rhodius Abrasives GmbH eine Schruppscheibe entwickelt, die den unterschiedlichen Anforderungen in diesen Anwendungsbereichen rundherum gewachsen ist. Ihre Leistungsdaten machen die RS480 Pipeline Extended zu einem ausdauernden Universalwerkzeug für das Entgraten, Anfasen, Ausfugen, die Schweißnahtbearbeitung, Kehlnahtschliffe, und den Flächenschliff.

Differenzierte Aufgabenstellungen, alle hoch anspruchsvoll – so geht es beim Pipelinebau, beim Behälter- und Rohrleitungsbau zu. Denn beim Verschweißen der einzelnen Elemente fallen unterschiedliche Arbeiten an. Hier immer das Werkzeug wechseln zu müssen, ist bei einem effizienzorientierten Arbeiten nicht möglich. In enger Abstimmung und repetitiven Tests mit Anwendern aus dem Pipelinebereich hat die Rhodius Abrasives GmbH jetzt eine neue Schruppscheibe entwickelt, die in ihrem Leistungsprofil auf genau diese Aufgabenstellungen ausgerichtet ist.

OHNE KOMPROMISSE

Beim Pipeline- und Leitungsbau werden genau diese Eigenschaften benötigt, wenn es darum geht, die verschiedenen Phasen des Verbindungsprozesses der Elemente zu begleiten: das Anfasen des Randes der zu verbindenden Rohrteile, die Bearbeitung der ersten Schweißnaht, der sogenannten Wurzelnaht, die als V-Naht die Grundlage für weitere Schweißlagen bildet, sowie das Bearbeiten von Schweißnähten insgesamt bis hin zum Abschleifen der Decknaht, um einen glat-

Die RS480 Pipeline Extended wurde während ihrer Entwicklung auch bei zahlreichen Kunden getestet. Wie hier beim niederländischen Pipeline-Spezialisten SBE in der Nähe von Maastricht.



Die V-Naht wurde im Stirnschliff gereinigt und ist nun bereit für die nächste Verschweißung. (Fotos: Rhodius)

ten Übergang der Verbindung zu schaffen. Der Vorteil der RS480 Pipeline Extended mit 4 mm Scheibenbreite besteht darin, dass sowohl im flachen Winkel als auch mit der Stirnseite im 90°-Winkel gearbeitet werden kann. Damit können alle Arbeiten mit einem Werkzeug erledigt werden, ohne Kompromisse in dem einen oder anderen Anwendungsbereich machen zu müssen.

Bei der RS480 Pipeline Extended wurde auf die Feinkorndeckschicht verzichtet. Damit steht das hochwertige, grobe Keramik Korn direkt beim ersten Einsatz für den Stirnschliff oder das Flächenschleifen auch beim 90°-Einsatz bereit. Die speziell auf das vorbehandelte Keramik Korn abgestimmte Bindung aus modernen Harzsystemen garantiert bei dieser Ceramic-Technologie, dass das Korn mehrfach brechen kann und die Schruppscheibe damit immer eine aggressive und abrasive Oberfläche behält. Durch den kontrollierten Bruchprozess entstehen immer wieder neue, scharfe Schnittkanten, die für beste Zerspangungsergebnisse und einen maximalen Abtrag sorgen. Durch die optimierte Kombination von Keramik Korn und Bindung weist die RS480 Pipeline Extended deshalb gegenüber ihrem Vorgänger eine um 30 Prozent gesteigerte Zerspangungsleistung auf.

Konzipiert für die Bearbeitung von Stahl und Edelstahl, liefert die neue Schruppscheibe aber auch her-

vorragende Ergebnisse bei der Bearbeitung von Guss – Materialien, die im definierten Anwendungsbereich präferiert zum Einsatz kommen.

ANWENDERFREUNDLICH

Im fast ein Jahr dauernden Entwicklungsprozess und der Zusammenarbeit mit den Anwendern aus dem Pipelinebau wurde mit der Rezeptur der Schruppscheibe, die am Rhodius Stammsitz in Burgbrohl gefertigt wird, auch ein Aufbau erzielt, der anwenderfreundliches Arbeiten ermöglicht, weil die Leistungsfähigkeit des Werkzeugs dazu beiträgt, beispielsweise mit geringem Anpressdruck und schnellem Arbeitsfortschritt agieren zu können.

Das sorgt für eine lange gleichbleibend sichere Handhabung des Werkzeugs.

Neben der oSa-Zertifizierung ist die neue RS480 Pipeline Extended nach der speziell für den Einsatzbereich geltenden EN 12413 hergestellt.

Rhodius Abrasives liefert die leistungsfähige Schruppscheibe im Standarddurchmesser 125 mm, weitere Durchmesser werden sukzessive folgen.

Als Produkt innerhalb des Extended-Programms des deutschen Herstellers steht auch die RS480 Pipeline Extended für Hochleistungswerkzeuge auf Premiumniveau mit einem optimierten Preis-Leistungs-Verhältnis, die sich am Markt zunehmend etablieren.



Die neue verbesserte RS480 Pipeline Extended mit Keramik Korn.

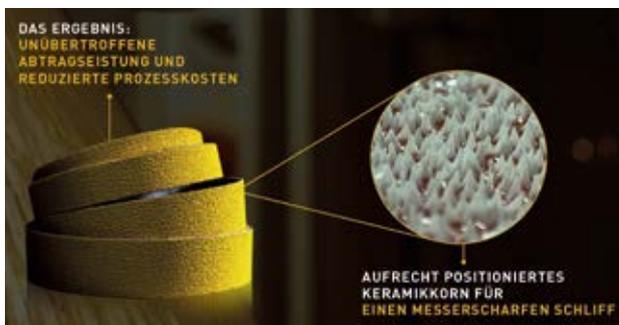
NORTON SCHLEIFBÄNDER DER NÄCHSTEN GENERATION

Schärfer denn je

Mit Norton RazorStar setzt Saint-Gobain Abrasives neue Maßstäbe: Das neuartige, von Saint-Gobain eigens entwickelte und speziell geformte Hochleistungs-Keramikkorn garantiert einen messerscharfen Schliff, eine deutlich schnellere Zerspanung und einen höheren Materialabtrag. Dank der patentierten sternförmigen Korngeometrie wird zudem eine wesentlich längere Standzeit erreicht. Die spezielle Zusatzbeschichtung des Kornes sorgt darüber hinaus für eine erheblich reduzierte Wärmeentwicklung im Schleifprozess.

„Das neue Hochleistungs-Keramikkorn repräsentiert die neueste Korntechnologie und zeichnet sich durch eine unvergleichliche Schleifleistung aus“, so Dr. Alexander Nashed, Senior Research Engineer im European Grinding Technology Centre von Saint-Gobain Abrasives in Norderstedt. „Im Gegensatz zu herkömmlichem Keramikkorn bestehen die Kanten der Körner der RazorStar-Schleifbänder aus zwei linearen Bereichen, die sich zu messerscharfen Spitzen verbinden. Diese Spitzen garantieren von Anfang an einen optimalen Abtrag und zerspanen das Metall während der gesamten Standzeit des Schleifbandes. Die neuartige Korngeometrie mit entsprechender Mikrostruktur ermöglicht es, dass jedes Korn während des Schleifens in gleichmäßige, scharfe Strukturen gebrochen wird. So bleibt während der gesamten Standzeit des Bandes eine optimale Abtragsleistung sichergestellt.“

Das neuartige, von Saint-Gobain eigens entwickelte und speziell geformte RazorStar-Hochleistungs-Keramikkorn garantiert einen messerscharfen Schliff, eine deutlich schnellere Zerspanung und einen höheren Materialabtrag.



Darüber hinaus bietet die neue Technologie einen bisher unvergleichbar hohen Anteil an aufrecht auf der Unterlage angeordneten Keramikkörnern. Dadurch wird nicht nur ein besonders effizienter und hoher Materialabtrag erreicht, sondern auch für ein besonders homogenes Schliffbild auf der Oberfläche gesorgt. Dies reduziert weitere zeitaufwändige Nachbearbeitungen erheblich. Kombiniert mit der hohen Korndichte, dem angepassten Bindungssystem und der robusten Polyesterunterlage werden die Haltefähigkeit der Körner und die Fähigkeit zur Bildung neuer scharfer Schleifkanten bei mittlerem bis hohem Druck gefördert.

Neben verbesserter Schleifleistung und längerer Standzeit sorgt RazorStar auch für einen kühleren Schliff.



Neben verbesserter Schleifleistung und längerer Standzeit sorgt RazorStar® auch für einen kühleren Schliff. Dafür wird das scharfkantige Korn durch eine spezielle Beschichtung ergänzt, die die Wärmeentwicklung während des Schleifvorgangs erheblich reduziert. Ein weiterer Vorteil: Dank der längeren Standzeit der RazorStar-Schleifbänder kann deren Verbrauch und damit das Volumen der zu entsorgenden Schleifbänder signifikant reduziert werden. (Fotos: Saint-Gobain Abrasives GmbH)

Dafür wird das scharfkantige Korn durch eine spezielle Beschichtung ergänzt, die die Wärmeentwicklung während des Schleifvorgangs erheblich reduziert. Die Beschichtung wirkt damit ähnlich wie ein Kühlmittel. Auf diese Weise kann eine thermische Beschädigung des Werkstücks verhindert werden.

Dank der ausgezeichneten Zerspanungsleistung gestaltet sich der Schleifprozess deutlich schneller als mit herkömmlichem keramischem Korn. Die Zeitersparnis wirkt sich positiv auf Energieverbrauch und -kosten aus. Ein weiterer Vorteil: Dank der längeren Standzeit der RazorStar-Schleifbänder kann deren Verbrauch und damit das Volumen der zu entsorgenden Schleifbänder signifikant reduziert werden.

Norton RazorStar-Bänder eignen sich bei mittleren bis hohen Abtragsraten sowohl für manuelle Anwendungen als auch für maschinengesteuerte oder vollständig automatisierte Schleifvorgänge. ■



A member of
enventa
GROUP



DIE MÖGLICHMACHER. GEMEINSAM. ERFOLGREICH.



enventa ERP

HANTER DIAMANTWERKZEUGE GMBH

Konzentriert auf Lösungen

Mit der Marke Hanter tritt ein neuer Anbieter im Bereich der Diamantwerkzeuge auf. Das junge Unternehmen aus dem Schwarzwald sieht sich als Partner des Fachhandels und Lieferant von Problemlösungen für die Anwender wie für den Handel. Basierend auf der Produkt- und Vertriebsqualität ist die Maxime: Mehrwert bieten.

Hannes Vötter, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der Hanter Diamantwerkzeuge GmbH, kennt sich im Produktsegment bestens aus. Auf Basis seiner über zehnjährigen Erfahrung im Vertrieb und der Entwicklung von Diamantwerkzeugen hat er sich vor einigen Monaten entschieden, seine Ideen und Lösungen zu verwirklichen. „Auch wenn aktuell die Bedingungen insbesondere in der Baubranche nicht optimal sind, ist die Zeit für einen eigenständigen Auftritt in diesem Produktsegment aus meiner Sicht gut geeignet“, so Vötter, „es gibt gute Gelegenheiten, hier Akzente zu setzen.“ Diese Akzente fasst er pointiert in einem Wort zusammen: Mehrwert.

Der Mehrwert der Marke Hanter bezieht sich zum einen auf die Zusammenarbeit mit dem Handel, zum anderen auf die angebotenen Produkte. In beiden Bereichen sind für den Jungunternehmer Flexibilität und Lösungsorientierung entscheidende Faktoren.

SCHNELLE REAKTIONSMÖGLICHKEITEN

Das Team von Hanter kennt sich aus. Die Außen- dienstmitarbeiter und der Innendienst verfügen über eine hohe Kompetenz in Sachen Diamantwerkzeuge, die sie über die jahrelange Beschäftigung mit dem Produktsegment aufgebaut haben. So können Händler- wie auch Anwenderanfragen kompetent und zu- meist direkt beantwortet werden. Schnelle Reaktions- zeit ist auch bei der Bestellabwicklung die Devise, bevorzugt erfolgen die Bestellungen direkt über die EDI-Anbindung der Kunden. „Das ermöglicht es uns,

die Sachbearbeitung auf ein Minimum zu reduzieren“, so Vötter. Und auch bei anstehenden Entscheidungen sind die Wege bei Hanter kurz, die überschaubare Zahl der Ansprechpartner sorgt zudem immer für ein be- kanntes Gegenüber für die Kunden.

Natürlich wird auch die Möglichkeit von Besuchen bei den Anwendern geboten, nicht nur im Fall einer direkten Anfrage, sondern auch als Informationsbesuch bei potenziellen Kunden. Dies erfolgt dann als Tandem- besuch zusammen mit dem Handel oder auch unabhän- gig. Dabei mit im Gepäck: ein 4,50 Meter langer Hän- ger, der das gesamte Sortiment von Hanter inklusi- ve Antriebsmaschinen enthält, um beim Kunden, auch direkt auf der Baustelle, die Werkzeuge vorfüh- ren zu können. „Wir bearbeiten dann gerne die ganz konkreten Aufgabenstellungen, die es auf der jeweiligen Baustelle gibt“, berichtet Hannes Vötter. „Mitarbeiten, auch wenn es dreckig ist, und dadurch überzeugen“, ist sein Credo.

Auch wenn das ganze Team von Hanter über eine hohe Produktkompetenz verfügt, ist die Vorführung der Produkte das angestammte Metier von Anwendungs- techniker Frank Ballreich. Seine Expertise kommt im jungen Unternehmen aber nicht allein auf den Bau- stellen und in den Werkshallen zum Zuge, auch für die interne Qualitätssicherung wird seine Fachkenntnis und Erfahrung genutzt. So werden die Produkte regel- mäßig von ihm strengen Prüfungen im realen Anwen- dungsbetrieb unterzogen. Diese Produkttests sind Be- standteil, wenn es um die Vergabe des hauseigenen



Hannes Vötter

Hanter-SLV-Siegels geht. „Das Siegel, das die Begriffe Safety, Longlife und Velocity – also Geschwindigkeit – verbindet, erhalten bei uns nur die Spitzenprodukte. Wir haben das Siegel zur Orientierung für die Anwen- der und Händler eingeführt und signalisieren damit, dass es sich hier um absolute Premiumprodukte han- delt“, erläutert Hannes Vötter.

KLAR STRUKTURIERTES SORTIMENT

Eine weitere Qualitätsprüfung erfolgt bereits an den Produktionsstandorten der Werkzeuge, die vornehm- lich in Asien hergestellt werden. „Für uns ist nicht die Frage nach dem Wo entscheidend, sondern nach der Qualität der Produktion und des fertigen Werkzeugs. Dabei gilt es aber auch, einen marktfähigen Preis nicht aus dem Blick zu verlieren“, erklärt Hannes Vötter, der selber mehrmals im Jahr zu den Produzenten reist und die Auditierung der Unternehmen durchführt.

Bei der Entwicklung von Diamant-Werkzeugen ist vor allem Erfahrung und Know-how gefragt. Das bringt Hanter in die Sortimentsentwicklung wie in die Kon- zeption von speziellen Werkzeugen für individuelle Lösungen ein.

Das Produktangebot der Diamantwerkzeuge von Hanter fokussiert sich auf die Bereiche Trennen, Schleifen und Bohren, ergänzt um Zubehör und Maschinen. Im Bereich Trennen gehören dazu Diamanttrennschei- ben, Metalltrennscheiben und Hartmetall-Kreissäge- blätter, im Bereich Schleifen Diamantschleiftöpfe, Dia- mantschleifpads und Diamantfächerscheiben sowie im Bereich Bohren Diamantbohrkronen, Fliesenbohrkro- nen, Dachpfannenbohrer und weitere Spezialisten. Ergänzt wird das Angebot im Maschinenbereich um Diamantbohrmaschinen und Bohrstativ sowie um passendes Zubehör.

Durch ein Farbleitsystem werden die unterschiedli- chen Materialien, für die die Werkzeuge am besten



Neben den Diamant-Werkzeugen werden auch die Maschinen angeboten. (Fotos: Hanter)



Ob intensive Tests oder Vorführungen auf der Baustelle: Hanter setzt auf überzeugende Leistung.



Diamant-Schleiftöpfe für die Oberflächenbearbeitung von Betonoberflächen.

Wenn hart auf hart kommt: Der Premium-Diamantfliesenbohrer mit Matrix-Segment ermöglicht Bohrungen in harten Fliesen und Feinsteinzeug.



eingesetzt werden, signalisiert. Untergliedert wird hier nach Beton/Universal, Asphalt, Fliese/Feinsteinzeug, Naturstein und Spezial. Als weitere Differenzierung ist das Sortiment von Hanter in drei Qualitätsstufen aufgeteilt, diese werden als Mach 1, Mach 2 und Mach 3 bezeichnet. Die Verbindung zur Geschwindigkeitsbezeichnung ist dabei sicherlich mit Absicht gewählt, steht Mach 3 doch für die höchste Leistungsklasse und damit für den schnellsten und langlebigsten Arbeitsfortschritt.

„Die klare Struktur schafft einen schnellen Überblick, der sich als roter Faden auch einfach in die unterschiedlichen Kommunikationsmittel übertragen lässt“, erklärt Vötter. So bietet Hanter auch entsprechende Ausstattungen für den PoS an, die diese Struktur widerspiegeln. „Die Bestückung der Präsentationswände erfolgt natürlich je nach Händlerausrichtung und -zielgruppen individuell“, so der Firmengründer.

INTERESSANT SEIN UND NACHFRAGE SCHAFFEN

„Die Produkte sind da, die Mitarbeitenden sind da, jetzt geht es darum, zu wachsen“, benennt Hannes Vötter die Aufgabenstellung der nächsten Zeit. Dafür

will man zunächst den Markennamen bei Anwendern und im Handel bekannt machen und Nachfrage generieren. Bevorzugtes Mittel dafür derzeit: Direct-Mailings an Anwenderzielgruppen mit der Vorstellung von Sortiment, ausgesuchten Einzelwerkzeugen oder Neuheiten. Abgerundet werden diese Aktivitäten durch Aktionen, die ebenfalls über Direct-Mailings beworben oder auch individuell mit Händlern initiiert werden. Für die Zukunft stehen auch Anwendermessen in der Planung, möglicherweise bereits die BAU Anfang des nächsten Jahres.

„Derzeit fahren wir ein hybrides Vertriebsmodell“, erklärt Vötter. Anfragen von Anwendern werden von Hanter direkt beantwortet. Darüber hinaus erhalten die Interessenten die Kontaktdaten der Händler aus der Region, wenn hier schon Ansprechpartner vorhanden sind. „Unser Ziel ist der Ausbau des Händlernetzes, so dass wir die Anwender in den Regionen direkt zu einem Händler verweisen können“, so Vötter, „dabei konzentrieren wir uns auf den beratenden Fachhandel, weil Produkt und Beratungsqualität zusammenpassen müssen. Ausreichendes Potenzial sieht der Firmengründer auf jeden Fall im Marktsegment.“ ■



Bohrkronen gehören ebenfalls zum Hanter-Sortiment.

Milwaukee

M18 **REDLITHIUM**
FORGE

REVOLUTIONÄRE AKKU-POWER

Seit über einem Jahrzehnt überzeugen unsere Akkus mit stetig steigender Leistungsfähigkeit. FORGE™ Akkus bringen Leistung, Ladezeiten und Lebensdauer auf ein neues Level. Systemkompatibel seit 2009 - für 290 M18™ Akku-Lösungen.

www.milwaukeetool.de
@MILWAUKEETOOLDACH

ERFAHREN SIE MEHR IM VIDEO



NEUES UND NEUHEITEN VON CAS

Weiterer Ausbau bei Marken und Möglichkeiten

Das Cordless Alliance System wächst weiter. Neben weiteren Mitgliedern kommen kontinuierlich Neuheiten von den Mitgliedsunternehmen hinzu. Das Ergebnis: Das Spektrum der angebotenen Maschinen mit einheitlicher Akkuschnittstelle wird größer und die Gewerkeabdeckung breiter und spezialisierter.



Die neue Riexinger Akku-Range, in der Branche ein echter Game Changer. (Foto: Eugen Riexinger GmbH & Co. KG, Bad Liebenzell)

Mit der Bad Liebenzeller Eugen Riexinger GmbH & Co. KG schließt sich in diesem Jahr bereits der zweite neue Partner der weltweit größten Multi-Marken-Akku-Allianz CAS an. Und er nutzt die CAS Akkutechnologie, um gleich zum Start drei innovative Geräte auf den Markt zu bringen: „Unsere neuen Akku-Handschweißgeräte sind bahnbrechend in unserer Branche“, sagt Marcel Wölfling, Marketingleiter bei Riexinger. Aus der Kooperation mit Metabo und CAS sind beim Bad Liebenzeller Spezialisten für Kunststoffbearbeitung die ersten patentierten Akku-Stumpf- und Muffenschweißgeräte entstanden, die Riexinger im Mai auf der IFAT präsentiert hat.

Wenn Kunststoffrohr-Enden auf mehr als 200°C erhitzt werden und unter definiertem Druck manuell miteinander verbunden werden, sind Tempo, Präzisi-

on und Vorsicht gefragt. Dann sollte kein Kabel stören und keine Kabeltrommel im Weg liegen, und das Handschweißgerät muss schnell sicher abgelegt werden können, damit die hohen Temperaturen an den Heizspiegeln, Heizdornen und -muffen keine Gefahr darstellen. Schon bei vergleichsweise einfachen Arbeiten punkten die Akku-Geräte daher mit ihren Argumenten: Flexibles Handling, Mobilität ohne Kabel und Sicherheit dank fehlender Stolperfallen. Bei außergewöhnlichen Einsätzen – etwa, wenn große Wassertanks von innen gewartet werden – potenzieren sich diese Vorteile, weil kein langes Kabel die Arbeit behindert und das Risiko eines Stromschlags durch die

Schutzkleinspannung ausgeschlossen ist. „Wir sind überzeugt, dass handgeführte Akku-Werkzeuge in unserer Branche ein echter Game Changer sind.“, sagt Marcel Wölfling.

AKKU-STAUBSAUGER AUS ITALIEN

Ein weiterer neuer Partner im Multi-Marken-Akku-System ist das Unternehmen Ghibli & Wirbel mit Sitz in Dorno in Italien. „Die Akku- und Ladetechnologie, die Vielfalt an Partnern und Produkten sowie das geteilte Know-How haben uns dazu bewegt, uns CAS anzuschließen“, sagt Luca Pedrotti, Vertriebs- und Marketingleiter bei Ghibli & Wirbel. Das international tätige Unternehmen entwickelt seit über 55 Jahren Staubsauger und Reinigungslösungen – und ist auch in Deutschland aktiv. Die Produktpalette umfasst eine Vielzahl von Reinigungsgeräten für Gewerbe und Industrie. „Akkubetriebene Werkzeuge gewinnen in der Reinigungsindustrie zunehmend an Bedeutung“, so Pedrotti. Mit seinen kabellosen Produkten will der neue Hersteller in der weltweit ersten Akku-Allianz noch benutzerfreundlicher werden. Auf der InterClean, einer internationalen Fachmesse für Reinigung und Hygiene in Amsterdam, feierte der neue Rucksackstaubsauger Mitte Mai Premiere.

Das erste CAS betriebene Gerät von Ghibli & Wirbel: Der handliche Rucksackstaubsauger Voyager 4 BC Lithium. (Foto: Ghibli & Wirbel)





Das neue Baustellenradio von Metabo ist stapel- und koppelbar auf jeder metaBOX, bis zu 40 kg können getragen werden. Ergänzend verfügt das Radio über einen integrierter Flaschenöffner für den durstigen Radiohörer. (Fotos: Metabo)

METABONEUHEITEN

Das Akku-Baustellenradio RC 12-18 32W BT DAB+ bietet mit den 32 Watt Lautsprechern ein perfektes Klangerlebnis. Radioempfang ist mit DAB+ und UKW möglich. Das Radio verfügt über eine integrierte Ladestation für 12 Volt und 18 Volt Akkupacks, sowie für mobile Endgeräte entweder über USB-C Kabel oder

Mit der 18-Volt-Akku-Säbelsäge SSEP 18 LT (BL) von Metabo geht es schnell durch alle Materialien.



kabelloses Induktionsladen. Erweitertes Sound-Volumen mit der SplitSound-Funktion erleben: über die Taste können zwei Akku-Radios miteinander verbunden und dieselbe Musik gehört werden.

Dank Brushless-Motor und zuschaltbarem Pendelhub erreicht die 18-Volt-Akku-Säbelsäge SSEP 18 LT

Der 18-Volt-Akku-Multischleifer SM 18 LTX BL von Metabo ist ein Multitalent, das in vielen Bereichen eingesetzt werden kann.

BL von Metabo eine optimale Sägeleistung. Sie ist vielseitig einsetzbar für Holz, Kunststoffe und Metalle und durch den werkzeuglos verstellbaren Tiefenanschlag sind auch Tauchschnitte möglich. Einfaches Handling dank werkzeuglosem Sägeblattwechsel oder auch dem ergonomischen Handgriff. Das Sägeblatt ist um 180° drehbar, was ideal zum bequemen Arbeiten über Kopf ist. Die Akku-Säbelsäge ist auch als Brushed-Version erhältlich. Mit dem werkzeuglos verstellbaren Tiefenanschlag gelingt eine optimale Ausnutzung des Sägeblattes für vielseitige Anwendungen wie z.B. Tauchschnitte. Ein integriertes LED-Arbeitslicht sorgt für eine optimale Ausleuchtung der Schnittstelle.

Der neue SM 18 LTX BL von Metabo ist ein leichter und kompakter 18-Volt-Akku-Multischleifer für kleine Schleifprojekte. Er ist universell einsetzbar und eignet sich für kleinere Flächen, Ecken und Kanten. Der Griffbereich hat eine rutschfeste Softgrip-Oberfläche, die eine sichere und präzise Flächenführung ermöglicht. Der Schwingkreis von 2,0 mm sorgt für eine hohe Oberflächenqualität bei guter Abtragsleistung. Außerdem ermöglicht der leicht entleerbare Textil-Staubbeutel ein sauberes Arbeiten, ohne einen externen Sauger anschließen zu müssen.

KEIN GEREDE. EINFACH MACHEN.

Ihre Arbeit steht für absolute Qualität – dann verlassen Sie sich auf die JUMBO LONGLIFE TRIM. Der trimmbare Träger ermöglicht ein nahezu vollständiges Aufbrauchen der langen Lamellen. Der Keramik Kornanteil sorgt für maximale Zerspanung bei hohem Schleifaufkommen.



Gratis
Muster



RHODIUS
SIMPLIFY YOUR WORK



Die Akku-Performance-Stichsäge PS 2-18 von Mafell überzeugt mit einem leistungsstarken Motor. Das Kraftpaket ermöglicht auch unter Last eine konstante Hubzahl und damit eine präzise Schnittführung. (Foto: Mafell)

PRÄZISE UND KRAFTVOLL – DIE NEUE MAFELL AKKU-PERFORMANCE-STICHSÄGE PS 2-18

Stichsägen sind Allrounder und werden häufig für Aussparungen und Ausschnitte mit einem eingeschränkten Arbeitsraum verwendet. Deshalb hat Mafell neben Leistung und Präzision besonderes Augenmerk in der Entwicklungs- und Erprobungsphase auf das Handling und den Bedienkomfort gelegt: Das ErgoBalance-Konzept verspricht eine optimierte Gewichtsbalance, mehr Sicherheit und mehr Kontrolle. Das Gehäuse ist für alle verschiedenen Griffpositionen, auch beim Untergreifen zum Rückwärtssägen, mit rutschhemmenden und vibrationsdämpfenden Weichkomponenten umschäumt. Die gut sichtbaren roten Schalter sind ohne Umgreifen ergonomisch positioniert – auch für Linkshänder.

Die Präzision der PS 2-18 ist ein Zusammenwirken der patentierten Sägeblattspannung, der Sägeblätter, der breiten Grundplatte, des niedrigen Schwerpunktes und der Gewichtsbalance – trotz des Akkus. Die patentierte Sägeblattaufnahme CUMax sorgt auch bei der PS 2-18 für einen festen Sitz des Sägeblatts. Das Sägeblatt wird dabei sicher in den stabilen Stößel von 14 Millimeter Durchmesser arretiert. Ein Keil drückt das Sägeblatt von oben in den Formschluss. Der Keil ist selbsthemmend und lässt sich nur durch den Spannhelb lösen. Das in das schräg verzahnte Getriebe integrierte Pendelhubsystem kommt ohne Andrückrollen und Führungsbacken aus. Das Sägeblatt wird durch Reibungshitze nicht mehr verformt und damit bleibt der Schnitt präzise.

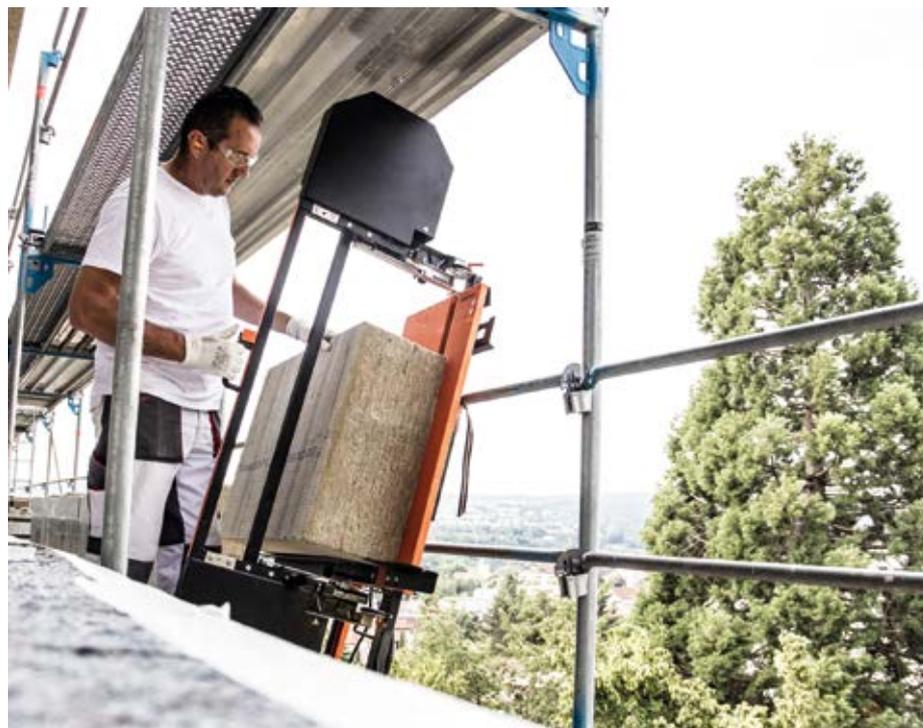
Entscheidend für das präzise Schnittergebnis ist das Sägeblatt CUnex W1. Die Schnittkante des Sägeblattes ist 3 Millimeter breit und verjüngt sich nach hinten. Mit dieser ungewöhnlichen Form können sehr enge Radi-

en gesägt und die entstehenden Querkräfte ohne Verformung aufgenommen werden. Damit bleibt der Schnitt präzise.

EINES FÜR ALLE

Mit dem Akku-Schneidegerät Tigris von Rokamat ist nur ein Schneidegerät notwendig, um nahezu alle Dämmstoffe schneiden zu können. Das kabelfreie Arbeiten wird besonders bei Arbeiten auf dem Gerüst sehr geschätzt. Der einzigartige Diamantschneidedraht schneidet Styropor, Styrodur, Mineralwolle (Stein- und Glaswolle), Hanffaser und Gipskartonplatten, Poren-

Das Akku-Schneidegerät Tigris von Rokamat kann wahlweise freistehend aufgestellt oder nach Einklappen des Standfußes auch an einem Gerüst montiert werden. (Foto: Rokamat)



beton, Multipor Mineralfüllplatten und viele weitere Materialien in Sekundenschnelle. In der Variante Tigris 850 können Platten mit einer Länge von bis zu 850 mm und 340 mm Dicke geschnitten werden.

Durch Betätigung des Tasters, optional auch Fußtaster, läuft der Schneidedraht sofort an, um sich direkt danach mühelos durch das aufgelegte Material zu schneiden. Ein Wechsel des Schneidedrahtes lässt sich zügig und bequem ohne Zusatzwerkzeug durchführen. Die Konstruktion aus hochwertigem Aluminium minimiert nicht nur das Gesamtgewicht, sondern garantiert auch höchste Stabilität und langlebige Qualität. Durch das robuste Gehäuse werden Akku und Motor bestens geschützt.

Eine stufenlose Winkelverstellung ermöglicht Schräg-, Keil- und Gehrungsschnitte. Die entsprechenden Einstellungen lassen sich ebenso einfach wie schnell vornehmen. Die seitlich angebrachte Absaugvorrichtung reduziert die Staubbelastung während der Arbeit auf ein Minimum, was zu einem saubereren Arbeitsumfeld beiträgt.

Das Gerät kann wahlweise freistehend aufgestellt oder nach Einklappen des Standfußes auch an einem Gerüst montiert werden.

BÄRENSTARKER DRUCKLUFT-AKKU-NAGLER

Der Prebena Betonnagler PKT-8-RHC40 ist das neue Kraftpaket für die Direktmontage. Er verarbeitet magazinierte Nägel bis 40 mm problemlos auch in massive Untergründe wie Beton und Stahl. Für den Anwender ergibt sich ein enormer Zeitvorteil und eine hohe Flexibilität gegenüber herkömmlichen Befestigungsvorgängen bei denen gebohrt, gereinigt und gedübelt werden muss. Die innovative PKT-Hybrid Technologie verleiht dem neuen Nagler eine enorme Einschlagkraft und Unabhängigkeit von einer fest installierten Energiequelle. Er arbeitet mit der bereits bewährten Prebena PKT-Technologie in Kombination mit einem 18 V LiHD Hochleistungs-Akku aus dem Cordless Alliance System (CAS).



Der Prebena Betonnagler PKT-8-RHC40 ist das neue Kraftpaket für die Direktmontage. (Foto: Prebena)

Der Prebena PKT-8-RHC40 ist made in Germany und in den unterschiedlichsten Gewerken einsetzbar. Durch die kompakte Bauweise und die enorm hohe Einschlagkraft ist die einhändige Bedienung kein Problem. Tiefeneinstellung und Leerschussicherung gehören zur Standardausstattung.

SCHNELLE VERBINDUNG

Novus Dahle bietet auf Basis der CAS-Akkutechnik zwei akkubetriebene Novus-Tacker an: den J-550 speziell für Stoffarbeiten wie Polstern, Bühnenbau oder Möbelbau und den J-551 zur Befestigung von Folie bei Isolationsarbeiten, beim Dachbodenausbau oder beim Messebau. Die Akkutacker-Ränge vereint Geschwindigkeit, Präzision, Ergonomie und Langlebigkeit. Mit der Serienschussfunktion können drei Schuss pro Sekunde abgegeben werden. Die Tacker schaffen mit einem 18-Volt-Akkupack mit 2.0 Amperestunden über 3000 Schuss. Damit sind diese Akkutacker fast allen kabelgebundenen Tackern in der Leistung überlegen und zugleich flexibler und komfortabler.

Die lange Tacker-Nase und ein Distanzanschlag sorgen für präzises Arbeiten und durch den Tiefenanschlag können die Klammern unabhängig von der Härte des Untergrunds optimal versenkt werden. Beim J-550 können Feindrahtklammern A und H und beim J-551 Flachdrahtklammern D und G verwendet werden. Die Klammern können 6 bis 14 Millimeter lang sein. Beide Geräte verarbeiten zudem Nägel E mit 16 Millimetern Länge. Durch die ergonomische Griff-Form und den optimalen Schwerpunkt liegen die Akkutacker sicher und bequem in der Hand.

OHNE KABEL UND OHNE LEISTUNGSEINBUSSEN

Der Rucksackstaubsauger RS05 CAS von Cleanfix wurde speziell für die professionelle Reinigung in anspruchsvollen Umgebungen entwickelt. Mit seiner ergonomischen Gestaltung und fortschrittlichen Akku-



Mit den J-550 und J-551 Akkutackern von Novus Dahle können Anwender unterschiedlichste Baustoffe miteinander verbinden. Damit bieten die Produkte von Novus Dahle besonders für Isolationsarbeiten und den Messe-, Dachbodenausbau- oder Möbelbau eine optimale Erweiterung zur CAS-Produktpalette. (Foto: Novus Dahle/emco Group)

technologie bietet der RS05 CAS eine ideale Lösung für Reinigungsaufgaben, die Flexibilität und Mobilität erfordern.

Der Rucksackstaubsauger verfügt über eine Trageeinheit, die Merkmale von Wanderrucksäcken übernommen hat, wie zum Beispiel dick gepolsterte und breite Tragegurte. Diese gewährleisten, dass der RS05 CAS bequem auf dem Rücken getragen werden kann. Dadurch hat der Benutzer beide Hände frei, um effizient zu arbeiten. Die optimale Gewichtsverteilung minimiert Rückenschmerzen und Ermüdung auch bei längeren Einsätzen. Der gepolsterte Hüftgurt sorgt für zusätzlichen Komfort und Stabilität.

Das Gerät ist mit einem intuitiven Bedienfeld ausgestattet, welches die Einstellung und Kontrolle der Saugkraft ermöglicht. Es ist gut bedienbar am Hüftgurt angebracht. Der Staubsaugerbeutel ist leicht zugänglich und kann schnell und einfach gewechselt werden. Dies erleichtert die Wartung und minimiert Ausfallzeiten.

Dank seinem leistungsstarken Motor bietet der Staubsauger eine starke Saugkraft, die auch die gründlichste Reinigung ermöglicht. Dank verschiedener Aufsätze kann der Staubsauger flexibel an unterschiedliche Bodenbeläge und Reinigungsanforderungen angepasst werden. ■



Der RS05 CAS ist auch hinsichtlich seiner Robustheit und Langlebigkeit bemerkenswert. Cleanfix verwendet hochwertige Materialien und garantiert eine sorgfältige Verarbeitung. Dadurch hält der Staubsauger den Anforderungen des täglichen Gebrauchs stand. (Foto: Cleanfix)

AmpShare ist auf 30 Profi-Marken angewachsen, mehr als 250 18 Volt-Werkzeuge können heute mit AmpShare-Akkus betrieben werden. (Fotos: Bosch)



NEUES UND NEUHEITEN VON AMPSHARE

Einfacher, flexibler und effizienter arbeiten

Die globale markenübergreifende Akku-Allianz „AmpShare – powered by Bosch“ wurde 2022 von Bosch, Fein und Rothenberger auf Basis des etablierten 18 Volt Akku-Systems von Bosch Professional ins Leben gerufen und ist inzwischen auf mehr als 30 Profi-Marken angewachsen. Mehr als 250 18 Volt-Werkzeuge können heute mit AmpShare-Akkus betrieben werden.

Die AmpShare-Allianz deckt ein breites Produkt-Portfolio in zahlreichen Anwendungsbereichen ab. Das unterstützt flexibleres und effizienteres Arbeiten auf der Baustelle. Seit 2008 sind weltweit mehr als 80 Millionen AmpShare-kompatible Akkus verkauft worden. All diese Akkus sowie die Ladegeräte sind mit

allen Werkzeugen der AmpShare-Allianz kompatibel. Damit trägt AmpShare zu leichteren Werkzeugtaschen, weniger Unordnung, geringerer Komplexität und niedrigeren Kosten bei.

Die kompakte Bauform und das geringe Gewicht von AmpShare-Akkus fördern ergonomisches und komfortables Arbeiten, insbesondere an beengten und schwer zugänglichen Stellen. Durch das Wärmemanagement CoolPack 2.0 wird Wärme schnell nach außen abgeleitet. Die optimale Temperaturkontrolle der AmpShare-Akkus auf Zellebene verlängert die Lebensdauer und bietet außerge-

Besonders komfortabel ist die Arbeit mit dem GAS 18V-12 MC Professional im Auto-Start-Modus. Der mitgelieferte Sender GCT 30-42 Professional wird dazu am Elektrowerkzeug angebracht und schaltet den Sauger dank Vibrationserkennung automatisch ein und aus.



Das neue Sortiment von Akku-Naglern und Akku-Klammergerät von Bosch bietet Profis in Handwerk und Industrie für jede Anwendung das passende Gerät – je nachdem, ob man maximale Haltekraft benötigt oder das Nagelloch minimal sichtbar sein soll.

wöhnlich lange Laufzeiten. Sind die AmpShare-Akkus leer, können sie mit der Ladetechnologie von Bosch Professional rasch aufgeladen werden, um schnell weiterzuarbeiten – der ProCore 18V-Akku mit einer Kapazität von 4,0 Ah zum Beispiel ist mit dem Power-Boost-Modus des Ladegeräts GAL 18V-160 C Profes-

9 Min.

braucht ein AMPShare-ProCORE 18V-Akku mit 4,0 Ah Kapazität, um im Power-Boost-Modus mit dem Ladegerät GAL 18V-160 Professional von Bosch auf **50 Prozent** geladen zu werden.



>80 Mio.

AMPSHare-kompatible
Akkus wurden **weltweit**
bereits verkauft.

sional binnen neun Minuten wieder zu 50 Prozent geladen. Besonders viel Leistung für harte Anwendungen und Materialien bieten die ProCore 18V-Akkus, die Teil von AmpShare sind.

BOSCH-NEUHEITEN

Bosch baut für Schreinerei und Innenausbau mit vier Akku-Naglern und einem Akku-Klammergerät das Portfolio an 18 Volt-Werkzeugen für präzise und einfache Befestigungen aus. Die Akku-Nagler unterscheiden sich in Bezug auf die verwendbaren Nägel – mit Stärken zwischen 1,2 und 1,8 Millimetern und Längen zwischen 16 und 64 Millimetern. Das Akku-Klammergerät setzt 1,2 Millimeter starke Klammern mit einer Rückenbreite von 5,8 Millimetern und einer Länge von 9,5 bis 38 Millimetern. Alle fünf Akku-Geräte arbeiten mit bürstenlosem, langlebigem Motor. Durch den speziellen Auslöse-Mechanismus per Schwungradantrieb haben die Geräte darüber hinaus einen deutlich geringeren Rückschlag als Geräte, die mit komprimierter Luft arbeiten. Alle fünf Geräte verfügen am Griff über

einen elektronischen Ein/Aus-Schalter, der mit dem Daumen von beiden Seiten bedient werden kann – ohne dafür eine freie zweite Hand zu benötigen. Das ist einzigartig im Markt und ermöglicht kontinuierliches Arbeiten ohne Unterbrechungen.

Mit dem GAS 18V-12 MC Professional wächst das Bosch Sortiment um den ersten M-Klasse-Sauger im „Professional 18V System“. Der Nass-/Trockensauger bietet Profis die Flexibilität und Kompaktheit eines mobilen Geräts in Kombination mit der hohen Leistung eines Kabelsaugers. Er filtert dank M-Klassifizierung zuverlässig 99,9 Prozent des Staubes und ist nach IPx4 staub- und spritzwassergeschützt. Dank leistungsstarkem Biturbo-Motor arbeitet er, betrieben von einem einzigen Akku, mit einem Luftstrom von bis zu 30 Litern pro Sekunde. Sollte der Luftstrom unter 20 Liter pro Sekunde fallen – etwa bei verstopftem Filter – warnt die integrierte Volumenstromüberwachung den Anwender sowohl akustisch als auch optisch. Der Filter ist für den täglichen Baustellenbetrieb dimensioniert und lässt durch seine konische Form im Inneren des Saugers einen Wirbel entstehen. Dadurch setzt sich der Staub langsamer am Filter ab. Darüber hinaus wird er bei jedem Schließen der Akku-Klappe automatisch gereinigt, sodass die Saugleistung länger hoch bleibt. Einzigartig im Markt ist die antistatische Ausstattung des GAS 18V-12 MC Professional: Elektrische Aufladung wird über die Bauteile so abgeleitet, dass weniger Staub hängenbleibt, und alle Staubpartikel zuverlässig in den Behälter beziehungsweise den Entsorgungssack gesaugt werden.



Die Pressmaschine Romax 4000 gehört zu den aktuellen Rothenberger-Neuheiten.

KABELLOSE FREIHEIT FÜR DAS SHK-HANDWERK

Rothenberger stellt aktuell fünf neue Akkuwerkzeuge mit AmpShare-Schnittstelle für das SHK-Handwerk vor. Damit lassen sich die gängigsten Arbeiten wie Verpressen, Biegen, Gewindeschneiden sowie Inspektion und Ortung auch ohne Stromanschluss mit ungeahnter Leistungskraft erledigen.

Für Rothenberger bieten Akku-Werkzeuge genau das, was Profis für ihr nächstes Projekt brauchen: Flexibilität, Leistung und Wirtschaftlichkeit. Darum plant

Die AmpShare-Produktreihe von Rothenberger wird aktuell deutlich ausgeweitet. Damit lassen sich die gängigsten Arbeiten des SHK-Handwerks per Akkumaschine erledigen. (Fotos: Rothenberger)



SOLA 

Feiere mit uns 75 Jahre.

1949

LIMITED EDITION

Wasserwaagen-Jubiläumsset,
2-teilig, 60 cm und 120 cm.
Erstmalig mit schwarzem
Profil und originalem
SOLA Logo von 1949.

Nur in limitierter Auflage!

MIT CODE FÜR
GRATIS 120 CM
SCHUTZTASCHE

Mehr Infos
sola.at

PASSION FOR PRECISION
PASSION FOR PRECISION





Rothenberger, zukünftig alle neuen Akkuprodukte mit einer AmpShare-Schnittstelle anzubieten.

Die Pressmaschine Romax Compact III punktet besonders durch eine konstante Krafttechnologie, die eine stets optimale Pressleistung gewährleistet. Gleichzeitig wurde die Konnektivität weiterentwickelt, sodass die Pressarbeit direkt vor Ort dokumentiert werden kann und der Servicebedarf der Maschine automatisch überwacht wird.

Starke und ressourcensparende Leistung verspricht auch die Akku-Gewindeschneidemaschine Supertronic 2000E. Sie macht effizientes und präzises Arbeiten deutlich einfacher – selbst bei engen Einbausituationen. Dafür sorgt eine innovative Schneidkopfaufnahme und -geometrie. Ein weiteres Plus ist der bürstenlose Motor, der die Maschine wartungsfrei und besonders langlebig macht.

Bei der Erstellung von identischen Bögen ist ab sofort ebenfalls kein Kabel mehr im Weg. Mit der Robend 4000E lassen sich mit hoher Kontinuität und perfektem Ergebnis Rohre biegen. Beim Erreichen des gewünschten Biegewinkels schaltet sich die Maschine automatisch ab. Die Pressmaschine Romax 4000 sowie der RO DD 55 Akku-Bohrschrauber ergänzen die neue AMPShare-Werkzeugfamilie.

DIREKT WERDEN BEIM BEFESTIGEN

Das neue Fischer Setzgerät FXC 85 für die Direktmontage beschleunigt und vereinfacht das Befestigen in Beton, Stahl und weiteren Verankerungsgründen. Als erstes rein batteriebetriebenes Fischer Setzgerät ergänzt es das bisherige Spektrum der Tools mit Gaskartusche. Mit seiner Setzenergie von ~85 Joule arbeitet das Tool kraftvoll und präzise. 15.000 Befestigung

Das neue, batteriebetriebene Fischer Setzgerät FXC 85 erhöht die Effizienz, Geschwindigkeit, Flexibilität und Wirtschaftlichkeit beim Befestigen in Stahl, Beton und vielen weiteren Verankerungsgründen. (Foto: Fischer)



pro Serviceintervall erhöhen die Wartungseffizienz. Der leistungsstarke 18V Akku der AmpShare Allianz von Bosch ermöglicht, 500 Nägel pro Akkuladung zu setzen.

Ein breites Nagelortiment ermöglicht den Einsatz in verschiedenen Materialien, wie in Beton, Stahl, Voll-

ziegeln und Kalksandstein. Da das Gerät rein batteriebetrieben ist, reduziert sich der Lärm bei der Anwendung und Kunden sparen Kosten beim Verbrauch und bei der Wartung.

Praktische Eigenschaften vereinfachen und beschleunigen die Anwendung: Per User Interface am FXC 85 lässt sich das Tool intuitiv ein- und ausschalten, der Status von Akku und Setzgerät ablesen sowie ein Geräte-Reset durchführen. Mit dem Setztiefenverstellhebel kann die Nagelsetztiefe schnell und einfach an die jeweilige Anwendung angepasst werden. Der Stützfuß des FXC 85 gibt Halt, lässt sich aber beim Einsatz des Geräts in schwer zugänglichen und engen Bereichen auch entfernen. Und das Arbeitslicht leuchtet den Arbeitsbereich perfekt aus und unterstützt dadurch den Setzvorgang insbesondere bei ungünstigen Lichtverhältnissen.

VIELSEITIG WIE ACHT SPEZIALMASCHINEN

Mit dem 01. Mai 2024 hat Fein die Umstellung des Produkortiments auf AmpShare mit der Einführung des Schrauber-Portfolios abgeschlossen. Ein Highlight: Der 4-Gang Akku-Bohrschrauber Fein ASCM 18-4 QM(P)AS. Er vereint in Kombination mit angebotenen Fein QuickIN Zubehören bis zu acht Spezialmaschinen wie beispielsweise Gewindebohrer, Winkelbohrmaschinen und Metallschraubern für Selbstbohrschrauben in einer Maschine. Ein breites Sortiment, bestehend aus 13 unterschiedlichen QuickIN Schnellwechelaufsätzen, bietet eine große Anwendungsvielfalt für die Metall- und Holzbearbeitung. Bis zu elf unterschiedliche Anwendungen rund um den Einsatz beim Bohren, Kernbohren, Gewindebohren, Schrauben und Senken werden abgedeckt und das selbst an beengten und schwer zugänglichen Arbeitsstellen.

Ein Vollmetall 4-Gang-Getriebe mit Drehzahlen von bis zu 4.000 1/min ermöglicht einen doppelt so hohen



Der Alleskönner Fein ASCM 18-4 QM(P) AS ist in Verwendung mit neuem QuickIN Zubehör so effizient und vielseitig wie acht Spezialmaschinen. (Foto: Fein)

LICHTSTARK UND UNIVERSELL

Das „Kraftpaket“ Gladiator SL I B18V von Sonlux ist bestens geeignet für die Ausleuchtung rauer Arbeitsumgebungen. Durch die Anbindung des in einer Vielzahl von Profiwerkzeugen bereits genutzten Wechselakku-Systems „Professional 18V“ von Bosch ist die Leuchte nicht nur mobiler, sondern auch frei von der Suche nach einer Stromversorgung. Die großflächige, opal ausgeführte Abdeckscheibe garantiert eine blendfreie und harmonische Ausleuchtung. Feinjustiert werden kann der maximale Lichtstrom von 4.000 Lumen über die in fünf Stufen mögliche Dimmung in den Leistungsstufen 10, 25, 50, 75 und 100 Prozent.

Mit phosphoreszierenden Elementen leuchtet das Bedienfeld bei völliger Dunkelheit nach, was wiederum eine sichere Bedienung garantiert. Das Gehäuse trotz mit seinem robusten Kunststoff und weichen Kanten-schutz allen mechanischen Beanspruchungen. Der Bügel zur Einstellung der optimalen Ausleuchtung dient außerdem zur Anbindung von vielfältigem Zubehör für die Wand-, Stativ- oder Magnetmontage, wodurch die Einsatzmöglichkeiten zusätzlich erweitert werden.

HYBRIDE STRAHLER: IMMER EINSATZBEREIT

Die leistungsstarken und robusten LED Arbeitsstrahler von Brennenstuhl sind vielseitig einsetzbar und wurden für die härtesten Bedingungen im Handwerk entwickelt. Sinnvolle technische Funktionen, wie ein Schutzsystem für die eingesetzten AmpShare Akkus,

Arbeitsfortschritt im Vergleich zu marktgängigen 2-Gang-Bohrschraubern. Auch ergonomisch besticht der ASCM 18-4 QM(P) AS durch einen optimal ausbalancierten Schwerpunkt direkt am Mittelhandgriff. Durch den bis zu 40 cm langen Teleskop-Zusatzhandgriff behält man auch bei hohen Drehmomenten die Kontrolle. Sollte das Einsatzwerkzeug doch einmal blockieren, stoppt eine integrierte Kick-Back-Funktion die Maschine unmittelbar. Möchte man Holzschrauben akkurat eindrehen, unterstützt eine Nachsetzfunktion bis der Schraubenkopf bündig im Material anliegt.



Lichtstark und universell – Gladiator SL I B18V von Sonlux mit AmpShare-Akku. (Foto: Sonlux)



Schaltstufen für die Lichtintensität, hohe IP Schutzarten und Schlagfestigkeit sowie eine überzeugende Ergonomie wurden vom Hersteller berücksichtigt.

Mit der Akkuschutzhaube sind die Arbeitsstrahler für problemloses Arbeiten im Außenbereich geschützt. Das Abnehmen der Akkuschutzhaube ermöglicht zudem den Einsatz aller kompatiblen Akkus in verschiedenen Größen und Kapazitäten. Kombiniert mit den AmpShare 18V Akkus erhält der Anwender die optimale Lösung für effizientes, leistungsstarkes Arbeitslicht.

Perfektes Arbeitslicht mit maximaler Flexibilität im AmpShare Akku-System ermöglichen die sogenannten Hybrid-Arbeitsstrahler von Brennenstuhl, welche wahlweise per Anschlusskabel oder AmpShare Akku betrieben werden können. Wichtig zu beachten ist jedoch, dass durch den Netzbetrieb keine 18V Akkus aufgeladen werden. ■

Die Brennenstuhl Arbeitsstrahler können mit dem AmpShare Akkusystem, also auch 18V Li-Ion GBA- und ProCore18V-Akkus von Bosch Professional seit 2008, betrieben werden. Eine große Zahl der Handwerker arbeitet mit diesen Bosch Professional Akkus. (Foto: Brennenstuhl)



Der 360° Linienlaser Plano 4D Green erzielt eine Reichweite von 80 m mit Handempfänger. Die bodennahe horizontale Laserlinie ermöglicht präzise Überprüfungen von Unebenheiten oder Höhenunterschieden. (Foto: Sola-Messwerkzeuge GmbH)

360° Linienlaser

Der Plano 4D Green Linienlaser von Sola bietet eine Vielzahl an Anwendungsmöglichkeiten im Innenausbau und zeichnet sich durch seine hohe Präzision und Benutzerfreundlichkeit aus. Das Gerät projiziert zwei gut sichtbare horizontale und zwei vertikale grüne 360° Laserlinien, die individuell zuschaltbar sind. Insbesondere seine bodennahe, horizontale Laserlinie ist ideal für die exakte Überprüfung von Unebenheiten oder Höhenunterschieden geeignet. Durch die Verwendung eines Handempfängers kann der Laser eine Reichweite von bis zu 80 m erreichen. Darüber hinaus ermöglicht die zuschaltbare Neigungsfunktion auch das präzise Markieren von Schrägen.

Der Plano 4D Green überzeugt mit seiner kompakten Bauweise und einfachen Handhabung. Die Selbstnivellierung erfolgt unmittelbar nach der Inbetriebnahme. Das Gerät gleicht Schräglagen bis zu $\pm 3^\circ$ automatisch aus, mit einer Genauigkeit von $\pm 0,30$ mm/m. Durch Aktivierung der Neigungsfunktion ermöglicht der Linienlaser auch Arbeiten in Schiefelage, beispielsweise beim Montieren von Treppengeländern. Zur Unterstützung bei Arbeiten auf größere Distanzen oder unter ungünstigen Lichtverhältnissen empfiehlt sich die Verwendung des kompatiblen Handempfängers REC LGDO. Die Pulsfunktion am Laser macht die grünen Laserlinien über den Handempfänger sichtbar und ein akustisches Signal unterstützt das Auffinden der Linien.

Auch größere Vierkantrohre sind für die Bandsägen von Flex kein Problem: Alles bis zu einer Größe von 127 mm x 127 mm ist sogar einhändig machbar. (Foto: Flex-Elektrowerkzeuge GmbH)



Leistungsstarke, robuste und kabellose Akkubandsägen

Wer eine kompakte und handliche Bandsäge sucht mit schneller Schnittgeschwindigkeit und leistungsstarker, robuster Performance, findet bei den neuen Akku-Bandsägen von Flex die Lösung. Dank bürstenlosem EC-Motor leistungsstark, wartungsarm und langlebig garantieren die SBE 64 18-EC und SBE 127 18-EC ein sicheres, schnelles und sauberes Arbeitsergebnis.

Sägeschnitte von bis zu 64 mm x 64 mm beziehungsweise 127 mm x 127 mm sind auch bei verschiedenen Materialien in variablen Formen und Stärken schnell und sicher möglich. Sei es das Schneiden von Stahl, Metall, Kunststoff oder auch kombinierten Materialien in verschiedenen Abmessungen, Formen und Ausführungen – diese beiden Bandsägen schaffen das schnell und sicher. Dank des geringen Gewichts ist es mit diesen beiden Bandsägen auch einfach, über Kopf zu arbeiten.

Im Vergleich zu Säbelsägen bieten die Bandsägen durch ihre beidseitige Führung einen schnelleren, sicheren und saubereren Arbeitsfortschritt. Auch dass der Schnitt bei Bandsägen funkenfrei ist im Vergleich zu beispielsweise Winkelschleifer-Arbeiten kann ein deutlicher Vorteil sein in Arbeitsbereichen mit brandgefährdeten Materialien. Zum Schneiden verschiedener Materialien, insbesondere von Edelstahl, kann es erforderlich sein, die Schnittgeschwindigkeit anzupassen. Dank der Drehzahlvorwahl bei diesen beiden Flex Bandsägen kann die Geschwindigkeit reduziert werden. Das Ergebnis ist eine perfekte Schnittgeschwindigkeit mit längerer Lebensdauer des Sägebandes und perfekter Anpassung an die unterschiedlichen Materialien und Materialstärken.

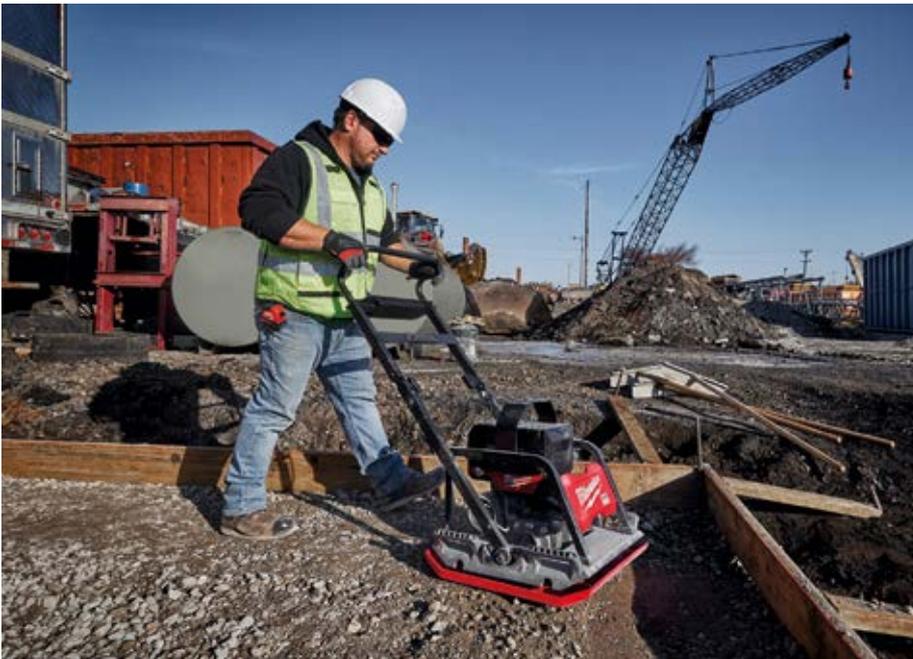
Wiha bringt Licht ins Dunkel

Die multifunktionale Taschenlampe von Wiha erlebt seit ihrer Markteinführung vor einigen Jahren großen Erfolg. Daran anknüpfend präsentiert Wiha nun vier weitere Lösungen in Sachen Arbeitsbeleuchtung, die an dem Rezept festhalten: In kompakter Größe maximalen Nutzen bündeln. Wenn dunkle Arbeitsumgebungen die Arbeit von Profis erschweren, sorgen diese zukünftig unterwegs für Helligkeit und Licht - auch wenn es vor Ort keinen Strom gibt: Ein Akku-Baustrahler, zwei Handleuchten sowie eine Stirnlampe. Jede Lösung für sich besticht durch einstellbare Helligkeitsstufen oder unterschiedliche Licht-Modi. Je nach Variante sorgen praktische Befestigungsmöglichkeiten und clevere Funktionsraffinessen für eine einfache und effiziente Anwendung. Eine magnetische Halterung sowie ein 360°-drehbarer Aufhänge-Haken des Baustrahlers, Dimm-Funktionen, eine Sensor-gesteuerte Ein- und Ausschaltung der Handleuchten oder Stirnlampe sind nur einige Beispiele der Besonderheiten. Mit ihren jeweiligen stoßfesten und spritzwassergeschützten Merkmalen fungieren sie als unempfindliche und robuste Alltagsbegleiter auf Baustellen oder in anderen Arbeitsumgebungen.

Der kompakte Wiha Akku-Baustrahler mit 3.000 lm ist für eine großflächige Beleuchtung konzipiert. Er verfügt über eine leistungsstarke COB-LED, welche per Knopfdruck auf drei unterschiedliche Helligkeitsstufen eingestellt werden kann. Eine starke Frontalausleuchtung bietet die Handleuchte mit 1200 lm und On-/Off-Sensor. Die Kombination aus COB-LED und einer auf der Oberseite integrierten SMD-LED, generiert die Auswahlmöglichkeit von vier Leucht-Modi per Knopfdruck. Die Handleuchte mit 800 lm überrascht damit, welche große Leuchtkraft in ihrem handlichen Mini-Format steckt. Per Knopfdruck-Steuerung lässt sich die COB-LED auf 60, 100, 500 oder per Boost-Modus auf 800 lm einstellen. Alle Arbeitsleuchten sind mit einem Standard-USB-Kabel Typ C ausgestattet, mit dem sie wieder aufgeladen werden können.

Zukünftig sorgen vier neue Wiha Arbeitsleuchten dafür, dass Profis unterwegs auf Baustellen nicht mehr „im Dunkeln tappen“: Der Akku-Baustrahler, die Stirnlampe sowie zwei Handleuchten. (Foto: Wiha)





Als erstes reversierbares Akku-Modell in ihrer Gewichtsklasse lässt sich die Rüttelplatte MXF PC50 besonders effizient und komfortabel einsetzen. (Foto: Milwaukee)

Neue Akku-Rüttelplatte

Die neue Rüttelplatte MXF PC50 ist Teil der Milwaukee Akku-Plattform MX Fuel für professionelle Anwendungen, die bisher die Domäne von Benzin- und Drucklufttechnik waren. Als erstes reversierbares Akkumodell in ihrer Gewichtsklasse lässt sie sich besonders effizient und komfortabel einsetzen. Für den Richtungswechsel wird einfach der Klappgriff umgelegt, danach kann direkt in die Gegenrichtung gearbeitet werden. Zudem ist sie mit einer maximalen Arbeitsgeschwindigkeit von 27 m/min eine der schnellsten 50 cm-Rüttelplatten auf dem Markt.

Mit einer Akkuladung können in 35 Minuten bis zu 460 m² Boden verdichtet werden. Eine LED-Ladestandsanzeige informiert auf Tastendruck über die verbleibende Akkuladung. Zwei Geschwindigkeitsmodi bieten während der Arbeit eine hervorragende Kontrolle über den Arbeitsfortschritt. Die Auswahl erfolgt über Drucktasten, die gut erreichbar am Griff platziert sind. Für den einfachen Transport und eine platzsparende Lagerung lässt sich der Handgriff mit wenigen Schritten zusammenklappen. Ein Radsatz, eine Plastermatte und ein Wassertank sind als Zubehör separat erhältlich.

Als Akkugerät kann die neue Rüttelplatte auch dort eingesetzt werden, wo das bisher nur eingeschränkt oder unter großem Aufwand möglich war, etwa auf Tunnelbaustellen oder in Schächten und Gräben. Denn die Belastung durch Lärm und Vibrationen wird erheblich reduziert und Abgase werden am Einsatzort vollständig eliminiert. Dies schützt die Gesundheit des Anwenders und sorgt für Sicherheit auf der Baustelle.

Die Akku-Rüttelplatte MXF PC50 ist zudem ausgestattet mit einem Bluetooth-Modul zur Nutzung der für Anwender kostenlosen Milwaukee One Key-App mit Tool-Tracking, Tool-Security und cloudbasierter Bestandsverwaltung. Auch eine fernsteuerbare Werkzeugsperre gehört als Sicherheitsmerkmal zum Funktionsumfang von One Key.

VORSCHAU ►► PROFIBÖRSE 4/2024

Leitern und Gerüste

Auch wenn es nicht besonders weit nach oben gehen muss, sind Leitern und Gerüste bei zahlreichen Arbeitseinsätzen unverzichtbare Hilfen, um sicher und ergonomisch an den jeweiligen Arbeitsplatz zu gelangen. Dafür stellen die Hersteller der Aufstiegshilfen ein breites Spektrum von Tritten, Leitern, Fahrgerüsten oder auch stationären Anlagen bereit. In der kommenden Ausgabe der ProfiBörse zeigen wir die Neuheiten aus diesem Produktsegment sowie die zahlreichen Serviceleistungen rund um die Produkte, von der Schulung und Weiterbildung bis hin zur Konfiguration individueller Lösungen.



Die ProfiBörse 4/2024 erscheint am 16. August 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

AKKU-POWER, DIE DU BRAUCHST.

QUALITÄT, DIE DU LIEBST.

18V  VOM HANDWERK INSPIRIERT.



FESTOOL

Akku-Werkzeuge – genau für dich gemacht

- › Das passende Werkzeug für jede Anwendung
- › Kraft und Leistung wie bei netzgebundenen Maschinen
- › Standhaft auch bei Heavy Duty Anwendungen

Mehr Infos über unser 18 Volt Akku-Portfolio unter [festool.de](https://www.festool.de)



Einfach den QR-Code scannen und mehr über das Festool 18 Volt-System erfahren.