

PROFITBÖRSE

DAS MAGAZIN FÜR FACHGROSSHANDEL, HANDWERK & INDUSTRIE



Neue Maßstäbe in Sachen Ergonomie.

Sicherheit. Made in Germany.



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

www.steigtechnik.de

MUNK
GÜNZBURGER STEIGTECHNIK

► **SCHWERPUNKT**

Ergonomie und Sicherheit bei Leitern und Gerüsten

► **IM GESPRÄCH**

Die Milwaukee-Strategie bei Sortiment und Vertrieb

► **UNTERNEHMEN**

Neue Logistik bei Stabila

Wichtige Termine ProfiBörse 2024/25

	Anzeigenschluss	Druckunterlagenchluss	Erscheinungstermin
NR. 5/24	23.09.2024	25.09.2024	18.10.2024
NR. 6/24	20.11.2024	22.11.2024	13.12.2024
NR. 1/25	04.02.2025	06.02.2025	28.02.2025
NR. 2/25	02.04.2025	03.04.2025	29.04.2025
NR. 3/25	03.06.2025	05.06.2025	27.06.2025
NR. 4/25	30.07.2025	01.08.2025	22.08.2025
NR. 5/25	29.09.2025	01.10.2025	24.10.2025
NR. 6/25	19.11.2025	21.11.2025	12.12.2025

PROFIBÖRSE

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

Ihr Ansprechpartner:

Bernd Lochmüller
Tel. (0171) 610 26 78



**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



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

40 Marken. 400 Maschinen. 1 Akku.



Einzigartige V
in jeder Diszi



er. Immer. Überall.
Wiha Werkzeugrucksack.

Potenzial in und aus der Nische



Die Anpassungsfähigkeit der Natur ist immer wieder faszinierend. In welcher Spezialisierung und Geschwindigkeit sich auftuende Nischen besetzt werden, lässt einen immer wieder staunen. Wenn also bei aktuellen Berichten über die Mückenplage im Land als derzeit besonders häufig anzutreffende Mückenarten neben Haus- und Wiesenmücken auch die Überschwemmungsmücke genannt wird (Spiegel online, 26. Juli), zeigt dies einmal mehr die Fähigkeit der Anpassung. Sicherlich, Überschwemmungen hat es immer schon gegeben und die Mückenart ist damit keine

ganz neue Erscheinung. Sie zeigt aber, dass es ganz spezifische Vorteile geben muss, die für die Spezialisierung sprechen. Nur zu schade, dass alle Arten gemeinsam haben, unangenehme Stiche zu hinterlassen. Da wäre Weiterentwicklung schön gewesen.

Die erfolgreichste Art in Sachen Anpassung sind wir dabei selber. Das zeigt sich nicht zuletzt daran, in welcher Geschwindigkeit sich auftuende Nischen besetzt werden: Kaum hat man sich im Büro ein wenig Freiraum geschaffen, ist dieser bei der Rückkehr vom Kaffeeautomaten mit Ordnern und Unterlagen von Kolleginnen und Kollegen belegt. Survival of the fastest eben.

Dass es ausreichend Nischen in verschiedensten Strukturen gibt, zeigt sich, auch fokussiert auf unsere Branche, immer wieder: ein aufblühendes After-Sales-Management in einer trockenen Servicelandschaft, ein ansteckender Spirit als Nährboden, eine konsequente Vertriebsvereinbarung in einem Wildwuchs-Biotop, eine Neugründung im fest gespannten Beziehungsnetz und nicht zu vergessen innovative und weiterentwickelte Produkte, die aus der Masse des Angebotes herausstechen.

Die Interviews und Berichte zu den Beispielen finden Sie auf den folgenden Seiten. Und selbstverständlich weitere Beispiele für Konzepte, in (Öko-)Systemen und Nischen erfolgreich zu sein. Ein Erfolgsfaktor, der in der Natur neben der Spezialisierung und Anpassung immer wieder zu finden ist, ist die Kooperation. Vielleicht gibt es ja dafür hier auch ein paar Ideen.

In diesem Sinne, herzlichst

HARTMUT KAMPHAUSEN



AEDIMORPHUS VEXANS
(ANPASSUNGSFÄHIGE ÜBERSCHWEMMUNGSMÜCKE)

osborn®



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

osborn.com

INHALT

AKTUELL

GASTKOMMENTAR

Wolf Hirschmann: Schmetterlinge und die Überlebensfähigkeit von Unternehmen 4

IM GESPRÄCH

Elmag: „Wir leben einen besonderen Spirit“ 6

Milwaukee: Strategie vom Sortiment bis zum Vertrieb 8

Malzwei: 100 Prozent Herzblut 10

UNTERNEHMEN

Stabila: Neues Logistikzentrum eingeweiht 13

Heller Tools feiert 175-jähriges Jubiläum 14

MPS engagiert sich für Qualität und Innovation 16

Fischer hat Erfolg auf allen Kanälen 18

WARENWIRTSCHAFT

Ratiodata übernimmt das Hardware-Geschäft der GWS 12

SCHWERPUNKT LEITERN UND GERÜSTE

Munk: Stets die Ergonomie im Blick 20

Krause: Umfassende Kompetenz auf allen Ebenen 22

Zarges: Arbeitssicherheit als Wegweiser 23

Hailo: Deutsche Markenikone 25

BRANCHEN

WERKZEUG & MASCHINEN

Beratungs-Kompetenzfeld:

Bessey: Spontan gespannt und fix fixiert 26

Produktthema

Elektrowerkzeug-Zubehör:

Leistungsfähigkeit in jedem Segment 28

Der Gamechanger unter den Stufenbohrern 31

Kompatibel durch Bohrständeradapters 32

Neuheiten 33

RUBRIKEN

Editorial 3

Impressum 35

Vorschau 35

KUNDENBETREUUNG ENDET NICHT MIT DEM KAUF

Schmetterlinge und die Überlebensfähigkeit von Unternehmen

GASTKOMMENTAR VON WOLF HIRSCHMANN, UNTERNEHMER, AUFSICHTSRAT UND RENOMMIERTER STRATEGIEBERATER FÜR MARKETING UND VERTRIEB SOWIE ZUKUNFTSMANAGEMENT.

Schmetterlinge gehören, wie Eisbecher und Badetage, zum Sommer. Ohne Schmetterlinge wäre die Welt nur halb so bunt und für die meisten von uns kaum vorstellbar. Ähnlich beachtenswert wie die hübschen Falter sind auch die vielen mittelständischen Firmen, prägen sie doch ein buntes Bild unserer Wirtschaftswelt. Doch sowohl Schmetterlinge wie auch der Mittelstand sind in Gefahr. Die Falter gelten als gute Indikatoren für Veränderungen der Natur und Lebensumstände. Dies trifft auch auf die Mittelständler, die Familienunternehmen zu. Viele stecken mittlerweile in starren Strukturen fest, haben sich verändernde Märkte, kämpfen um Kunden, Ertrag und Fachkräfte.

In Zeiten des Wandels sollte man deshalb bereit sein, sich innerlich auf die grüne Wiese zu stellen, um darüber nachzudenken, wie man sein Geschäftsmodell neu und zukunftssicher aufstellen will. Einige Impulse und Denkanstöße sind hier für Sie zusammengestellt.

Blieben wir beim Bild des Schmetterlings und des Gartens, in dem er fliegt. Bestimmt kennen Sie dann auch das „Gießkannen-Prinzip“. Laut Duden bedeutet dies, etwas gleichmäßig zu verteilen, ohne Unterschiede zu machen. Dass dies schon im eigenen Garten keinen Sinn macht, wissen nicht nur Hobbygärtner - denn bekanntlich gibt es Pflanzen, die mehr oder we-

niger Wasser brauchen. Auch im geschäftlichen Bereich macht solch eine generelle, standardisierte Vorgehensweise keinen Sinn. Denn jeder Mensch ist einzigartig und so wollen wir ja auch alle wahrgenommen werden. Eine bewusste Ansprache „nach Maß“ erhöht somit die Chance auf Geschäftserfolg und steigert auch die Loyalität und Zufriedenheit. Und damit sind wir bei der „Customer Journey“, einem Begriff aus dem „Marketing-Chinesisch“ - aber dennoch mit viel Bedeutung. Denn es geht hierbei um die vielen Kontaktpunkte zu den Menschen, mit denen Sie Geschäfte machen wollen.

Viele Märkte sind heute von einem intensiven Wettbewerb geprägt. Produkte und Dienstleistungen werden immer austauschbarer. Deshalb wird der „Kontakt“ des Kunden, dessen Interaktionen mit dem Unternehmen immer wichtiger. Bildlich gesprochen geht es um die Reise entlang der Informations-, Kauf- und Servicephasen – und dabei um die Wirksamkeit, Begeisterung und Akzeptanz des Firmen-Auftritts. Ein tiefgehendes Verständnis der „Customer Journey“ ist die Voraussetzung für den effektiven Einsatz Ihrer Marketing- und Vertriebsressourcen! Neben Ideen zur Kontakthanbahnung, dem Wecken von Interesse oder auch zur Entscheidungs- und Kaufphase, hat vor allem die

TITEL



Die Munk Günzburger Steigtechnik legt mehr denn je großen Wert auf „Ergonomie in der Steigtechnik!“. Auch Neuentwicklungen wie das Ein-Personen-Gerüst FlexxTower und die Kleinsthubarbeitsbühne FlexxLift wurden von Munk mit dem klaren Fokus auf „Sicherheit und Ergonomie am Arbeitsplatz“ entwickelt. Das gilt auch für die neue Ergo-Plattform, bei der der Name Programm ist.



Unser Gastkommentator: Wolf Hirschmann ist Unternehmer, Aufsichtsrat und renommierter Strategieberater für Marketing und Vertrieb sowie Zukunftsmanagement. Seinen Beratungsfokus hat er, seit Jahrzehnten, in den Branchen Bauen und Technik und kennt dabei alle Vertriebs- und Handelsformen. www.slogan.de (Foto: Hirschmann)

serung, das wäre zu kurz gedacht. Es braucht, wie bei der Verwandlung von der Raupe zum Schmetterling, eine echte Transformation.

Dies bedeutet, dass Ihr Unternehmen - unter Berücksichtigung der vorhandenen Ressourcen, Erfahrungen und Kompetenzen - quasi neu aufgestellt wird. Ihre Strategie und damit auch die Kultur sowie die Struktur werden sich wandeln. Ganz im Sinne einer markt- und kundenorientierten Unternehmung, Ihr Denken und Handeln basiert auf den Bedürfnissen Ihrer potenziellen Kunden! Der Transformationsprozess schafft ein neues Selbstverständnis, bringt eine neue Identität und benötigt aber auch neue Kompetenzen, neue Fähigkeiten und Fertigkeiten.

Fakt ist, dass ein Unternehmen nur dann dauerhaft erfolgreich sein kann, wenn das Management eine klare Vorstellung von den Bedrohungen und Chancen in der Zukunft hat und sich darauf ausrichtet.

Wenn es um eine „gute Zukunft“ für Ihre Firma geht, müssen Sie sich daher mit einem Bündel an Fragen beschäftigen. Hier einige Strategiefragen, als Anregung:

- Welche Geschäftsmodelle werden künftig erfolgreich sein?
- Wie bewerten Sie die Geschäftsfelder, in denen Sie jetzt noch tätig sind?
- Was wissen Sie über die Märkte, in denen Sie zukünftig tätig sein sollten?
- Wodurch erzielen Sie Wettbewerbsvorteile?
- Wie verteidigen Sie Ihre Position und wo beschreiben Sie bewusst Neuland?
- Wie steht es um neue Bedarfe am Markt, welche Trends gilt es zu beachten?

Zum Zukunftsbild gehört immer das Kundenerlebnis. Sollte dieses Erlebnis, aus Sicht der Kunden, nicht mehr stimmen oder zunehmend schlechter bewertet werden, steigt mit jeder schlechten Erfahrung das Risiko, Kunden zu verlieren. Von der mangelnden Attraktivität für neue Kunden ganz zu schweigen. Wie wäre es also, wenn Sie und Ihr Führungskreis-Team an einer neuen Unternehmensstrategie unter dem Motto „Schmetterling“ arbeiten und parallel dazu schon mal Ihre Kunden mit einem Eis überraschen? ■

Phase nach dem Kauf eine immer wichtiger werdende Bedeutung. Es ist für den Fachhandel extrem wichtig einen starken, attraktiven After Sales Service zu entwickeln und anzubieten.

Konkret gefragt: Haben Sie bei sich einen klar definierten Maßnahmenplan für die Betreuung Ihrer Kunden nach dem Kaufabschluss? Hilfreich sind dabei folgende Überlegungen:

- Sie sind in der Rolle des Kunden: Was darf nach dem Kauf auf keinen Fall passieren?
- Vorsicht – was kann unmittelbar nach dem Kauf helfen, Kaufreue beim Kunden zu vermeiden?
- Wodurch kann sich nach dem Kauf anstatt einer Kundenzufriedenheit eine Kundenbegeisterung entwickeln?
- Was können mögliche Beschwerden nach dem Kauf sein und wie werden diese gelöst?
- Wie fördern und messen Sie die Kundenbindung?
- Wie können Sie aktive Kundenempfehlungen sicherstellen?

PROFESSIONELLES ZUKUNFTSMANAGEMENT ALS ERFOLGSFAKTOR

Die Grundlage für alle diese Überlegungen ist ein professionelles Zukunftsmanagement. Dabei geht es nicht um „Change“, im Sinne von möglicher Verbes-

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



Steig- und GerüstSysteme

Für ein Maximum an Sicherheit und Ergonomie!

Neuheiten!



Die neuen **STABILO Professional** Teleskop-Stufenleitern mit **Treppenfunktion** für Einsätze mit unterschiedlichen Höhen!



Das neue **STABILO Professional** Schwerlastleitern-Programm mit einer Belastbarkeit bis zu **225 kg**



Die neuen **STABILO Professional** Stufenleitern mit **R13-Proflierung** für den Einsatz an rutschigen Arbeitsplätzen!



KRAUSE-Werk GmbH & Co. KG
www.krause-systems.de/pb



NEUE AUSSDIENSTSTRUKTUR UND MEHR

„Wir leben einen besonderen Spirit“

Mit verschiedenen Maßnahmen forciert der österreichische Maschinen-Lieferant ELMAG den Ausbau der Marktpräsenz in Deutschland. Dazu gehören neben dem Aufbau einer eigenen Außendienststruktur auch der Ausbau der leistungsfähigen Logistik und ein besonderer Teamspirit, der die Marktbearbeitung prägt. Wir sprachen darüber mit Garrit Göhlich, der als Vertriebsleiter Deutschland verantwortlich ist für die Entwicklung der Marke in dem für ELMAG wichtigen Markt.

ProfiBörse: Sie haben Ihr Außendienstteam neu aufgestellt. Was verändert sich für den Handel dadurch?

Garrit Göhlich: Der Handel profitiert gleich in mehrfacher Hinsicht: Zum einen steigern wir die fachliche Kompetenz, da sich ein festangestellter Außendienstmitarbeiter ausschließlich mit unseren Produkten befasst. Das heißt, die Beratungsqualität vor Ort aber auch gemeinsam mit dem Handel beim Endanwender wird verbessert. Zum anderen kann man ganz anders auf spezifische (Termin-)Wünsche des Handels eingehen, da unsere Außendienstmitarbeiter nun ausschließlich für ELMAG unterwegs sind und unsere Partner intensiver betreuen können.

Neben den Gebietsverkaufsleitern haben Sie auch fünf Servicestützpunkte in Deutschland installiert. Welche Funktion haben diese Stützpunkte?

ELMAG steht für SERVICE! Jede Maschine, die täglich im Einsatz ist, unterliegt Abnutzungserscheinungen. Unser Anliegen ist es, dass alle Probleme, sei es während der Garantie oder lange danach, nicht das Tagesgeschäft des Handels belasten. Wir kümmern uns zeitnah darum und das kulant, schnell und flexibel. An dieser Stelle möchten wir auch noch erwähnen, dass

ELMAG auf ALLE Produkte zwei Jahre Garantie gewährt, bei Online-Registrierung sogar drei Jahre und das auch bei Gewerbe und Industrie. Darüber hinaus garantieren wir die Ersatzteilversorgung für mindestens 15 Jahre. Die Informationen dazu sind direkt auf unserer Website zu finden unter www.elmag.de/3Jahre und www.elmag.de/de_de/start-up-service.

Ein nächster Schritt des Unternehmens ist der Neubau eines Logistikzentrums. Dies signalisiert eine klare Wachstumsstrategie, welche Entwicklung sehen Sie für ELMAG in den nächsten Jahren?

Der Neubau ist zuerst einmal eine Konsequenz unserer sehr erfolgreichen letzten Jahre: Mehr Umsatz heißt mehr Ware und die braucht Platz. Denn eine weitere Säule unseres Erfolgs ist neben Service auch unsere hohe Lieferfähigkeit ab Lager! Neben der Lagerkapazität wird auch das „ELMAG Präsentations- und Kompetenzzentrum“ einen erheblichen Teil des Um- und Neubaus beanspruchen. Es zeigt sich, dass Kunden, die eine hohe Summe zu investieren bereit sind, sich detailliert informieren wollen und die gewünschte Maschine auch einmal „live und in Farbe“, das heißt im Einsatz begutachten wollen. Dieser Neu-



Unser Gesprächspartner: Garrit Göhlich ist Vertriebsleiter Deutschland bei ELMAG.

bau ist somit ein wichtiger Teil unserer Wachstumsstrategie. Wir rechnen trotz der gegenwärtig etwas schwierigen Situation auf den Märkten weiterhin mit einem stabilen Wachstum.

In welchen Produktbereichen liegt die Kernkompetenz vom ELMAG, wodurch zeichnen sich die angebotenen Produkte aus?

Wir sind in insgesamt sechs Produktgruppen gut aufgestellt und scheuen hier keinen Vergleich. Aber machen wir uns nichts vor: Produkte sind in einem gewissen Ausmaß immer vergleichbar. ELMAG sieht seine Kernkompetenz in einem perfekten Gesamtpaket aus Qualität, Dienstleistung, professioneller Beratung, Service und Schnelligkeit. Wir nehmen dem Handel durch Dropshipping und andere Vereinfachungen einen Großteil der Arbeit ab und das zu absolut transparenten und fairen Kosten. So kann der Handel mit unseren Angeboten einfach kalkulieren und muss sich zum Beispiel nicht noch mit komplizierten Fracht- oder Verpackungskosten beschäftigen. Unser Angebotspreis ist am Ende auch der Rechnungsbetrag.

Mit welchen Anwenderzielgruppen wollen Sie insbesondere wachsen? Wie sprechen Sie diese an und wie unterstützen Sie den Handel bei der Ansprache?

Der Stammsitz von ELMAG im österreichischen Ried im Innkreis - auf der Hälfte zwischen München und Linz.



Das ELMAG Vertriebsteam in Deutschland (hintere Reihe, v.r.n.l.): Andreas Bauch, Andy Falk, Steffen Kaiser und Andrew Shepheard; (vordere Reihe, v.r.n.l.): Josef Wimmer, Garrit Göhlich, Karsten Heide und Mathias Stelzhammer.

Unsere Zielgruppe sind qualitätsbewusste Anwender aus Handwerk, Gewerbe und Industrie, die über den qualifizierten Fachhandel bedient und beraten werden. Neben dem umfangreichen Service stellen wir dem Handel gedruckte Unterlagen auf höchstem Niveau zur Verfügung, die als Online-Version auch auf Oxomi abrufbar sind. Des Weiteren stellen wir einen anwenderfreundlichen Onlineshop mit separatem Händler-Login-Bereich zur Verfügung. Hier sind neben Produktdaten auch Lagerbestände, UVP und EK-Preise ersichtlich. Außerdem arbeiten wir bei Daten- und Bestellwesen mit Nexmart zusammen und können dem Handel umfangreiches Datenmaterial zur Verfügung stellen.

Was zeichnet die ELMAG-Unternehmenskultur aus, was Ihre Zusammenarbeit mit dem Handel?

Kurz gesagt: Alle reden vom „Team“, bei ELMAG wird es gelebt. Wir begreifen uns als Mannschaft, die an einem Strang zieht und nur gemeinsam erfolgreich ist. Wir nennen diese hohe Identifikation mit dem Unternehmen den „ELMAG-Spirit“, den auch Besucherinnen und Besucher immer wieder positiv spüren und erwähnen. Dazu gehören zentrale Werte wie Menschlichkeit, Wertschätzung, Vertrauen, Zuverlässigkeit und Stabilität - und das leben wir intern ebenso wie nach außen. Wir suchen die persönliche Beziehung zu den Fachhändlern, aus der vielfach eine langfristige Partnerschaft auf Augenhöhe entsteht.

Die „3 Ks“ stehen für einen wesentlichen Teil der Unternehmenskultur, was verbirgt sich dahinter?

Ein Leitsatz, den schon der Gründer Lorenz Einfinger geprägt und gelebt hat, ist „3 x K“ und das steht für „Kompetenz – Konsequenz – Kontinuität“.

Kompetenz => Wir wissen, wovon wir sprechen und was wir unseren Kunden empfehlen

Konsequenz => Wir halten, was wir versprechen

Kontinuität => Wir suchen stets die langfristige Verbindung. Natürlich mit dem Handel, aber auch mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und Lieferanten.



Diese Kontinuität können wir auch durch den gut vorbereiteten, gelungenen Generationswechsel auf den Nachfolger Markus Einfinger unterstreichen, der gemeinsam mit den langjährigen Prokuristen Josef Wimmer und Thomas Kubinger das Unternehmen steuert.

Welche Prozesse bieten Sie dem Handel, die die Kommunikation/die Bestellungen vereinfachen oder automatisieren?

Neben der bereits genannten Nexmart-Anbindung haben wir mit einigen großen Kunden eigene Schnittstellen implementiert. Alternativ schickt der Händler seinen Auftrag ganz einfach online über seinen Zugang. Aber natürlich sind wir auf allen aktuellen Kanälen wie Telefon, Email, Whatsapp etc. zu erreichen. Bei uns werden auch den Angeboten stets umfangreiche Datenblätter beigelegt, die der Handel einfach an seine Kunden weiterleiten kann.

In diesem Jahr feiert Ihr Unternehmen 40-jähriges Jubiläum. Welche Möglichkeiten hat der Handel, mitzufeiern?

Tatsächlich wird ELMAG im November 40 Jahre jung und das feiern wir mit verschiedenen Aktionen. Zum einen bewerben wir das ganze Jahr spezielle, wechselnde Produkte zu Jubiläumspreisen. Dazu gibt es besondere Give-aways und hochwertige Präsente als Dankeschön für unsere langjährigen Kunden. Am 29. September 2024 veranstalten wir einen Tag der offenen Tür, zu dem jeder herzlich eingeladen ist, sich einmal ein Bild von ELMAG zu machen. Eine große Feier mit Kunden und Lieferanten wird es später zur Einweihung unsers neuen Logistikzentrums geben.

Jedenfalls freuen wir uns schon auf die nächsten spannenden Jahre und gemeinsame Erfolge mit unseren Kunden! ■



Das Sortiment von ELMAG deckt sechs Kompetenzbereiche für professionelle Anwenderinnen und Anwender ab. (Fotos: ELMAG)



Mehr Leistung und weniger Stillstandszeiten auf Baustellen: Milwaukee baut die Palette seiner Hochleistungs-Akkus im 18 Volt-Segment weiter aus. Die M18 Forge Akkus mit 6, 8 und 12 Ah sind die leistungsstärksten, am schnellsten aufladbaren und langlebigsten Akku der Redlithium Akku-Baureihe. (Fotos: Milwaukee)

KONSEQUENZ MACHT SICH BEZAHLT

Strategie vom Sortiment bis zum Vertrieb

Ein striktes Vertriebssystem, hohe Wachstumsraten und eine große Zahl von Neuheiten in jedem Jahr – wir wollten wissen, wie das alles zusammenhängt, wie der Handel und die Anwender und nicht zuletzt der Markt darauf reagiert. Richtig, es geht um Milwaukee und die roten Elektro- und Akkuwerkzeuge. Der Gesprächspartner: Stefan Schütz, Geschäftsführer Techtronic Industries Central Europe GmbH.

ProfiBörse: Sie haben zuletzt ein verändertes, restriktiveres Vertriebskonzept eingeführt. Wie lässt sich die bisherige Erfahrung zusammenfassen?

Stefan Schütz: Seit 1. Februar ist der neue Partnervertrag von Milwaukee gültig. Mit dem Roll Out haben wir unser bereits bestehendes, selektives Vertriebssystem innerhalb der kartellrechtlichen Möglichkeiten erweitert. Unter anderem regulieren wir den Verkauf und die Unterbelieferung an nicht autorisierte Händler oder Handelsformate, wozu auch reine Online-Formate gehören. Der entscheidende Punkt ist, dass dies künftig europaweit für alle unsere Partnerhändler gilt. Milwaukee setzt damit noch stärker als bisher auf den spezialisierten und qualifizierten Fachhandel. Wir sind überzeugt, dass nur dieser unsere Angebote als Solution Provider optimal vermarkten kann.

Die Erfahrungen, die wir mit der Umsetzung des neuen Partnerkonzepts in der DACH-Region machen, sind sehr positiv. In der Summe wird das Konzept vom Fachhandel sehr gut angenommen. Denn wir fördern und honorieren mit dem Konzept die Beratungsleistung des Fachhandels hin zum Endkunden. Gleichzeitig sichern wir Chancengleichheit und Exklusivität für alle europäischen Fachhändler auf einer einheitlichen Basis: Milwaukee gibt es ausschließlich beim autorisierten Partnerhändler.

Gab es Handelspartner mit Verständnisschwierigkeiten für das neue Konzept, kam es zu Beendigungen der Zusammenarbeit?

Wir machen uns die Umsetzung nicht einfach. Konkret heißt das, dass wir sehr viele und zum Teil auch sehr intensive und emotionale Gespräche mit unseren Händlern geführt haben. Denn wir wollen, dass unsere Partner den Mehrwert erkennen und die Chancen sehen, die sich daraus ergeben. Wir sind überzeugt, dass unser Konzept dem Fachhandel starke Vorteile bietet und vielfältige Möglichkeiten, sich zu profilieren und vom Wettbewerb zu unterscheiden. Wir sehen auch, dass dazu viel Engagement erforderlich ist – von beiden Seiten. Es gibt Händler, die strategisch einen anderen Weg gehen wollen. Trennungen sind immer schmerzhaft, aber von diesen Händlern haben wir uns getrennt.

Unser Ziel ist es, mit Milwaukee weiter zu wachsen. Wir wollen mit einem qualifizierten Partnernetz im aktiv beratenden Fachhandel wachsen und Marktanteile gewinnen. Mit dem neuen Konzept fördern wir echte Partnerschaften und bauen den Markenwert von Milwaukee als Profimarke weiter aus.

Unsere autorisierten Handelspartner dürfen auch weiterhin Milwaukee Produkte auf definierten Preisvergleichsportalen bewerben. Was uns aber vor allem wichtig ist: Wir investieren stark in E-Commerce-Konzepte und forcieren u.a. regionales Onlinemarketing. Heißt: Wer z.B. im Raum Frankfurt online nach einem Akkuschauber von Milwaukee sucht, bekommt automatisch Angebote von Händlern in seiner Region. Wir wollen damit die regionalen Vorteile unserer Partner, wie beispielsweise die Beratungskompetenz vor Ort, unterstützen. Unsere Händler werden künftig also sehr

viel stärker von unseren Serviceangeboten im E-Commerce profitieren als bisher.

Gibt es eine Warteliste von Händlern, die in das Konzept einsteigen wollen?

Tatsächlich gibt es zahlreiche Anfragen von Händlern, vom PVHler bis zum Motoristen, die den Mehrwert sehen, den wir mit unserer zielgruppenspezifischen Ausrichtung und mit unserer Art der Marktbearbeitung bieten. Wir bieten immer dann eine Zusammenarbeit an, wenn wir glauben, dass sich daraus eine Win-Win-Situation für beide Seiten entwickeln kann. Denn zu unserem selektiven Konzept gehört auch, dass wir eine qualifizierte Auswahl treffen: Hat der Händler die Möglichkeit und den Willen, eine bestimmte Zielgruppe für Milwaukee zu erschließen? Wir erwarten von unseren Handelspartnern, dass sie aktiv ihre Position im Markt sichern und ausbauen und ihre relevanten Zielgruppen kompetent und mit der entsprechenden Qualifikation ansprechen.

Im Gegenzug können unsere Partnerhändler mit einem umfangreichen Support rechnen. Die kompromisslose Positionierung als Profimarke für Profis in Kombination mit hohen Innovationsraten werden wir genau so weiterführen. Wir stellen regelmäßig Neuheiten in den bekannten Produktgruppen vor und steigen auch in neue Produktkategorien ein, die für uns und unsere Partner neue Geschäftsfelder, Potenziale und Zusatzumsätze bedeuten.

Hat sich durch das neue Konzept die Wahrnehmung der Marke im Markt/bei den Händlern verändert?

Händler, die sich mit unserer Marke beschäftigen, erkennen zunehmend, mit welcher Intensität wir uns dafür einsetzen, dass der Handel gemeinsam mit uns erfolgreich ist. Wir lassen den Händler nicht im Regen stehen. Unser Ansatz ist eine gemeinschaftliche, qualifizierte Marktbearbeitung. Das ist der Mehrwert unseres Systems.

Milwaukee ist schon heute als Solution Provider viel mehr als nur ein Hersteller von Elektrowerkzeugen. Über 3.000 Zubehörprodukte, mehr als 1.000 Hand-



werkzeuge, Aufbewahrungs- und Transportlösungen, ein Sortiment für die persönliche Schutzausrüstung und ein Gartengeräteprogramm sprechen eine deutliche Sprache.

Allen Sortimenten gemeinsam ist: Sie richten sich explizit an professionelle Anwender. Und hier haben wir mit unseren spezialisierten „Job site solutions“-Teams (JSS-Teams) einen starken Hebel für die Generierung von Umsatzwachstum. Denn diese Teams, die wir aktuell weiter massiv ausbauen, beraten die Anwender vor Ort auf der Baustelle und sorgen für Umsatz beim jeweiligen Händler vor Ort. Die Arbeit unserer JSS-Teams ist neben der Betreuung durch produktspezifisch spezialisierte Außendienstmitarbeiter der Fachhändler ein Kernelement unserer Marktbearbeitung, mit dem wir einen starken Nachfragesog erzeugen.

Gibt es Händler, die Milwaukee exklusiv als Marke führen?

Händler, die bereits eine Mehrmarken-Strategie verfolgen, werden dies auch weiterhin tun. Aber wir erkennen einen Trend zur Verdichtung von Lieferanten. Vor allem bei Händlern, die stark vom Außendienst geprägt sind und den Markt aktiv bearbeiten, beobachten wir eine Tendenz, sich auf Milwaukee zu konzentrieren. Möglich macht das unser Produktportfolio als Solution Provider mit breit aufgestellten Sortimenten, etwa bei Persönlicher Schutzausrüstung, Outdoor Power Equipment oder Handwerkzeug.

Händler können ihre Prozesse effizienter gestalten, indem sie ihr Einkaufsvolumen bündeln. Ein Beispiel aus dem Bereich PSA macht das deutlich: Hier gibt es häufig für verschiedene Warengruppen unterschiedliche Lieferanten. Milwaukee bietet dagegen ein Sortiment aus einer Hand, vom Kopfschutz bis hin zu Arbeitshandschuhen und Sicherheitsschuhen.

Im Konzept ist eine europäische Umsetzung zur Unterbindung von Reimporten festgeschrieben, wie wird dies in der Realität eingehalten bzw. umgesetzt?

Zusammen mit unserem Partnerkonzept haben wir eine „Straßenverkehrsordnung“ eingeführt, ein detail-



Stefan Schütz, Geschäftsführer Techtronic Industries Central Europe GmbH

liert ausgearbeitetes Regelwerk, das europaweit für alle unsere Partnerhändler gültig ist. Wer zu „schnell“ fährt, muss mit einem Ticket rechnen. Die rechtliche Grundlage liefert uns die 2022 aktualisierte Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung (Vertikal-GVO). Damit regulieren wir den Verkauf bzw. die Unterbelieferung an nicht autorisierte Händler oder Handelsformate, wozu auch reine Online-Formate gehören. Wir beobachten die Vermarktung unserer Produkte und fordern im Zweifelsfall die Einhaltung unseres Vertrages von unseren Partnern ein. Händler, die mit unseren Vorgaben ein Problem haben, werden im Zweifelsfall keinen Partnervertrag mit uns vereinbaren. Verstößt ein Partnerhändler gegen die Vorgaben, mahnen wir ab und setzen eine Frist zur Nachbesserung. Bei wiederholten Verstößen gegen diese vereinbarten Vorgaben wird der Vertrag gekündigt.

Den Fachhandel begeistern: Auf der „World of Solutions“-Konferenz Anfang des Jahres in Stockholm hat Milwaukee erfolgreich nicht nur neue Produkte vorgestellt, sondern auch für das Partnerkonzept geworben.

Das mag hart klingen, aber ist juristisch notwendig, um das europaweite Vertragswerk zu schützen.

Milwaukee hat für 2024 mehrere hundert Neuheiten angekündigt. Wie erfolgt die Einführung in den Markt und stellt dies nicht eine Überforderung für den Handel dar?

Tatsächlich werden wir in diesem Jahr rund 800 neue Produkte in den Markt einführen, darunter auch komplett neue und exklusiv entwickelte Sortimente wie unsere Sicherheitsschuhe im Bereich PSA. Für den Handel spielen Neuheiten eine wichtige Rolle, denn mit ihnen wird ein großer Teil des Umsatzes gemacht.

Jeder Händler darf von uns erwarten, dass wir ihn aktiv dabei unterstützen, unsere Produkte in seiner Zielgruppe erfolgreich zu vermarkten. Das ist zugleich auch meine Erwartungshaltung an unser Team bei Milwaukee in der DACH Region: Wir sind nicht der Lieferant, sondern der aktive Partner des Fachhandels.

Mit unserem selektiven Konzept konzentrieren wir uns dabei auf die Handelsstruktur, die für unsere Produkte am erfolgversprechendsten ist. In der Marktbearbeitung setzen wir auf Spezialisten, um die Qualität bei der Beratung durch den Außendienst sicherzustellen. Und auch auf der Anwenderseite haben wir spezialisierte JSS-Teams im Einsatz, beispielsweise für Windenergie oder für Solartechnik.

Zusätzlich bauen wir unsere Schulungsangebote weiter stark aus, sowohl bei den Online-Angeboten als auch live vor Ort beim Handel. Dabei orientieren wir uns im Angebot an Zielgruppen, Gewerken und Sorti-



LASST UNS HANDELN!
(M/W/D)

Njord
Jobs im Handel.

www.njord-jobs.de

Die neue Online-Jobbörse zum Festpreis für den Baustoff-, Baumaschinen- und PVH-Handel, sowie für das Handwerk und die Industrie.

menten und schulen bis auf die Ebene des Außen-
dienstes beim Händler. Hier sehen wir einen wesentli-
chen Erfolgsfaktor: Wir begeistern und motivieren mit
unserem Angebot die Vertriebsmitarbeiter des Fach-
handels, indem wir ihnen den Mehrwert unserer Pro-
dukte und unserer Marke vermitteln.

Sie haben Jahre dynamischen Wachstums hinter
sich, wird sich Milwaukee in der DACH-Region wei-
terhin so entwickeln, welche Ziele haben Sie sich
gesetzt?

Die Ziele unserer Vertriebsorganisation in der DACH-
Region leiten wir von den globalen Zielen ab, die sich
unser Mutterkonzern Techtronic Industries mit Milwau-
kee gesetzt hat. Im Bereich Elektrowerkzeuge gilt
Milwaukee als die am schnellsten wachsende Marke.
Wir werden das Tempo hoch halten und wollen wie in
den zurückliegenden zehn Jahren weiterhin zweistellig
wachsen. Wir sind nicht ohne Grund optimistisch. Mit
Sortimenten wie MX Fuel, Outdoor Power Equipment
oder Persönlicher Schutzausrüstung sind wir erst vor
kurzer Zeit gestartet. Hier sehen wir noch großes
Wachstumspotenzial für unsere Marke und unsere
Produkte.



Milwaukee ist schon heute als Solution Provider viel
mehr als nur ein Hersteller von Elektrowerkzeugen.

Wie entwickelt sich der Markt aus Ihrer Sicht, nicht
zuletzt im Hinblick auf die Konstellation von Akku-
Allianzen und Solo-Akkuanbieter weiter? Gibt es
Pläne für Kooperationen?

Milwaukee hat die Einführung der Lithium-Ionen-
Technologie in Elektrowerkzeugen maßgeblich be-
stimmt und vorangetrieben. Bereits 2008 hat Milwau-
kee die ersten Lithium-Ionen-Akkus in professionellen
18 Volt Akkuwerkzeugen eingesetzt. Und bis heute
sind alle Akkus und Werkzeuge auf der M18-Plattform
kompatibel.

Während 18 Volt-Geräte zunehmend kabelgebun-
dene Technik ablösen, geht es bei 12 Volt um beste
Handhabung bei niedrigem Gewicht und um die Mög-
lichkeit, eine komfortable Alternative zum Handwerk-
zeug zu bieten. Mit MX Fuel verfügen wir zudem über
eine Akkuplattform mit alternativen Lösungen zu
benzinbetriebenen Geräten.

Milwaukee konzentriert sich auf seine eigenen Akku-
plattformen und baut diese weiter aus. Das Know-how
bei der Akkutechnologie im Mutterkonzern Techtronic
Industries ist ein klarer Wettbewerbsvorteil. ■

BRANCHENAGENTUR MIT BRANCHEN-JOBPORTAL

100 Prozent Herzblut

Von der Inhouse-Agentur zurück in die Selbständigkeit. Mit malzwei
gründet Miriam Paulus ihre Kommunikationsagentur mit einem
klaren Fokus: die bestehenden Branchenkenntnisse und die breite
Fachkompetenz zusammenzuführen. Ein Schwerpunkt liegt dabei
auf der Zusammenarbeit mit dem Handel. Gleichzeitig platziert die
Unternehmensgründerin ein neues Internetportal für die Gewin-
nung von Mitarbeitenden. Wir haben mit ihr über ihre Motive und
Perspektiven gesprochen.

ProfiBörse: Halten Sie die aktuelle Marktsituation
und -entwicklung für gründungsgünstig und was
reißt Sie an der Selbständigkeit?

Miriam Paulus: Ich glaube, den richtigen Zeitpunkt
gibt es nie, sondern das Einzige, was zählt, ist die ei-
gene Einstellung. Zuletzt war ich als Marketingleitung
und kommissarische Vertriebsleitung mit Prokura bei
einem Spezialisten für Diamantwerkzeuge tätig. Ob-
wohl ich bald in diesem Bereich die Position der Ge-
schäftsführerin übernehmen sollte, hat mir irgendet-
was gefehlt. Was genau, kann ich gar nicht an be-
stimmten Punkten festmachen, aber ich hatte das
Gefühl, dass ich nochmal etwas Neues machen wollte.

Die Entscheidung, dieses Unternehmen zu verlas-
sen, fiel mir nicht leicht, da ich für das Unternehmen
gebrannt, alles mit Herz und Seele getan habe und ich
ein tolles Team von Kollegen und Kolleginnen um mich
hatte.

Bevor ich beim Diamantwerkzeugspezialisten ange-
stellt war, war das Unternehmen mein Agenturkunde.
Es war ein „Match“ und daher habe ich meine dama-
lige Firma mit in das Unternehmen implementiert,
sodass ich sowohl für das Unternehmen tätig sein, wir
aber gleichzeitig den Fachhandel mit unserer eigenen
Inhouse-Agentur viel besser unterstützen konnten.
Hinzu kam, dass ich mit dem ehemaligen Vertriebslei-
ter Torsten Wehnert einen sehr guten Mentor an mei-
ner Seite hatte, von dem ich viel lernen konnte und der
mir gezeigt hat, wie interessant, vielschichtig und
voller Potenzial diese Branche ist. Parallel habe ich mir
in den letzten Jahren ein sehr gutes Netzwerk in unse-
rer Branche aufgebaut.

Vor die Entscheidung über meine weitere Entwik-
lung gestellt, habe ich mir gedacht, mit meinen Kern-
kompetenzen und meinem Netzwerk nochmal den
Weg der Selbstständigkeit zu gehen, und das mit 100
Prozent Leidenschaft. Der Vorteil, den ich darin sehe,
ist, dass ich die Dinge so machen kann, wie ich sie mir
vorstelle: Offen, klar und glaubwürdig mit Kunden
umzugehen und sich als Team zu sehen, Netzwerke zu
pflegen, auch wenn kein unmittelbarer Nutzen dabei
herauspringt, neue Dinge zu wagen, nie aufzuhören
zu lernen und Wissen mit anderen teilen - denn Wissen
vermehrt sich dadurch, dass man es teilt. Und vor al-
lem: nicht für Kunden oder Projekte zu arbeiten, hinter

denen ich nicht zu 100 Prozent stehen kann.

Was mich extrem motiviert, ist der persönliche, fach-
liche Austausch mit charismatischen Menschen, die
den Mut haben, Strukturen zu bewegen und zu verän-
dern, ihr Unternehmen zu entwickeln und zukunfts-
fähig zu machen. Diese Möglichkeiten habe ich als an-
gestellte Mitarbeiterin eines Unternehmens in dem von
mir gewünschten Ausmaß nicht gesehen, weil die
Strukturen es schwer machen, so frei und uneinge-
schränkt denken zu können, wie es für meine Dienst-
leistungen, die ich anbiete, nötig ist. Außerdem profi-
tiere ich extrem von den Erfahrungen, die ich mit
meinen unterschiedlichen Kunden mache, an denen
wiederum neue Kunden sehr interessiert sind. Mein
unabhängiger Blick von außen, meine Erfahrungen
und mein Einfühlungsvermögen, mich nahezu bedin-
gungslos auf neue Strukturen, Arbeitsweisen, Men-
schen und Prozesse einzulassen, ist einer meiner wich-
tigen USPs.

Was unterscheidet eine Agentur von einer Branchen-
agentur?

Der nach wie vor wachsende Markt der Branche
befindet sich im Wandel, sei es hinsichtlich eines ver-
mehrt effizienten, nachhaltigen Bauens und Moderni-
sierens, der angespannten wirtschaftlichen Lage, der
immer schwieriger werdenden Gewinnung von Fach-



Miriam Paulus, Gründerin von malzwei.
(Fotos: malzwei)



kräften oder der Digitalisierung, die uns alle immer mehr beeinflusst. In dieser Situation wollen wir für den Baustoff-, Baumaschinen- und Produktionsverbindungshandel sowie für das Handwerk und die Industrie die Wegweiser, Strategiesucher, Identitätsfinder, Designartisten und Zukunftsberater sein. Wir stehen mit fundiertem Branchenwissen und innovativen Ansätzen beratend zur Seite. Am Ende überzeugen starke aussagekräftige Konzepte, on- als auch offline, neue Perspektiven und der Wettbewerbsvorsprung. Aufgrund der Branchenerfahrung wissen wir, wovon wir reden und wie wir die Zielgruppe erreichen.

Ein weiterer Pluspunkt ist die maximale Flexibilität. Statt sich einen überdimensionierten Agenturapparat aufzubauen, haben wir ein kleines Team und ein großes Netzwerk mit Experten, mit denen ich seit über 15 Jahren erfolgreich zusammenarbeite. So baue ich immer nur die Kapazitäten auf, die ich für die anliegenden Jobs benötige. Das hält uns schlank und flexibel. Wir greifen immer auf die geeignetsten Partner für einen Job zurück und bauen auf diese Weise „Dreamteams“. Und dadurch sind die Kosten für unsere Kunden auch überschaubarer, als bei klassischen Werbeagenturen.

Wo sehen Sie die Kernkompetenzen der Agentur, wie sind diese beispielsweise für ein Handelsunternehmen nutzbar?

Der Laden muss aufgeräumt sein, die Fenster sauber und der Gehweg gekehrt. Die Kundinnen und Kunden sollen sich abgeholt fühlen, Produkte vor Ort erleben können und am Ende des Tages vor allem eins tun: kaufen. Genau das Gleiche gilt auch für das Marketing

eines Unternehmens – analog wie digital: Wenn Sie sich nicht um Ihre Marke kümmern, verstaubt sie mit der Zeit, spricht die Menschen nicht mehr an und verschwindet aus den Köpfen der potenziellen Zielgruppen. Die Lösung? Präsenz zeigen – und zwar überall. Das macht die Marke bekannt(er), steigert die Frequenz im Geschäft und positioniert beispielsweise den Fachhandel zielgerichtet.

Genau hier sind wir mit malzwei für unsere Kunden da: Wir zeigen wie das geht, worauf es ankommt und wie wir unterstützen können. Neben den klassischen Leistungen einer 360-Grad-Werbeagentur bietet malzwei noch eine kleine Akademie, die „brainbox“, in der viele aktuellen Themen angesprochen und erläutert werden. Hier denken wir in Personas, Touchpoints und

Customer Journeys und entwickeln massgeschneiderte Omnichannel-Erlebnisse. Wir orientieren uns an den Zielen und Budgets der Kunden und sorgen dafür, dass das Kommunikationsbudget von bloßen Kosten zur rentablen Investition wird.

Sie bringen neben der Agentur ein weiteres Projekt für die Branche an den Start, worum handelt es sich dabei? Und welchen Mehrwert können Handelshäuser aus der neuen Plattform ziehen?

Fachkräfte finden – DIE Herausforderung unserer Zeit: Ob Händler, Verbände, das Handwerk oder auch die Industrie, die Herausforderungen der Personalsuche gestalten sich zunehmend schwieriger. Neben dem Fachkräftemangel klagen immer mehr Unternehmen über die Probleme, motivierte Azubis zu gewinnen. Bei allem Klagen über den Fachkräftemangel – oft fehlt es

So wird das neue Jobportal www.njord-jobs.de auch im Umfeld von Fachhandelshäusern beworben.

an den richtigen Strategien und Ansätzen, um Menschen zu begeistern.

Mit meiner neuen Plattform www.njord-jobs.de möchte ich eine Jobplattform nur für unsere Branche bereitstellen. Hier können sowohl die Unternehmen ihre Jobs einstellen inklusive einer eigenen Unternehmensseite, aber auch alle Mitarbeitende können sich ein Profil anlegen, egal ob man sucht oder nicht. So kann ein Unternehmen vielleicht einen Wunschkandidaten anhand verschiedener Filtermöglichkeiten finden und aktiv akquirieren. Die Plattform wird aktiv über Social Media, aber auch über örtliche Plakatkampagnen beworben und es freut mich, dass sich schon einige Händler aber auch Verbände für das Projekt entschieden haben. Um den Handel zu unterstützen, gibt es hier ein attraktives Kostenmodell - unabhängig davon, wie viele Stellen man ausschreiben möchte.

Auch wenn Ausblicke in die Zukunft immer etwas nebulös sind: Welche Rolle spielt das neue Portal in zwei/drei Jahren in der Branche?

Ich bin ja ein positiver Mensch und von daher möchte ich das Portal als Key-Player in der Branche platzieren. Natürlich braucht das Zeit, Herzblut, Ausdauer und Geduld. Digitalisierung schläft nie. Natürlich soll es langfristig eine App geben, die aktuellen Schnittstellen führender Dienstleister angeschlossen werden, damit man nicht mehrfach auf verschiedenen Plattformen die Stellenangebote manuell einstellen und pflegen muss. Ebenfalls wird das Portal natürlich technisch immer weiter entwickelt. Wir haben schon einige Ideen und natürlich auch im Bereich KI was im Hinterkopf. Aber darüber reden wir dann, wenn es soweit ist. ■



Der schnelle Weg zu malzwei.

RATIODATA SE ÜBERNIMMT DAS HARDWARE-GESCHÄFT DER GWS

Strategische Entscheidung

Die GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH überträgt ihr Hardware-Segment an das Schwesterunternehmen Ratiodata SE, als erfahrenen Managed Service Provider. Die GWS wird sich künftig auf den Cloud-Sektor konzentrieren, während die Ratiodata strategische Marktsegmente im Hardware-Geschäft hinzugewinnt.

Diese Entscheidung steht im Einklang mit der Konzernstrategie der Atruvia AG, die darauf abzielt, Überschneidungen zwischen den Geschäftsmodellen ihrer Tochterunternehmen zu vermeiden und stattdessen eine Spezialisierung auf bestimmte Themenbereiche zu fördern. Der entsprechende Vertrag wurde Mitte Juni 2024 von Vertretern beider Unternehmen unterzeichnet.

Beide Seiten betrachten die Kooperation als folgerichtig – immerhin gehören sowohl GWS als auch die Ratiodata zur Atruvia Gruppe. „Unsere Entscheidung für die Ratiodata als Partner war auch eine strategische Entscheidung“, so Udo Lorenz, Geschäftsführer der GWS. „Als Teil der Atruvia Gruppe sehen wir in dieser Lösung die Möglichkeit, unsere Stärken innerhalb der Gruppe bestmöglich zu kombinieren und zugleich sicherzustellen, dass unsere Kunden weiterhin mit hochwertigen Hardware-Lösungen bedient werden.“

Haben die strategische Entscheidung besiegelt (v.l.n.r.): Detlef Thiemann (Mitglied der Geschäftsleitung GWS), Dr. Michael Stanka (Vorstand Ratiodata SE), Klemens Baumgärtel (Vorstand Ratiodata SE) und Udo Lorenz (Geschäftsführer der GWS) bei der Vertragsunterzeichnung. (Foto: GWS)

Dem stimmt Klemens Baumgärtel, Vorstand der Ratiodata, zu: „Die Tatsache, dass beide Unternehmen durch die langjährige Zusammenarbeit in der Unternehmensgruppe eng abgestimmt sind, schafft eine Vertrauensbasis und gewährleistet den nahtlosen Übergang für die weitere Betreuung der Kunden.“

EINE STRATEGISCHE ENTSCHEIDUNG FÜR BEIDE SEITEN

„Aus strategischer Sicht ist die Übertragung des Geschäftsbereichs an die Ratiodata für die GWS absolut folgerichtig. Wir betrachten die Cloud-Technologie als die zentrale Säule unserer Geschäftsstrategie, auf die wir uns in Zukunft noch stärker fokussieren möchten. Damit das gelingt, müssen wir unsere Ressourcen entsprechend bündeln“, ordnet Geschäftsführer Udo Lorenz ein. Das bedeute aber nicht, dass die GWS die aktuellen Anforderungen ihrer Kunden außer Acht lassen könne. „Der Umstieg von On-Premise-Systemen ist ein langfristiger Prozess“, so Lorenz weiter. „Unsere Kunden werden weiterhin Hardware benötigen, um ihre bestehenden Systeme zu betreiben. Auch vor diesem Hintergrund war es uns enorm wichtig, einen zuverlässigen und kompetenten Partner zu finden, der

ihre Anforderungen optimal bedienen kann. Die Ratiodata ist dabei aus unserer Sicht die ideale Wahl.“

„Mit der Übernahme des Hardware-Geschäfts von der GWS festigen wir weiter unsere Rolle als gleichzeitig verlässlicher wie zukunftsweisender Systemhauspartner der Atruvia Gruppe. Mit der Übernahme gewinnen wir strategisch vielversprechende neue Marktsegmente hinzu“, sagt Dr. Michael Stanka, Vorstand der Ratiodata. „Über fünfzig Jahre sind wir an der Seite der Genossenschaftlichen FinanzGruppe und unsere langjährige Expertise für IT-Hardware und -Lösungen setzen wir in Zukunft auch für Kundengruppen aus den Kernbranchen der GWS ein.“

EIN ERFAHRENER PARTNER FÜR HARDWARE

Die Ratiodata ist eine etablierte Größe auf dem Markt: Bereits seit über fünfzig Jahren stellt das Unternehmen, das wie die GWS in Münster angesiedelt ist, IT-Services und Hardware für Unternehmenskunden zur Verfügung – bislang vor allem für die Finanzdienstleistungsbranche und Unternehmen mit hohen regulatorischen Anforderungen. Der Hardware-Spezialist blickt dieser Herausforderung mit Optimismus und Selbstvertrauen entgegen. ■





Ulrich Dähne, Geschäftsführer Stabila (li.) begrüßt die Gäste, die zur Eröffnung des neuen Logistikzentrums ins pfälzische Wilgarts-wiesen-Hauenstein kamen.

STABILA FEIERT ERÖFFNUNG IM JUBILÄUMSJAHR

Neues Logistikzentrum eingeweiht

Sein 135-jähriges Bestehen feierte Stabila mit der Eröffnung seines hochmodernen Logistikzentrums am neuen, zweiten deutschen Standort des Unternehmens im interkommunalen Gewerbegebiet Wilgarts-wiesen-Hauenstein unweit des Stammsitzes. Zum Fest Ende Juni kamen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Gesellschafter, Beiräte, Freunde des Unternehmens und Vertreter des Landkreises und der Gemeinden.

Im Rahmen der Veranstaltung hatten die Gäste Gelegenheit, das rund 8.000 qm große Logistikzentrum zu besichtigen, das rund zwölf Kilometer vom Unternehmenssitz in Annweiler/Pfalz entfernt liegt. Führungen boten einen umfassenden Einblick in die modernen Lager- und Logistikprozesse des Unternehmens. In seiner Rede führte Geschäftsführer Ulrich Dähne durch 135 Jahre Firmengeschichte und betonte: „Die Eröffnung des neuen Logistikzentrums markiert einen wichtigen Meilenstein für Stabila und unterstreicht das Engagement des Unternehmens für den Wirtschaftsstandort Südwestpfalz.“ Mit der Eröffnung des neuen Standorts, in den rund 15 Mio. Euro investiert wurden, blicke das Unternehmen optimistisch in die Zukunft und setze seinen Wachstumskurs fort.

VERDOPPELTER UMSATZ BEI GLEICHER FLÄCHE

Das starke Wachstum des Unternehmens war ausschlaggebend für die Entscheidung, ein neues Logistikzentrum zu bauen. Während der Umsatz sich in den letzten zehn Jahren mehr als verdoppelt hat, blieb der verfügbare Platz in der Logistik derselbe. Dies verursachte täglich Probleme und aufwendiges Handling von externen Lagerflächen. Um weiter wachsen zu



Offizielle Einweihung des neuen Logistikzentrums von Stabila (v. li.): Matthias Glatte (Architekt), Holger Binder (Vertriebs- und Marketingleiter Stabila), Michel Arbogast (Technischer Leiter Stabila), Ulrich Dähne (Geschäftsführer Stabila), Michael Reisser (Betriebsratsvorsitzender Stabila), Dr. Rainer Himmelsbach (Beiratsvorsitzender Stabila), Michael Zimmermann (Ortsbürgermeister Hauenstein), Martina Wagner (erste Kreisbeigeordnete Landkreis Südwestpfalz) und Miriam Heinrich (Geschäftsführerin der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Südwestpfalz). (Fotos: Stabila)



Rund 15 Mio. Euro hat Stabila in das neue Logistikzentrum im pfälzischen Wilgartswiesen-Hauenstein investiert, das Ende Juni offiziell eröffnet wurde.



Mit einem großen Fest, zu dem Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Gesellschafter, Beiräte, Freunde des Unternehmens und Vertreter des Landkreises und der Gemeinden kamen, wurde das neue Logistikzentrum von Stabila eingeweiht.

können, war eine deutliche Vergrößerung der Logistikfläche erforderlich. Da es in Annweiler kaum geeignete und erschlossene Flächen gab, entschied man sich für das Gewerbegebiet Wilgartswiesen-Hauenstein und wurde hierbei durch den Landkreis Südwestpfalz und die beiden Gemeinden unterstützt. Nach ersten Ideen und Vorstellung des Projekts im Beirat der Gesellschaft ab Mitte 2019 und der Planungskonkretisierung ab Herbst 2021 erfolgte der erste Spatenstich am 28. November 2022.

OPTIMIERTE PROZESSE

Auf einer Grundstücksfläche von knapp 22.000 qm ist ein künftig noch erweiterbares Gebäude entstanden, in dem Lager und Versand 7.350 qm einnehmen, ergänzt durch Büro- und Sozialräume mit jeweils 250 qm. Neun Tore erlauben die problemlose Warenanlieferung und den Versand. Das Lager umfasst ein Nachschublager mit 3.200 Stellplätzen für Europaletten, ein Schmalganglager mit 500 Stellplätzen, ein Breitganglager mit 500 Stellplätzen für lange und schwere Produkte und ein automatisches Kleinteillager mit 1.200 Boxen. Die Kommissionierungs- und Verpackungsbereiche sowie alle Arbeitsplätze wurden im Vergleich zum Standort Annweiler deutlich optimiert, die Arbeitsabläufe nach modernsten logistischen und ergonomischen Standards ausgelegt und vieles automatisiert.

Einen großen Stellenwert legte Stabila auf die Nachhaltigkeit und Klimaneutralität des neuen Gebäudes. Dieses verfügt über eine Energieeffizienz nach KfW-Standard 55 und ist mit einer 1.200 qm großen Photovoltaikanlage mit Batteriespeicher und Wärmepumpe ausgerüstet. Die Dach- und Fassadenflächen sind begrünt – und auch an den Schutz gefährdeter Tiere ist gedacht: Kästen für bis zu 400 Fledermäuse stehen zur Verfügung. ■

HELLER TOOLS FEIERT 175-JÄHRIGES JUBILÄUM

Dem eigenen Anspruch verpflichtet

Vor 175 Jahren, im März 1849, gründete Johann Georg Heller die Bohrerfabrik Heller und setzte damit die Familientradition fort, die bereits im 16. Jahrhundert ihre Anfänge findet. Heller ist damit der traditionsreichste Bohrerhersteller der Welt und blickt auf eine erfolgreiche, 175-jährige Historie zurück.

Heller stellte seine Innovationskraft schon 1928 mit der Konstruktion des weltweit ersten hartmetallbestückten Bohrers unter Beweis. Bereits in den 1980er Jahren präsentierte der Werkzeughersteller eine Lösung für staubfreies Bohren, das Heller „Air-System“. Heute profitiert das Unternehmen aus Dinklage von seinem Know-How und hat mit dem „Duster Expert“ einen Premium Absaugbohrer entwickelt, der die gewachsenen Ansprüche an Gesundheitsschutz und Effizienz auf der Baustelle erfüllt.

Hellers Kernkompetenz ist die Entwicklung und Produktion von innovativem Bohrwerkzeug, das markenunabhängig in allen gängigen Maschinen verwendet werden kann und auf den professionellen Anwendungen abgestimmt ist. Über den Bereich des Bohrens hinaus hat Heller sein Produktportfolio sukzessive erweitert. Heute bedient das Unternehmen aus dem Oldenburger Land auch die Segmente Sägen, Verschrauben (Bits), Schneiden und Schleifen. Passend zum Firmenjubiläum präsentiert Heller Tools die Weiterentwicklung seines

besten Hammerbohrers Trijet Ultimate auch mit SDS-max Aufnahme. Damit baut Heller das erfolgreiche Trijet Ultimate SDS-plus Sortiment in den SDS-max Bereich aus. Darüber hinaus stärkt und erweitert das Unternehmen mit dem neuen Hochleistungsvierschneider 4Power Pro seine Kernkompetenz im Bereich Hammerbohren und bietet seinen Kunden eine verbesserte Leistung und Haltbarkeit.

Zusätzlich zu den Hammerbohrern wurde in diesem Jahr das Sortiment an Diamantwerkzeugen und Trenn- und Schleifscheiben für die Metallbearbeitung ergänzt. Dieser Ausbau ermöglicht es dem Unternehmen, noch umfassendere Lösungen für die Anforderungen in der Metallbearbeitung anzubieten.

PRODUKT- UND SERVICEORIENTIERT

Neben seinen Premium Produkten, die durch ihre Effizienz und Langlebigkeit überzeugen, zeichnet sich Heller durch seine hervorragenden Services aus. Das Unternehmen bietet eine große Auswahl an Produkti-

Heller Tools GmbH errichtete ein neues Logistikzentrum am Standort in Dinklage. (Fotos: Heller Tools)





Der Härtingsprozess in der Produktion. Durch die immer weiter umgesetzte Automatisierung wird der Standort zusätzlich gesichert.

deos, Tutorials und detaillierte Produktinformationen für seine Handelspartner. Zusätzlich hat Heller vor Kurzem neue und exklusive Informationsvideos veröffentlicht, die einen genauen Eindruck vom Produktsortiment und dessen Anwendung verschaffen. Im „Virtual Showroom“ können Kunden sämtliche Informationen zu Produkten und Services, zu den Ansprechpartnern, zum Produktionsprozess und zum Unternehmen auf digitale Art erleben.

Als Hersteller für Werkzeugzubehör vertreibt Heller Tools mit seinen Marken Heller, Keil und TCG ein breites Produktsortiment und positioniert sich als weltweit vertretener Komplettanbieter in der Werkzeugbranche.

Das Unternehmen beschäftigt am Standort in Dinklage ca. 200 hochqualifizierte Mitarbeitende und unterhält weltweit Vertriebsstellen.

AUSBAU AM ANGESTAMMTEN STANDORT

Der PremiumWerkzeughersteller Heller Tools GmbH stärkt seinen Hauptsitz, um dem aktuellen sowie auch zukünftigen Wachstum zu entsprechen. Das Unternehmen investiert für seine Marken Heller und Keil in Gebäudeerweiterungen, neue Maschinen, den Ausbau der IT-Infrastruktur sowie die Akquirierung von zusätzlichem Personal. Um ebenfalls die Produktionskapazitäten auszubauen, hat der Bohrerhersteller ein neues und modernes Logistikzentrum in Dinklage errichtet.

Neben den Investitionen am Standort positioniert sich das Unternehmen auch mit seinem neuen Verpackungskonzept zukunftsorientiert und fortschrittlich. Der Maschinenzubehörlieferant aus dem Oldenburger Land präsentierte in Köln auf der Eisenwarenmesse erstmalig die neue Verpackung für Hammerbohrer, mit der er im Klimaschutz aktiv vorangeht und Nachhaltigkeit fördert. Der neue Clip für die SDS-plus und SDS-max Bohreraufnahme besteht nämlich aus Sonnenblumenkernen und ist zu 100 Prozent biologisch abbaubar.



Auf der Internationalen Eisenwarenmesse in Köln stellte Heller im März neben mehreren Neu- und Weiterentwicklungen des Produktsortimentes die biologisch abbaubare Verpackung aus Sonnenblumenkernschalen vor. Die Halterung besteht vollständig aus natürlichen Materialien, die sich nach der Verwendung zu 100 Prozent recyceln lassen. Zum Einsatz kommt die innovative Verpackung bei Hellers SDS-Bohrern und Meißeln.

bar. Außerdem stammt das Material sowie der Cliphersteller aus der direkten Umgebung, wodurch eine ausgezeichnete Umweltbilanz erzielt wird.

Als lokal orientiertes Unternehmen unterstützt Heller Tools örtliche Organisationen. Zuletzt förderte der Bohrerhersteller im April 2024 die 72-Stunden-Aktion des DPSG Dinklage. Tausende Gruppen setzten in der Zeit ein soziales Projekt in ihrer Nähe um. Im Zuge der Aktion bauten die Pfadfinder mithilfe von Bohr- und Sägewerkzeugen eine überdachte Raststation für Fahrradfahrer am Kardinalsweg in Dinklage.

Das langfristig orientierte Engagement ermöglicht es Heller Tools, eine nachhaltige Wachstumsstrategie umzusetzen und die drei Marken weiter auszubauen – beste Voraussetzungen, um erfolgreich in die Zukunft zu schauen. ■

Der Stammsitz von Heller Tools in Dinklage.





MPS Säge GmbH – das Werk in Wasserliesch bei Trier. (Fotos: MPS)

MPS SÄGEN – EINER DER FÜHRENDEN HERSTELLER VON SÄGEBLÄTTERN IN EUROPA

Engagement für Qualität und Innovation

Seit der Gründung im Jahr 1987 durch Martin Pott hat sich die MPS Säge GmbH aus Wasserliesch, Deutschland, als Spitzenhersteller etabliert. Martin Pott, der Gründer, Geschäftsführer und Inhaber, führt das Unternehmen bis heute mit ungebrochener Leidenschaft. Mit der jetzt eingeweihten neuen Produktionshalle am Stammsitz des Unternehmens werden die Weichen auf weitere Expansion gestellt.

„Wir stehen fest zu unserem Qualitätsversprechen ‚Made in Germany‘ und setzen ausschließlich hochwertige Stähle aus Deutschland, Österreich und Schweden ein, die wir in unserem Werk in Wasserliesch mit patentierter Technologie verarbeiten. Sorgfältige

Metallanalysen in unserem eigenen Labor sichern uns und unseren Kunden die höchste Qualität unserer Sägeblätter. Unsere Sägeblattherstellung umfasst ein breites Spektrum an hochwertigen Stich-, Säbel-, Karosserie-, Hand- und diverser anderer Sägeblätter für



Mehr als nur der Unternehmensgründer: Martin Pott.

Elektrowerkzeuge, die gezielt auf die speziellen Anforderungen verschiedener Branchen zugeschnitten sind“, erläutert Martin Pott.

Martin Pott betont weiter: „Als familiengeführtes mittelständisches Unternehmen sind wir besonders stolz auf unsere Flexibilität und Zuverlässigkeit, die es uns ermöglichen, Kunden weltweit zu bedienen und gleichzeitig Innovationen voranzutreiben.“

NEUER MEILENSTEIN

Kürzlich wurde ein weiterer Meilenstein in der Geschichte der MPS Säge GmbH erreicht: Die Fertigstellung der neuen Produktionshalle. Hier werden hochwertige Säbelsägeblätter mit Hilfe modernster Maschinen vollautomatisch hergestellt.

„Die neue Einrichtung nimmt eine Schlüsselposition in unserer strategischen Ausrichtung bei MPS Säge ein. Diese Erweiterung verfolgt primär das Ziel, unsere Produktionskapazität zu erhöhen, um der steigenden Nachfrage nach unseren hochwertigen Sägeblättern entsprechen zu können. Gleichzeitig ermöglicht die Implementierung fortschrittlicher Fertigungstechnolo-

MPS Säge bietet ein vielfältiges Produktsortiment, das sich auf die Problemlösungen im Profieinsatz konzentriert.



gien eine Optimierung unserer Produktionsprozesse und eine signifikante Steigerung der Effizienz.

Langfristig sehen wir die Halle als Investition in unsere Wettbewerbsfähigkeit und unser fortgesetztes Wachstum, indem sie uns ermöglicht, qualitativ hochwertige Produkte schneller und kosteneffizienter herzustellen und unsere Marktposition sowohl national als auch international zu stärken“, erklärt Martin Pott.

PRODUKTIONSHALLE MIT STRATEGISCHER BEDEUTUNG

Die offizielle Eröffnung der neuen Produktionshalle wurde mit einer groß angelegten Einweihungsfeier zelebriert, zu der Kunden und Partner aus aller Welt eingeladen waren. Während dieser Veranstaltung hatten die Gäste die Gelegenheit, das Werk ausführlich zu besichtigen und sich über die verschiedenen Produktionsstationen zu informieren. Zudem wurden ihnen innovative Produkte und Neuheiten präsentiert, die die fortschrittlichen Fertigungskapazitäten und technologischen Entwicklungen von MPS Sägen unterstreichen.

KUNDEN IM ZENTRUM VON INNOVATIONEN UND WEITERENTWICKLUNGEN

„Diese Feier war eine wunderbare Gelegenheit, unseren Dank auszusprechen und die Menschen zusammenzubringen, die unseren Erfolg möglich gemacht haben. Es ist auch eine Plattform, um unsere neuesten Produkte und Technologien vorzustellen“, fügt Martin Pott hinzu. Weiter betont er: „Der direkte Dialog mit unseren Kunden ermöglicht uns auch, tiefgreifende Einblicke in ihre Bedürfnisse und Erwartungen zu erhalten. Wir integrieren ihr Feedback kontinuierlich in unsere Produktentwicklung, um sicherzustellen, dass unsere Sägeblätter nicht nur die höchsten Qualitätsstandards erfüllen, sondern auch die spezifischen Anforderungen der Praxis adressieren. Letztendlich sehen wir unsere Kunden als Partner im Innovationsprozess, und ihre Zufriedenheit ist ein direkter Indikator für unseren Erfolg. Diese Partnerschaften stärken unser Unternehmen und treiben uns an, kontinuierlich zu innovieren und unsere Produkte und Prozesse zu verbessern.“

„DEMOLITION BEAST“ – EINE TECHNISCHE MEISTERLEISTUNG

Im Zuge der Feierlichkeiten wurde mit Stolz das neueste Produkt der Sägeblattserie vorgestellt: das „Demolition Beast“. Dieses innovative Säbelsägeblatt ist speziell für die hohen Anforderungen in den Bereichen Abbruch und Rückbau konzipiert und repräsentiert die Spitze der technologischen Entwicklung bei MPS. Entstanden aus direktem Kundenfeedback, vereint das „Demolition Beast“ Lösungen für branchenspezifische Herausforderungen und Kundenwünsche in einem einzigartigen Werkzeug.

Das innovative Säbelsägeblatt „Demolition Beast“.



Die Eröffnungsfeier der neuen Produktionshalle.

Die Entwicklung des „Demolition Beast“ ist ein Paradebeispiel dafür, wie eng MPS Sägen mit seinen Kunden zusammenarbeitet, um praxisnahe und effiziente Lösungen zu schaffen. Durch die Integration von Kundenanregungen und -problematiken in den Entwicklungsprozess wurde ein Sägeblatt geschaffen, das nicht nur durch seine Schnittqualität und Langlebigkeit überzeugt, sondern auch durch seine Fähigkeit, unterschiedlichste Materialien zu schneiden.

Stolz erzählt Martin Pott die Geschichte: „Das ‚Demolition Beast‘, ein aus Bimetall bestehendes Säbelsägeblatt mit variabler Zahnung, ist das Ergebnis intensiver Entwicklung, angepasst an die speziellen Bedürfnisse im Abriss- und Rückbau. Es meistert das Zersägen von Holz mit eingebetteten Metallelementen und schneidet ebenso mühelos durch eine Vielzahl anderer Materialien.“ Er erklärt weiter, wie der Zusatz von Kobalt die Hitzebeständigkeit des Sägeblattes steigert, was zu einer effizienteren Nutzung und einer längeren Lebensdauer führt. „Mit einer Dicke von 1,57 mm bei unseren Modellen 4447-VP und 4448-VP“, fügt Pott hinzu, „bietet das ‚Demolition Beast‘ höchste Stabilität und Präzision. Diese Eigenschaften sind entscheidend, um Vibrationen zu reduzieren und die Effizienz bei anspruchsvollen Schneidarbeiten zu maximieren.“ Martin Pott beschreibt auch den größeren Zahnabstand von 4,2 bis 6,35 mm als besonders vorteilhaft für die effektive Spanabfuhr, welches besonders die Geschwindigkeit erhöht. „Das macht das ‚Demolition Beast‘ zu einem unverzichtbaren Werkzeug für jeden Fachmann im Abrissbereich“, betont er.

Zum Abschluss seiner Erzählung merkt Martin Pott an, dass der Universalität des „Demolition Beast“ sicherstellt, dass es mit den meisten auf dem Markt erhältlichen Säbelsägenmaschinen kompatibel ist. „Dieses Sägeblatt ist nicht nur eine Bereicherung für unsere Produktlinie, sondern erweitert auch die Möglichkeiten unserer Kunden.“

MPS – IDEENSCHMIEDE FÜR WERKZEUGINNOVATIONEN

Durch seinen Bericht wird deutlich, wie stolz Martin Pott auf die innovative Kraft seiner Firma ist und wie sehr er sich freut, solch bahnbrechende Produkte zu entwickeln, die echte Lösungen für die Herausforderungen seiner Kunden bieten.

Das „Säbelsägeblatt“ steht exemplarisch für eine Reihe von Innovationen, die MPS Sägen entwickelt hat und die in ihrer Art auf dem Markt einzigartig sind. Diese Neuerungen „Orange beast“, „Curve beast“ und viele mehr übersteigen bei Weitem das bisherige Werkzeugangebot und setzen neue Maßstäbe in der Branche. Darüber hinaus eröffnen die innovativen Werkzeuge von MPS Sägen neue Möglichkeiten, die den Anwendern erlauben, ihre Projekte effizienter und effektiver als zuvor durchzuführen. „Jedes dieser Werkzeuge ist das Ergebnis unseres unermüdlichen Strebens nach Exzellenz und unserem Engagement, die Anforderungen unserer Kunden nicht nur zu erfüllen, sondern zu übertreffen“, so Pott.

„Unsere Vision bei MPS Sägen wird durch eine unerschöpfliche Leidenschaft für hohen Qualitätsanspruch und Innovation getragen“, erläutert Martin Pott. Dabei betont er, „dass das Bewusstsein, dass unsere Führungsposition in einer dynamischen Branche maßgeblich von unserer Investition in Forschung und Entwicklung abhängt, jeden Tag aufs Neue motiviert. Bei MPS Sägen verpflichten wir uns, mehr als nur Produkte zu liefern: Wir stehen für Verlässlichkeit, Innovation und erstklassige Qualität. Jedes unserer Produkte und jede Interaktion mit unseren Kunden sind ein Bekenntnis zu diesen Werten. Unser Ziel ist es, nicht nur ein Hersteller zu sein, sondern ein vertrauensvoller Partner für jeden unserer Kunden. Dieses Ziel verfolgen wir mit Begeisterung und Stolz.“





Einkäufe, die auf der Fischer Website starten, werden bei den angebotenen Fischer Handelspartnern online oder stationär abgeschlossen. Auf Online- und Social-Media-Kanälen erweckt 2024 dabei zum Beispiel die neue Fischer Marketingkampagne mit Fischer Markenbotschafter Jürgen Klopp große Aufmerksamkeit. (Fotos: Fischer)

besonders einfach und schnell über unsere digitalen Angebote Antworten finden und zu passenden Lösungen gelangen“, betont Christian Hasenest. Ermöglicht wird dies auf der Fischer Website durch viele praktische Features, vollständige und gut strukturierte Inhalte sowie ein aufgeräumtes und modernes Design. Die kundenfreundliche Navigation, der übersichtliche Produkt-Onlinekatalog und die intelligente Suche führen einfach und intuitiv zu geeigneten Befestigungslösungen und allen weiteren gewünschten Informationen. Sämtliche Daten, Fakten und Dokumente sind schnell und sicher auffindbar. Für nahtlose Verbindungen und ein unkompliziertes Einkaufserlebnis sorgt die E-Business-Lösung „Retail Connect“: Um ihren Einkauf abzuschließen, führt Fischer die Kunden zur Händlerauswahl. So können sie sehen, wo die gewünschten Produkte verfügbar sind, und gelangen mit nur einem Klick in den Onlineshop des angebotenen Fischer Handelspartners ihrer Wahl. Gleichzeitig führt der Befestigungsexperte über die lokale Händlersuche auf seiner Website Kaufinteressierte in die stationären Geschäfte seiner Partner in örtlicher Nähe.

VERBRAUCHER VIA MOBILE COMMERCE ERREICHEN

Mit der steigenden Nutzung von Mobilgeräten, vor allem Smartphones, wird Mobile Commerce immer bedeutender. Kundenvorteile liegen darin, noch flexibler Einkäufe tätigen zu können – auch jederzeit von unterwegs. Das Smartphone ist anders als PC oder Laptop immer und überall mit dabei. Die Fischer Website ist daher im responsiven Design aufbereitet, sodass sie auf mobilen Geräten die Produktrecherche vereinfacht und beschleunigt. Zudem helfen Fischer Apps Profis und Heimwerkern bei der Wahl und Anwendung der Befestigungslösungen. So ermöglicht der integrierte mobile Berater der Fischer PRO App, sich per Eingabe gängiger Parameter einfach und schnell zum jeweils



Über Mobilkanäle bewirbt Fischer Produkte und Lösungen – mit Vorteilen für Handelspartner. Mit seiner App PRO und weiteren mobilen Anwendungen schafft das Unternehmen angenehme Benutzererlebnisse und unterstützt Endkunden bei der Wahl und Anwendung von Befestigungslösungen. Den App PRO Produktberater können Handwerker auch auf dem PC nutzen. Fischer Handelspartner können den digitalen Berater zudem in ihren Online-Shop und auf ihre Website einbauen.

ERWEITERTE SERVICEANGEBOTE IM E-COMMERCE

Erfolg auf allen Kanälen

Der Online-Handel boomt und verzeichnet seit Jahren steigende Umsatzzahlen. Vorteile sprechen für sich, so können Produkte im digitalen Handel zeit- und ortsunabhängig rund um die Uhr und global erworben werden. Verkaufskanäle zu einem Omnichannel-Vertrieb zu vernetzen, wird somit für Händler immer bedeutender. Mit Fokus auf dem Kundennutzen erweitert der Befestigungsexperte Fischer daher kontinuierlich sein Servicespektrum, durch das Händler ihren Online-Vertrieb stärken und mit dem stationären Geschäft verknüpfen können.

„Kunden nutzen heute online, mobil und offline Zugangswege zum passenden Produkt. Daher empfiehlt sich ein überzeugender und aufmerksamkeitsstarker Omnichannel-Ansatz. So können Händler ihren Kunden ihr Produkt- und Serviceangebot ganzheitlich und ansprechend vermitteln“, sagt Christian Hasenest, Geschäftsführer Vertrieb bei der Unternehmensgruppe Fischer. „Wir bieten unseren Handelspartnern umfangreiche Serviceleistungen, mit denen sie ihre digitalen und analogen Kanäle erfolgreich vernetzen, ausbauen und optimieren können.“

VERNETZTE KOMPETENZ

„Befestigungslösungen werden immer häufiger online gesucht und bestellt“, sagt Christian Hasenest. „Wir sind als Hersteller oft der erste Kontaktpunkt. Dies liegt zum einen an unserer Markenbekanntheit und zum anderen daran, dass wir online gut sichtbar und auffindbar sind. Von unseren Online-, Social-Media- und Mobilkanälen aus leiten wir Endkunden nahtlos weiter zu den angebotenen Händlern. Ein Einkauf, der auf unseren Kontaktkanälen startet, wird im letzten Schritt im Onlineshop oder stationärem Geschäft unserer Handelspartner abgeschlossen.“ Im Umkehrschluss heißt das: Durch den starken Auftritt

und die große Präsenz des Unternehmens im Netz erhöhen sich Sichtbarkeit, Traffic und letztlich Kaufabschlüsse auf den vernetzten Händlerseiten – mit positiven Auswirkungen auf den Absatz und gemeinsamen wirtschaftlichen Erfolg. „Besonders wichtig ist, dass wir Endkunden ihr Einkaufserlebnis auf dem favorisierten Kanal so einfach und angenehm wie möglich gestalten. Suche und Kauf unserer Befestigungslösungen sind daher sehr kundenfreundlich und die Customer Journey durchgängig“, betont Christian Hasenest. „Davon profitieren alle: Hersteller, Anbieter und Endverbraucher der Befestigungslösungen. Und wir binden Kunden an unser Unternehmen und an unsere Handelspartner.“ Zu den vielen Kontaktpunkten gehören dabei die Fischer Website, Fischer Auftritte auf sechs Social-Media-Kanälen sowie die Fischer Apps PRO und DIY.

FISCHER WEBSITE ALS TÜRÖFFNER

Die Fischer Website vereinbart eine hohe Informationstiefe mit schnellem Sucherfolg. Kunden aus dem Profibau zum Beispiel erfahren so ohne Umschweife, ob ein Produkt die exakten Anforderungen an ihr Befestigungsvorhaben abdeckt. „Wichtig ist, dass Besucher bei der Recherche zu einem Befestigungsproblem

passenden Einzelprodukt und zur geeigneten Systemlösung zu tippen. In der PRO App für Smartphones und Tablets der Betriebssysteme Android und iOS sind zudem viele weitere nützliche Funktionen und Informationen rund um die Fischer Befestigungstechnik enthalten. Nutzer können gewünschte Informationen zur Fischer Befestigungswelt intuitiv finden, direkt mit den Fischer Anwendungstechnikern chatten und vieles mehr. Der Produktberater ist auch als Webversion für den PC verfügbar.

Für Heimwerker bietet das Unternehmen zusätzlich seine App DIY, die aktuell durch einen umfassenden Relaunch optimiert wurde. So bietet die App nun intelligente Omnichannel-Features, wie den Augmented Reality Wandregalscanner, mit dem Do-it-Yourselfer einfach und schnell das passende Produkt am PoS-Regal direkt vor Ort finden. Der enthaltene Dübelfinder ist auch als Website-Tool verfügbar und führt in weni-



Kaufbereite Kunden werden über Fischer Online-, Social-Media- und Mobilkanäle im letzten Schritt der digitalen Customer Journey in den Onlineshop oder optional in das Ladengeschäft der Handelspartner geleitet. Zudem ergänzen sich durch Fischer Verkaufsunterstützung für den On- und Offline-Vertrieb analoge und digitale Vertriebswege sinnvoll.

gen Schritten zum jeweils passenden Produkt für das Befestigungsvorhaben. „Unsere Apps bieten klare und exakte Beschreibungen und Bilder der Befestigungslösungen, gewährleisten eine aufgeräumte Benutzerführung mit einer intuitiv zu bedienenden Oberfläche, ermöglichen einfache Schritte beim Kauf und garantieren Sicherheit“, sagt Christian Hasenest. „Dies sind wichtige Kriterien für das Kundenvertrauen und den Erfolg mit Mobile Commerce.“

HÄNDLERANBINDUNG AN FISCHER SOCIAL-MEDIA-KANÄLE

Die Social Media Customer Journey ist heute für das Marketing und den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens unverzichtbar geworden. Der Befestigungsprofi Fischer hat eine starke Präsenz auf sechs Social-Media-Kanälen, spricht mit relevanten Inhalten sowie hoher Sichtbarkeit potenzielle Endkunden an und gibt diese Vorteile an seine Handelspartner weiter.

Links in den Social-Media-Beiträgen führen weiter zu näheren Informationen zu Produkten und Aktionen auf der Fischer Webseite. Von hier aus können Endkunden wie gewohnt ihr Käuferlebnis beim verbundenen Händler online oder mithilfe der lokalen Händlersuche im Geschäft vor Ort abschließen. „Durch Marketing auf unseren sechs Social-Media-Kanälen steigern wir deutlich die Reichweite und Sichtbarkeit unseres Unternehmens“, betont Volker Amann, Bereichsgeschäftsführer Internationales Marketing bei Fischer. „Wir erhöhen die Aufmerksamkeit und Erfolge für unsere Leistungen, Angebote und Aktionen – und binden unsere Handelspartner in unser Social-Media-Marketing ein.“

FEATURES ZUR EINBINDUNG IN EIGENE HÄNDLERKANÄLE

Fischer Handelspartner können multimediales Standard- und Kampagnenmaterial des Unternehmens bis hin zu Tools wie dem Fischer Dübelfinder ganz einfach in ihre eigenen digitalen Kanäle einbinden. Neben dem Marketingmaterial für den eigenen Online-Auftritt bietet Fischer den Händlern auch innovative Point-of-Sale-Konzepte sowie exklusive Aktivitäten, Aktionsprodukte und Events für den stationären Handel. So können Fischer Handelspartner an unterschiedlichen Touchpoints ein möglichst einheitliches und konsistentes Kundenerlebnis bieten.

DIGITALE SERVICEWELT VON FISCHER

In seinem myfischer Partnerportal bündelt der Befestigungsprofi Informationen und praktische digitale Funktionen, die seinen Handelspartnern die tägliche Zusammenarbeit erleichtern. Dank des einfach zu bedienenden Self-Services können Händler noch effizienter, terminunabhängiger und – je nach Anliegen – auch zeit-sparender mit Fischer zusammenarbeiten. In dem Portal erhalten Handelspartner mit einem Blick Infos zum Einkaufsumsatz bei Fischer, zur Artikelverfügbarkeit sowie zum

Status der Aufträge mit der gesamten Bestellhistorie inklusive Sendungsverfolgung. Sie sehen Kunden-Einkaufspreise unter Berücksichtigung aller Rabatte und gespeicherter Konditionen. Im Downloadcenter lassen sich alle individuellen Dokumente, wie etwa Rechnungen und Lieferscheine, direkt herunterladen. Auch Aktionsunterlagen stehen den Händlern bereit. Über myfischer erhalten die Handelspartner zudem Zugang zu E-Learnings, Live-Online-Seminaren und Präsenzschulungen der Fischer Academy. Eine Schnellerfassung per Direkteingabe der Artikelnummer im Warenkorb und die Rebuy-Funktion gewährleisten das zeitsparende Nachbestellen zuletzt getätigter Einkäufe. Für bestehende Fischer Partner lässt sich zudem eine Bestellfunktion bei Bedarf nach einer vorherigen Prüfung durch Fischer freischalten. Parallel dazu können Fischer Handelspartner ihre Aufträge weiterhin jederzeit über EDI, Nexmart oder über ihren Ansprechpartner erteilen. ■



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





Der Desk-Surfer der Munk Günzburger Steigtechnik ermöglicht das Unterfahren von Einbauten wie zum Beispiel Schreibtischen.



Ergonomie-Vorteil beim Transport von Leitern: Die „roll-bar“-Ausstattung der Traverse macht's möglich.



Die „roll-bar“-Ausstattung lässt sich leicht nachrüsten.

MUNK GÜNZBURGER STEIGTECHNIK LEGT WERT AUF DIE GESUNDERHALTUNG DER ANWENDER

Stets die Ergonomie im Blick

Ergonomie in der Steigtechnik, das ist bei der Munk Günzburger Steigtechnik mehr denn je Programm. Der Qualitätshersteller aus Bayern war im Jahr 2011 einer der ersten Steigtechnikhersteller überhaupt, der spezielle Ergonomie-Neuheiten entwickelte, wie zum Beispiel die ergonomische Griffzone „ergo-pad“ für Stufenleitern sowie die „roll-bar“-Traverse. Bei allen Sortimentsergänzungen wie der aktuellen Neuheit, der Ergo-Plattform, spielt das Thema eine zentrale Rolle.

Die „roll-bar“-Traverse war ursprünglich zum rückschonenden Transport von Sprossenleitern konzipiert worden, mittlerweile gibt es den beliebten „roll-bar“-Nachrüstsatz auch für sämtliche Stufenleitern, die über eine Traverse verfügen. Auch Neuentwicklungen wie das Ein-Personen-Gerüst FlexTower, die Kleinsthubarbeitsbühne FlexLift sowie der frei unterfahrbare Desk-Surfer der Munk Günzburger Steigtechnik wurden mit dem klaren Fokus auf „Sicherheit und Ergonomie am Arbeitsplatz“ entwickelt. Das gilt auch für die neue Ergo-Plattform der Munk Günzburger Steigtechnik, bei der der Name Programm ist.

Die Produktinnovation aus Günzburg besteht aus einem Kompositwerkstoff und ist somit deutlich leichter als herkömmliche Rollgerüst-Plattformen. Durch ihr geringes Gewicht reduziert sie die Belastung der Arbeitskräfte beim Auf-, Um- und Abbau merklich und vermindert so auch das Risiko für Arbeitsunfälle. Zwei Griffschienen sorgen für zusätzliche Stabilität und erleichtern ebenfalls das Handling. Das Ergebnis: Eine besonders ergonomische Plattform, die höchsten Sicherheitsstandards entspricht. Die neue Ergo-Plattform der Munk Günzburger Steigtechnik ist für sämtliche Rollgerüst-Aufbauten mit Gerüstlängen von bis zu drei Metern geeignet und entweder mit oder ohne Durchstiegs-Klappe erhältlich.

BEI ALLEN INNOVATIONEN IM FOKUS

„Der Ergonomie-Mehrwert für die Anwenderinnen und Anwender zieht sich genauso als roter Faden durch alle unsere Innovationen wie das Streben nach dem Plus an Arbeitssicherheit. Mit ‚ergo-pad‘ und ‚roll-bar‘ haben wir damals die Ergonomie-Welle ins Rollen gebracht. Sie gelten längst als Benchmarks, wenn es

um die Gesunderhaltung von Mitarbeitenden geht. Die Innovationen von einst sind nicht mehr aus unserem Sortiment wegzudenken und es ist toll, dass wir immer wieder mit weiteren Ergonomie-Neuheiten nachlegen konnten“, sagt Ferdinand Munk, Gründer und Geschäftsführer der Munk Group mit Sitz in Günzburg.

Die Vorteile der Ergonomie-Lösungen der Munk Günzburger Steigtechnik sind teilweise auch in wissenschaftlichen Untersuchungen dokumentiert, wie zum Beispiel in der biomechanisch-ergonomischen Kurzstudie: „Vorteile einer Leiter mit ‚roll-bar‘-Traverse“ des Zentrums für Sportmedizin Qimoto mit Sitz in Wiesbaden.

Mit der mobilen Kleinsthubarbeitsbühne FlexLift können sich Anwender stets selbst in die ideale Arbeitsposition bringen.



ENGE ABSTIMMUNG MIT BETRIEBSÄRZTEN UND SICHERHEITSBEAUFTRAGTEN

Heute wie damals gilt: Ihre Ergonomie-Innovationen entwickeln die Steigtechnik- und Ergonomie-Experten in enger Abstimmung mit Betriebsärzten und Arbeitssicherheitsbeauftragten. Viele empfehlen seither explizit die Produkte des Technologie- und Innovationsführers mit Sitz in Günzburg. Die Entwickler reagieren dabei stets auch auf die aktuellen Herausforderungen, wie die Ausweitung der „roll-bar“-Funktionalität auf das Stufenleiter-Sortiment zeigt. Zudem wird das Angebot laufend verbessert: So lassen sich die Rollen beispielsweise mit dem Fuß in Position bringen, so dass sich niemand bücken muss.

„Noch vor ein paar Jahren haben die Profianwender ja problemlos zur Sprossenleiter greifen können. Durch die Verschärfung der Technischen Regeln der Betriebssicherheit hat sich das allerdings geändert und egal, ob im Handwerk oder in der Industrie: Es werden immer mehr Stufenleitern eingesetzt, um den Anforderungen der TRBS 2121 Teil 2 genügen zu können. Auch wir haben unser Sortiment entsprechend umgestellt und bieten ein neues Stufenleiter-Programm an, das für Arbeiten ausgelegt ist, die früher mit Sprossenleitern erledigt wurden. Da war es nur logisch, dass wir unsere ‚roll-bar‘-Lösung nun auch für die größeren Stufenleitern mit Traverse anbieten. Für die leichteren Stufenleitern in unserem Sortiment ist das ‚ergo-pad‘ ideal“, so Ferdinand Munk.

IMMER IM OPTIMALLEN TRAGEPUNKT

Die „ergo-pad“-Griffzone ermöglicht dem Anwender ein besonders rückschonendes Tragen von Stu-



Stufenleitern mit der ergonomischen Griffzone „ergo-pad“ lassen sich immer ergonomisch im optimalen Haltepunkt tragen.



Das Ein-Personen-Gerüst FlexTower der Munk Günstzburger Steigtechnik ermöglicht ergonomische Arbeiten in der Höhe.

fenleitern, weil er die Leiter automatisch im optimalen Tragepunkt greift. Ein weiterer Pluspunkt ist die integrierte Holmsicherung, die über einen Klemmmechanismus die Holme der Leiter stets zusammenhält. Die Leiterholme werden beim Zusammenklappen ohne zusätzlichen Handgriff arretiert und können leicht wieder gelöst werden. So wird das Handling der Steighilfen deutlich verbessert.

DIE KLASSIKER: „ROLL-BAR“ UND „ERGO-PAD“

Die „roll-bar“-Traverse und die ergonomische Griffzone „ergo-pad“ sind damit die Klassiker im Ergonomie-Programm der Munk Günstzburger Steigtechnik. Eine mit der „roll-bar“-Funktion ausgestattete Traverse erhöht nicht nur die Standfestigkeit von Sprossen- und Stufenleitern, sondern sie bietet vor allem beim Standortwechsel einen großen Vorteil, denn die Leiter wird nicht mehr getragen, sondern gerollt. Der Kraftaufwand für den Leitertransport reduziert sich beim Rollen um fast die Hälfte gegenüber dem Tragen. Bei der Deutschen Gesetzlichen Unfall-Versicherung (DGUV) rennen die Steigtechnik- und Ergonomie-Experten aus Günstzburg damit nach wie vor offene Türen ein, denn in der immer noch gültigen Handlungsanleitung für den Umgang mit Leitern und Tritten (DGUV Information 208-016, früher: BGI 694) fordert die DGUV explizit dazu auf, für den Transport von schweren und sperrigen Leitern Transportrollen wie die „roll-bar“-Traverse zu benutzen.

Bis zu 40 Prozent Gewichtsersparnis bietet die neue Ergo-Plattform der Munk Günstzburger Steigtechnik im Vergleich zu herkömmlichen Plattformen. Sie ermöglicht ein besonders ergonomisches Handling und effizienteres Arbeiten auf Rollgerüsten. (Fotos: Munk Günstzburger Steigtechnik)



MIT DEM FLEXXTOWER, FLEXXLIFT UND DESK-SURFER ERGONOMISCH NACH OBEN

Ein Plus an Arbeitsschutz und Ergonomievorteil bieten den Anwendern die jüngsten Neuheiten wie das Ein-Personen-Gerüst FlexTower oder auch die Kleinsthubarbeitsbühne FlexLift mit Vertikalmastlift. Sie sind ruckzuck aufgebaut und ermöglichen ein sicheres sowie ergonomisches Arbeiten auf geräumigen Plattformen mit Arbeitshöhen von bis zu 6,10 Metern.

Die mobilen Gerüste und Arbeitsbühnen ermöglichen den raschen Standortwechsel und ermöglichen es dem Anwender, mehr denn je in einer idealen, ermüdungsfreien Körperhaltung zu arbeiten.

Für Arbeitshöhen von bis zu 3,0 Metern ist die mobile Plattform Desk-Surfer der Munk Günstzburger Steigtechnik ausgelegt. Sie ermöglicht das Unterfahren von Einbauten wie zum Beispiel Schreibtischen und gewährleistet so einen sicheren Stand für die Plattform. Damit macht der Desk-Surfer Arbeiten an den technischen Einrichtungen in der Zwischendecke so sicher, einfach und ergonomisch wie nie zuvor.

Auch für den Fall, dass die individuellen Kundenanforderungen über das Seriensortiment hinausgehen, ist die Munk Group mit der Munk Günstzburger Steigtechnik der ideale Partner. Der Innovations- und Technologieführer entwickelt maßgefertigte Steigtechniklösungen wie Arbeitsbühnen, Überstiege, Laufsteganlagen und Plattforttreppen für vielfältige Produktions- und Wartungsaufgaben. Sie alle sorgen nicht nur für kürzere und sichere Wege sowie Zugänge in verschiedensten Ar-



Sonderkonstruktionen passen die Experten der Munk Günstzburger Steigtechnik so an, dass sich sämtliche Aufgaben rücken- und muskelschonend in der idealen Arbeitshöhe erledigen lassen.

beitsumgebungen, sondern natürlich auch für ein Plus an Ergonomie direkt am Arbeitsplatz sowie ein sicheres und ermüdungsfreies Arbeiten. Ihre Sonderkonstruktionen passen die Experten der Munk Günstzburger Steigtechnik dabei so an, dass sich sämtliche Aufgaben rücken- und muskelschonend in der idealen Arbeitshöhe erledigen lassen.

INVESTITIONEN RECHNEN SICH

Laut Ferdinand Munk lohnen sich Investitionen in die Arbeitssicherheit und die Ergonomie für Arbeitgeber. „Jeder investierte Euro kommt bekanntlich doppelt zurück“, sagt Munk und bezieht sich hier auf eine internationale Studie, die einen Return on Prevention (ROP) von 2,2 ermittelt hat. Für Unternehmen, die Geld in die Prävention stecken, bedeutet das konkret: Ein investierter Euro beschert ihnen Erfolg in Höhe von 2,20 Euro – in Form von einem Plus an Arbeitsschutz und Effizienz sowie von niedrigeren Kosten für Unfälle und Betriebsstörungen. Die Studie „Berechnung des internationalen ‚Return on Prevention‘ für Unternehmen: Kosten und Nutzen von Investitionen in den betrieblichen Arbeits- und Gesundheitsschutz“ wurde gemeinsam von der Internationalen Vereinigung für Soziale Sicherheit (IVSS), der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV) sowie der Berufsgenossenschaft Energie Textil Elektro Medienerzeugnisse (BG ETEM) initiiert. ■

SICHERHEIT UND VIELFALT AM ARBEITSPLATZ

Umfassende Kompetenz auf allen Ebenen

Leitern und Gerüste sind unentbehrliche Arbeitsmittel – im privaten Einsatz zu Hause ebenso wie für Hobbyhandwerker, Profis und in der Industrie. Die Sicherheit bei der Benutzung dieser Arbeitsmittel ist von größter Bedeutung, um Unfälle zu vermeiden. Gleichzeitig sollen die Produkte die Arbeitseffizienz maximieren. Krause spielt als einer der führenden Anbieter von Steigtechnik und Höhensicherung bei der Bereitstellung sicherer und vielseitiger Produkte seine breite Kompetenzen aus.

Speziell für den Einsatz in Treppenhäusern oder Bereichen mit großen Höhenunterschieden hat Krause zwei neue ein- und beidseitig begehbare Teleskop-Stufenleitern entwickelt. Die Leitern verfügen über vier ausziehbare Holmverlängerungen, die sich schnell und einfach an die jeweilige Situation anpassen lassen und sind sowohl als einseitig begehbare Stufenleiter mit Sicherheitsbügel und Ablageschale als auch als beidseitig begehbare Stufen-Doppelleiter erhältlich. Die Holmverlängerungen können durch große, innenliegende Flügelmuttern gelöst werden, um Höhenunterschiede auszugleichen, wobei immer nur drei der Teleskopholme ausgefahren werden können. Ein außen liegender Schiebemechanismus ermöglicht einen stufenlosen Verstellbereich von bis zu 1.150 mm am Stützteil (1.110 mm bei der Stufen-Doppelleiter) und sorgt damit für höchste Flexibilität.

Beide Varianten der neuen Stabilo Teleskop-Stufenleitern bieten bewährte Produktvorteile wie stabile,

Die neuen Krause Teleskop-Stufenleitern, erhältlich als einseitig begehbare Stufenleiter mit Sicherheitsbügel und Ablageschale oder als beidseitig begehbare Stufen-Doppelleiter.

verschraubte Hightech-Metallgelenke mit integriertem Klemmschutz, in Metallaschen eingenahte Gurtbänder, Zweikomponenten-Fußstopfen und zusätzliche Eckverstrebungen. Sie sind mit profilierten, verstärkten, 80 mm tiefen D-Stufen für sicheren Aufstieg und bequemen Stand ausgestattet und erfüllen die Anforderungen der TRBS 2121-2.

DAS BREITESTE GERÜSTPROGRAMM AUF DEM MARKT

Fahr- und Rollgerüste sind unverzichtbare Hilfsmittel im Bau- und Handwerksbereich, die durch ihre Mobilität und einfache Handhabung ein sicheres und effizientes

Arbeiten in der Höhe ermöglichen. Als führender Hersteller von Steigtechnik bietet Krause mit über 200 Modellen nach eigenen Angaben das breiteste Gerüstprogramm am Markt. Das Sortiment reicht vom einfachen Klappgerüst für den Innenausbau bis zum professionellen Fahrgerüst mit doppelter Arbeitsbühne und komfortablem Treppenaufstieg. Die Gerüste erreichen Arbeitshöhen von 3,00 bis 14,50 Meter und sind damit sowohl für den privaten als auch für den professionellen Einsatz geeignet.

Mit dem GuardMatic-System bietet Krause maximale Sicherheit bei der Nutzung der Gerüste, indem Geländer und Absturzsicherungen von der unteren Ebene aus montiert werden. Das System reduziert die Anzahl der Einzelteile und vereinfacht den Transport. Die verschiedenen Gerüsttypen unterscheiden sich durch Merkmale wie Arbeitshöhe, Gerüstfeldlänge und -breite, Fahrrollen, Fahrtraversen, Ausleger und Ballastgewichte.

ERWEITERUNG DES HÖHENSICHERUNGSPROGRAMMS

Krause hat sein Sortiment um Persönliche Schutzausrüstung gegen Absturz (PSAgA) erweitert, die für die Arbeitssicherheit in Berufen mit Absturzgefahr von entscheidender Bedeutung ist. Neben Steigtechnik bietet das erweiterte Sortiment verschiedene PSAgA-Lösungen, die darauf abzielen, das Absturzrisiko zu minimieren und die Folgen eines Absturzes zu mildern. So kann Krause maßgeschneiderte und sichere Höhensicherungssysteme anbieten, die sowohl Steigleitern mit Rückenschutz als auch Steigleitern mit Steigschutzschiene umfassen.

Krause bietet mit dem 360°-Rundumservice vom Produkt bis zur Prüfung Sicherheit auf allen Ebenen. (Fotos: Krause)



360° Produkt-Kompetenz

+ Breite Produktpalette in verschiedenen Produkt-Programmen

STABILO MONTO
Professional

+ Innovationen und Neuheiten
+ Kundenspezifische Sonderlösungen

360° Beratungs-Kompetenz

+ Analyse + Realisierung
+ Konzeption + After-Sales-Service

360° Arbeitssicherheits-Kompetenz

+ Seminare und Schulungen
+ Prüfservice

360° Service-Kompetenz

+ Kataloge und Prospekte + Seitengestaltung
+ Themenkataloge + Ersatzteleshop
+ POS-Mittel + Newsletter
+ Flächendeckender Außendienst + Technische Hotline

360° Digital-Kompetenz

+ Datenbereitstellung + Elektronische Kataloge
+ Elektronische Anbindungsmöglichkeiten



Ein Auszug aus dem breiten Krause Fahrgerüst-Programm, mit über 200 Modellen nach Herstellerangaben das breiteste Gerüstprogramm am Markt.

INSPECT –PROFESSIONELLE PRÜFUNGEN FÜR MEHR ARBEITSSICHERHEIT

Unternehmen, die Leitern, Tritte, Fahrgerüste und andere technische Arbeitsmittel gewerblich nutzen, müssen diese regelmäßig auf ihren ordnungsgemäßen Zustand prüfen lassen. Diese Prüfungen müssen von einer „Befähigten Person“ durchgeführt werden, um Gefahrenquellen zu minimieren und die Sicherheit am Arbeitsplatz zu gewährleisten.

Für Unternehmen, die keine eigene „Befähigte Person“ haben oder deren „Befähigte Person“ verhindert ist, bietet Krause einen professionellen Prüfservice vor Ort an. Dabei übernehmen Krause-Prüfer die Prüfung und Kennzeichnung der Arbeitsmittel, erstellen die erforderlichen Prüfdokumente und gewährleisten die Einhaltung der gesetzlichen Vorschriften. Dieser Prüfservice umfasst eine Vielzahl von Arbeitsmitteln wie Leitern, Fahrgerüste, Regale und elektrische Anlagen. Die Prüfungen beinhalten eine umfassende Kontrolle des ordnungsgemäßen Zustandes, die Erstellung rechtssicherer Dokumentationen, die Prüfung von Sicherheitseinrichtungen und das Anbringen von Prüfplaketten. Die Auslagerung der Prüfungen an Krause reduziert das Unfallrisiko und erhöht die Wirtschaftlichkeit bei minimalem internem Aufwand.

ARBEITSSCHUTZ UND ARBEITSSICHERHEIT – MIT KRAUSE BESTENS AUFGESTELLT

Sicherheit und Effizienz am Arbeitsplatz hängen maßgeblich von der Qualität und Zuverlässigkeit der eingesetzten Arbeitsmittel ab. Krause bietet mit seinem Komplettprogramm innovative Lösungen, die den Anforderungen moderner Arbeitswelten gerecht werden. Durch die Kombination von hoher Qualität, Anwenderfreundlichkeit und hohen Sicherheitsstandards trägt Krause dazu bei, Arbeitsplätze sicherer und produktiver zu gestalten. ■

ZARGES ENTWICKELT DAS SORTIMENT KONTINUIERLICH WEITER

Arbeitssicherheit als Wegweiser

Im letzten Jahr hat Zarges mit der neuen Leiter MultiMaster 5 einen wahren Multifunktionalisten vorgestellt. Simone Harrer, Product Manager Safe Access Solutions DACH / Rest EU bei Zarges, sieht darin die Antwort auf eine erkennbare Marktentwicklung. Wir sprachen mit ihr über Trends und Normen, Technische Regeln und das aktuelle und zukünftige Zarges Portfolio.

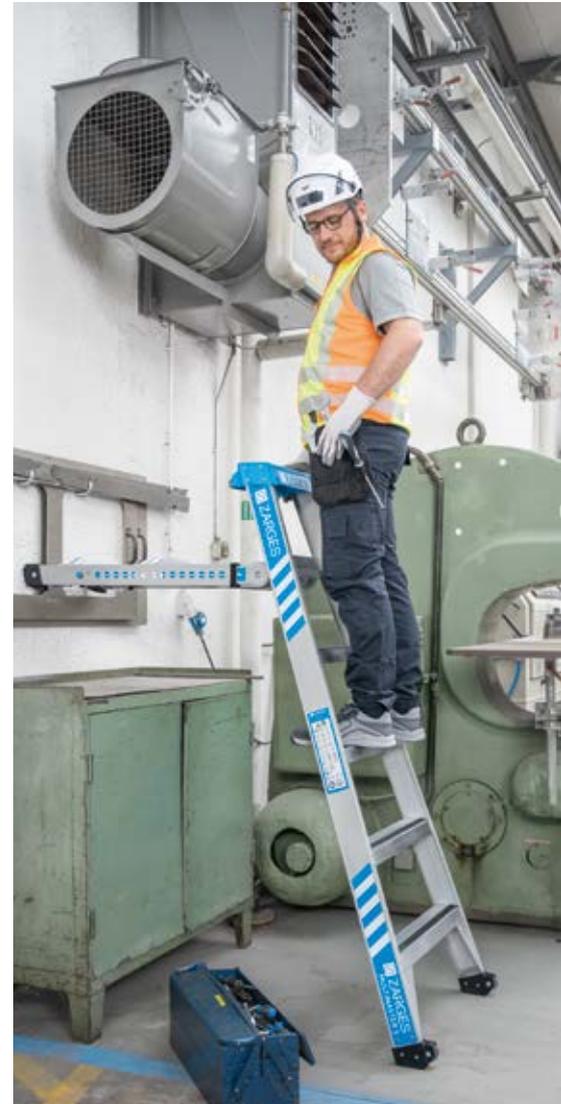
ProfiBörse: Was hat sich über die Jahre im Leitern-Sortiment verändert?

Simone Harrer: Der Trend hat sich über die Jahre hinweg von Sprossenleitern hin zu Stufen- und Plattformleitern und Hubarbeitsbühnen gewandelt. Wir haben das bereits früh erkannt und schon 2007 unsere Produktreihe ZAP (Zarges Arbeitsplattform) kreiert. Die multifunktionale Lösung verbindet die Vorteile einer Leiter mit denen eines Gerüsts. Mit der ZAP-Reihe sind wir damals wie heute Vorreiter.

Nächstes Jahr erweitern wir unser Sortiment um die neue ZAP-Familie. Sie entstand als Antwort auf die stetig steigenden Ansprüche an Sicherheit und Komfort. Heute müssen Leitern immer mehr Anforderungen und Bedürfnisse erfüllen. Deswegen sind unsere höhenverstellbaren Leitern beispielsweise auch oft für die Arbeit auf Treppen geeignet.

Was ist das neueste Zarges Produkt und was ist gerade Stand der Technik?

Die jüngste Innovation aus dem September 2023 ist unsere Leiter MultiMaster 5. Sie ist Stehleiter, Anle-



Erhöhte Flexibilität durch das patentierte feinjustierbare Stützteil bei der MultiMaster 5.

geleiter, verlängerte Anlegeleiter, Offset-Leiter und Stufenleiter in Einem. Kunden erhalten fünf Leitern in einer, sodass sie sich flexibel und ergonomisch an ihre Bedürfnisse anpassen lässt. Obendrein ist sie durch Rollen leicht zu transportieren und problemlos zu bedienen – ein wahres Multitalent.

Den Stand der Technik definiert derzeit die Norm EN131. Sie gibt neben der Standbreite auch Testmethoden vor. Dazu zählen unter anderem Prüfzyklen, Prüfungen der Gebrauchstauglichkeit sowie Rutsch-, Torsions- und Verdrehungsprüfungen. Zudem legt sie fest, dass Benutzerinformationen nicht nur Angaben zur richtigen Anwendung beinhalten müssen, sondern auch detaillierte Vorgaben zur Prüfung der Leiterbe-



Simone Harrer, Product Manager Safe Access Solutions DACH / Rest EU (Fotos: Zarges)



Höhenverstellbare Leitern von Zarges sind teils auch für die Nutzung auf Treppen geeignet.

standteile wie Wartung, Montage und Lagerung. Auch leiterspezifische Anforderungen werden durch sie definiert.

Gibt es Regeln oder Anforderungen, die in den vergangenen Jahren eine Herausforderung für Zarges darstellten?

Zum Zeitpunkt der Überarbeitung der Norm EN131 Anfang 2017 haben wir unser gesamtes Leiternportfolio überprüft und an die neuen Anforderungen angepasst. Uns ist es besonders wichtig, dass unser Sortiment dem neuesten Stand der Technik entspricht, um die Sicherheit für Leitern und deren Anwender zu jedem Zeitpunkt zu gewährleisten. Bereits im April 2017 konnten wir durch ein angepasstes Prüfverfahren nur noch normkonforme Leitern ausliefern.

2018 folgte dann eine Überarbeitung der Technischen Regel für Betriebssicherheit bei Leitern (TRBS) 2121-1 für den sicheren Umgang mit Leitern. In dieser wurde beschlossen, dass Sprossenleitern nur als Verkehrsweg genutzt werden dürfen. Bedeutet: ausschließlich für den Zu- und Abgang. Auch die Regeln für Leitern als Arbeitsplätze wurden neu definiert: Das

Arbeiten auf Stufenleitern ist bis zu einer Höhe von zwei Metern uneingeschränkt erlaubt. Bei bis zu fünf Meter Höhe dürfen maximal zwei Stunden auf der Leiter gearbeitet werden. Ab fünf Metern Höhe muss eine Alternative gewählt werden, beispielsweise ein Gerüst.

Auch wenn sich diese Rahmenbedingungen zwar hauptsächlich an Unternehmer und Benutzer richten, haben wir als Hersteller unsere Kunden beraten und ihnen mit unserer Erfahrung zur Seite gestanden. Dank der gemeinsamen Zusammenarbeit gelang die Umstellung ohne große Herausforderungen.

Wie wird sich der Markt in den nächsten Jahren entwickeln?

Wir glauben, dass die sich wandelnden Bedürfnisse und Anforderungen unserer Kunden auch weiterhin im Mittelpunkt stehen. Es wird immer wichtiger sein, verschiedene Funktionen in einem einzigen Produkt zu vereinen. Zudem ist davon auszugehen, dass sich der Trend weg von Sprossenleitern hin zu Stufenleitern und Arbeitsbühnen weiter verstärkt. Neue Erkenntnisse in der Arbeitssicherheit werden uns in der Produktentwicklung nicht nur frischen Input geben, sondern auch Grenzen setzen. ■

Die MultiMaster 5 vereint Flexibilität und Ergonomie.





Die erste Aluminium Haushaltsleiter aus dem Jahr 1960 von HAILO. (Fotos: Hailo)

Die 3-teilige Kombileiter S100 ProfiLOT, deren spezielles LOT-System Bodenunebenheiten bis zu 15 cm spielend leicht ausgleicht.



HAILO MIT PLUS X AWARD „DEUTSCHE MARKEN IKONE“ AUSGEZEICHNET

HAILO ist „Deutsche Marken Ikone“

ADVERTORIAL

HAILO setzt seine diesjährige Erfolgsgeschichte mit einer weiteren Auszeichnung fort: Bereits zu Jahresbeginn war die Traditionsmarke aus Haiger mit dem PLUS X AWARD in der Kategorie „Leitern“ ausgezeichnet worden. Nun erhielt das Unternehmen mit dem roten Punkt auch den Zusatzpreis „Deutsche Marken Ikone“, der die beständigen Markenwerte auf besondere Weise honoriert.

„Als verantwortungsvolles Familienunternehmen mit einer über 75-jährigen Geschichte sind wir überaus stolz auf unsere starke Marke HAILO. Dass wir nun auch den prestigeträchtigen PLUS X AWARD ‚Deutsche Marken Ikone‘ gewonnen haben, sehen wir als Bestätigung unserer Ausrichtung und unseres täglichen Handelns“, erklärt Jörg Lindemann, Geschäftsführer von HAILO. Die besondere Auszeichnung wird durch eine Experten-Jury vergeben.

EINE MARKE MIT STARKER GESCHICHTE UND BESTÄNDIGEN WERTEN

Höchste Qualität, innovative Produkte, exzellenter Service und maximaler Komfort – das sind die Werte, für die die Marke HAILO steht. Der Erfolg spiegelt sich nicht nur in einer Markenbekanntheit von 81 Prozent in Deutschland (Quelle: Marktforschung vom 16.08.2018, durchgeführt von der Logibrand GmbH), sondern auch in der Geschichte des Unternehmens wider, die reich an echten Innovationen ist. Seit der Gründung des Unternehmens 1947 entwickelt HAILO immer wieder Produktneuerungen, die in Bezug auf Funktionalität, Qualität und Design Maßstäbe in der Branche setzen. Ein frühes Beispiel dafür ist die erste Aluminium-Haushaltsleiter, die das Unternehmen aus dem hessischen Haiger 1960 zur Marktreife brachte. Und seitdem hat sich viel ge-



Jörg Lindemann,
Geschäftsführer
von HAILO.



Das Treppenhoch TP2 Pro schafft für diverse Leitern eine waagrechte und rutschfeste Arbeitsplattform auf Treppen.

tan: Eine echte Innovation aus dem aktuellen Sortiment und dabei noch „Made in Germany“ ist die 3-teilige Kombileiter S100 ProfiLOT, deren spezielles LOT-System Bodenunebenheiten bis zu 15 cm spielend leicht ausgleicht. Ein echter Problemlöser ist auch das Treppenhoch TP2 Pro, das für diverse Leitern eine waagrechte und rutschfeste Arbeitsplattform auf Treppen schafft und sich besonders durch seine Stabilität, Sicherheit und einfache, komfortable Handhabung auszeichnet. Diese Aspekte gehören unverkennbar zur Markenidentität von HAILO: Das Ziel des Unternehmens mit dem roten Punkt ist es, mit seinen innovativen Produkten die Sicherheit und den Komfort im jeweiligen Arbeitsumfeld zu perfektionieren. Hierfür entwickelt HAILO sein Sortiment kontinuierlich weiter, um immer wieder praktische Lösungen

für unterschiedlichste Einsatzgebiete im Haushalts- oder Profibereich zu bieten. Dabei behält das Unternehmen stets die Wünsche und Bedürfnisse der Nutzer:innen fest im Blick.

AUSGEZEICHNET FÜR EXZELLENZ UND INNOVATION

Der PLUS X AWARD „Deutsche Marken Ikone“ ehrt Unternehmen, die sich durch unermüdetes Streben nach Spitzenleistungen und Innovationsgeist hervorheben. Die Jury würdigte HAILO „als Zeichen für Beständigkeit und kontinuierliche Pflege von Markenwerten, die über Jahrzehnte die Wertschätzung der Endverbraucher in Deutschland gewonnen haben.“

„Die erneute Auszeichnung motiviert uns, weiterhin höchste Qualität, Komfort und exzellenten Service zu bieten und innovative Lösungen für unsere Kunden zu entwickeln“, erklärt Jörg Lindemann. „Wir werten sie als Zeichen des Vertrauens, das uns unsere Kunden und die Branche entgegenbringen – und auf das wir auch zukünftig weiter aufbauen werden.“



HAILO wurde mit dem renommierten PLUS X AWARD „Deutsche Marken Ikone“ ausgezeichnet.

BESSEY SPANNWERKZEUG-SORTIMENT FÜR MULTIFUNKTIONSTISCHE

Spontan gespannt und fix fixiert

Spannwerkzeuge sind bei der Arbeit auf Multifunktionstischen einfach unverzichtbar. Deshalb bietet BESSEY auch für diesen Einsatzzweck ein perfekt abgestimmtes Sortiment. So gibt es neben klassischen Tischzwingen und Schnellspannern noch weitere Spezialwerkzeuge, die das Bearbeiten von Werkstücken auf mobilen Tischen mit 20 mm Lochdurchmesser entsprechend den individuellen Anforderungen erleichtern und zum optimalen Ergebnis führen.

Hilft bei vielfältigsten Befestigungsaufgaben auf Spanntischen: das BESSEY Spannwerkzeug-Sortiment für Multifunktionstische. (Fotos: BESSEY)



TISCHZWINGEN – FÜR FÜHRUNGSSCHIENEN ENTWICKELT, ABER AUCH AUF MULTIFUNKTIONSTISCHEN VIELSEITIG EINSETZBAR

Im BESSEY-Sortiment gibt es Ganzstahl-Tischzwingen mit Holzgriff (GTR) und Hebelgriff (GTRH). Bei beiden Ausführungen ist der Festbügel aus einem Stück geschmiedet und für Nuten im Format 12 x 8 mm geformt. So ausgestattet eignen sie sich perfekt zum kraftvollen und elastischen Spannen in Profilen und auf Arbeitstischen. In beiden Modellen steckt eine Menge Power. Denn bereits die Version mit Holzgriff fixiert mit bis zu 180 kg Spannkraft. Die Hebelgriff-

Die Ganzstahl-Tischzwingen mit Holzgriff (GTR) und Hebelgriff (GTRH) können auch auf Multifunktionstischen eingesetzt werden.



Ausführung spannt bis zu fünfmal schneller mit bis zu 240 kg und zeigt sich unempfindlich gegen Vibrationen. Und nach vollbrachter Arbeit lässt sich die GTRH dank Lösehebels mit Abgleitschutz auch wieder schnell und sicher entfernen.

Darüber hinaus bietet BESSEY mit der EZR auch eine ganz besondere Einhand-Tischzwinde. Sie ist zusammen mit einem speziellen Adapter im praktischen Zweierset erhältlich. Die Zwinde selbst verfügt über einen Aufsatz am Unterteil und eine Führung am Oberenteil für Nuten 12 x 6,5 mm bis 12 x 8 mm. Wird der Adapter auf das Oberenteil aufgeschoben, dann kann die Zwinde auch Schienen mit 12 x 1,8 mm Nutenabmessung befestigen. Durch das werkzeuglose Um- und Aufstecken der Einzelteile bietet die EZR viele Möglichkeiten: Zum einen lassen sich Führungsschienen der



Fixieren mit der GTRH geht schnell und mit einer Spannkraft bis zu 240 kg. Die Klemme mit Hebelgriff zeigt sich zudem unempfindlich gegenüber Vibrationen.



Die Einhand-Tischzwinde EZR ist zusammen mit einem speziellen Adapter im praktischen Zweierset erhältlich und fixiert damit sicher Führungsschienen auf Spanntischen.

gängigsten Marken sicher fixieren, wie z.B. Festool, Metabo, Makita, Hikoki, Dewalt, Bosch, Flex und Mafell. Zum anderen übernimmt die Zwinde mit 75 kg Power normale – sogar übergreifende – Spann- und Spreizarbeiten und kann in Profilen sowie auf Arbeitstischen eingesetzt werden.

Die EZR verfügt über einen Aufsatz am Unterteil und eine Führung am Oberenteil für Nuten 12 x 6,5 mm bis 12 x 8 mm.



Wird bei der EZR der Adapter auf das Oberenteil aufgeschoben, kann die Zwinde auch Schienen mit 12 x 1,8 mm Nutenabmessung befestigen.



Teamwork für den sicheren Halt: Schnellspanner der Serie STC in Kombination mit Ganzstahl-Tischzwingen mit Holzgriff (GTR).

Auch Schnellspanner der Serie STC von BESSEY können mit Hilfe des Adapters STC-SET-T20 auf Multifunktionsstischen mit 20 mm Lochdurchmesser und 19 bis 25 mm Plattenstärke zum Einsatz kommen.



SPANNELEMENT TW-KLI – DIE MIT STECKBOLZEN AUSGESTATTETE HIGHTECH-HEBELZWINGE FÜR DEN TISCH

Wie bei der beliebten Hebelzwinge KliKlamm wurden auch beim Spannelement TW-KLI, das als Zweier-Set erhältlich ist, hochwertige Materialien verarbeitet: leichtes, stabiles Magnesium für den Gleitbügel, glasfaserverstärkter Kunststoff für den Spannmechanismus und kaltgezogener Qualitätsstahl für die Schiene. So ausgestattet kann die 300 Gramm leichte Fixierhilfe mit 150 mm Spannweite und 80 mm Ausladung schnell und sicher zum Einsatz kommen: In die Bohrung des Multifunktionsstisches einsetzen, den Gleitbügel bis zum Kontakt mit dem Werkstück nach unten schieben und mit einer Hand dort halten während mit der anderen Hand der Hebelgriff betätigt wird. So lassen sich schnell dank des vielstufigen Rastmechanismus mit nur zwei Fingern bis zu 50 kg Spannkraft aufbringen. Und mit Hilfe der Sperrklinke sitzt das Spannelement TW-KLI während der Bearbeitung – auch bei Vibrationen – sicher fest und ist nach getaner Arbeit auch wieder schnell gelöst.

Bei der TW-KLI lassen sich schnell dank des vielstufigen Rastmechanismus mit nur zwei Fingern bis zu 50 kg Spannkraft aufbringen.



SCHNELLSPANNER STC – MIT ADAPTER KOMBINIERT ZUM VARIABLEN SPANNEN AUF MULTIFUNKTIONSTISCHEN

Auch Schnellspanner der Serie STC von BESSEY können mit Hilfe des Adapters STC-SET-T20 auf Multifunktionsstischen mit 20 mm Lochdurchmesser und 19 bis 25 mm Plattenstärke zum Einsatz kommen. Dazu zählen die beiden Waagrechtspanner STC-HH50 und STC-HH70, der Senkrechtspanner STC-VH50 sowie der Schubstangenspanner STC-IHH25. Mit diesen vier Modellen können unterschiedlich dicke Werkstücke, ohne manuelle Einstellung der Druckschraube, mit annähernd gleicher Spannkraft gespannt werden. Dabei beträgt die stufenlos variable Spannweite beim Waagrecht- und Senkrechtspanner bis 35 mm, beim Schubstangenspanner bis 13 mm.

Auch die Spannkraft lässt sich perfekt auf das Werkstück abstimmen. Sie beträgt bis zu 250 kg und lässt sich werkzeuglos über eine Stellschraube im Gelenk regulieren und damit schnell und punktgenau an das Werkstück anpassen. Die aufgeführten BESSEY Artikel sind einzeln aber auch als Sets – bestehend aus einem Schnellspanner und einem Adapter – erhältlich.

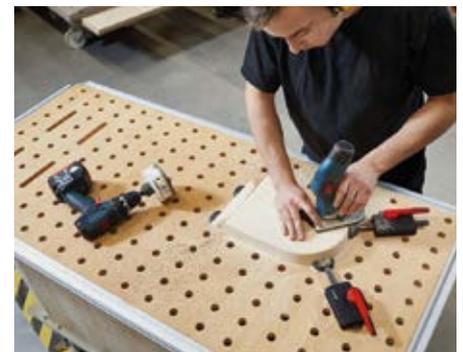
WAAGRECHTSPANNER WNS – MIT DEM BESONDEREN NIEDERZUG, DER SEINESGLEICHEN SUCHT

Da Waagrechtspanner seitlich am Werkstück angesetzt werden, ragen keine Werkzeug-Bauteile ins Arbeitsumfeld. Zudem sorgt der seitlich platzierte Spannhebel für noch mehr Freiheit, und das Werkstück kann zügig und vollflächig bearbeitet werden. Das Modell von BESSEY besitzt aber zusätzlich noch etwas Einzigartiges: einen Niederzugmechanismus. Dieser gewährleistet, dass das Werkstück mit bis zu 75 kg Power gespannt werden kann und dabei plan auf der Tischplatte verbleibt und nicht abhebt. Diese plane Fixierung des Werkstücks auf dem Tisch gelingt dem Waagrecht-Niederzugspanner WNS sogar ohne die üblicherweise erforderliche Befestigungsschraube. Ihr Einsatz ist nur dann notwendig, wenn die für die Platzierung vorgesehenen Löcher verschlissen sind und der Spanner Spiel hat. Bei Verwendung des WNS, der als Zweier-Set von BESSEY angeboten wird, sitzt das Werkstück also fester als üblich, liegt perfekt flach und lässt sich so exakt vollflächig bearbeiten. ■

Die Waagrechtspanner WNS funktionieren dank des besonderen Niederzugmechanismus ohne die üblicherweise erforderliche Befestigungsschraube.



Da Waagrechtspanner wie der WNS seitlich am Werkstück angesetzt werden, ragen keine Werkzeug-Bauteile ins Arbeitsumfeld.



Das leichte Spannelement TW-KLI wurde auf Basis der Hightech-Hebelzwinge KliKlamm entwickelt

AUF DAS RICHTIGE ZUBEHÖR KOMMT ES AN

Leistungsfähigkeit in jedem Segment

Die Effektivität und Leistungsfähigkeit hängt nicht zuletzt von der Qualität des eingesetzten Zubehörs, wie es allgemein genannt wird, ab. Dabei weist nicht nur die Qualität des Zubehörs eine große Spannweite auf, das subsummierte Sortiment hat mindestens eine genauso große Spannweite vom Bit über den Bohrer bis zum Sägeblatt und der Diamanttrennscheibe. Innovatives gibt es dabei in zahlreichen Segmenten, nachfolgend ein punktueller Blick auf verschiedene Sortimentfelder.

Bosch stellt für Profis neue Lösungen für die Staubabsaugung beim Bohren vor. Die neuen Absaugbohrer Expert SDS Clean plus-8X und SDS Clean max-8X aus dem Expert-Zubehörprogramm sorgen für eine bis zu 25-mal bessere Staubentfernung als das Pendant ohne Staubabsaugung. Das schont Anwender, Maschinen und Zubehör und erleichtert Profis die Arbeit. Zum Beispiel müssen sie Löcher für das Setzen chemischer Verankerungen – das vom Hersteller vorgegebene Reinigungsverfahren ist selbstverständlich einzuhalten – nach dem Bohren in der Regel nicht mehr aufwändig mit Druckluft und Bürste reinigen. Bohren und Absaugen erfolgt in einem einzigen Arbeitsschritt. Das spart Zeit. Außerdem im Portfolio: Der Expert SDS Clean Adapter zum Bohren mit herkömmlichen SDS plus-Bohrern von 5 mm bis 16 mm, der sich auch für Überkopf-Arbeiten eignet, sowie das Expert SDS Clean Set für RTec-Meißel, die besonders effizient Material abtragen. Es verhindert zum Beispiel die Staubbeltung bei Abbrucharbeiten. Alle Lösungen lassen sich bequem an eine externe Absaugung anschließen.

Die Bohrer Expert SDS Clean plus-8X für Bohrdurchmesser von 12 mm bis 20 mm und Expert SDS Clean max-8X für Bohrdurchmesser von 20 mm bis 32 mm saugen Bohrstaub durch ein robustes Stahlrohr, das den Bohrer auf ganzer Länge umgibt, direkt an der Quelle ab. Der Vier-Schneiden-Vollhartmetall-Bohrkopf geht mühelos durch armierten Beton. Das Stahlrohr kann zur Reinigung abgenommen werden, etwa wenn es durch feuchten Beton verstopft. Das ist ein deutlicher Vorteil gegenüber Absaugbohrern, die nur kleine



Die neuen Absaugbohrer Expert SDS Clean plus-8X und SDS Clean max-8X aus dem Expert-Zubehörprogramm von Bosch sorgen für eine bis zu 25-mal bessere Staubentfernung als das Pendant ohne Staubabsaugung.

Öffnungen am Bohrkopf haben, und die sich nur schwer oder gar nicht reinigen lassen.

Neu im Expert-Sortiment sind die Expert SDS Clean plus-8X-Bohrer für Bohrdurchmesser von 6 mm bis 10 mm, die vor allem im Innenausbau zum Einsatz kommen. Sie sind ebenfalls mit Vier-Schneiden-Vollhartme-

tall-Bohrkopf ausgestattet und fangen mit einer Staubkappe Beton- und Steinpartikel auf, die beim Anbohren absplintern. Dadurch bleibt der Arbeitsplatz sauber. Alle Absaugbohrer sind mit oder ohne Expert SDS Clean Connector erhältlich, mit dem man den Bohrer einfach und bequem an einen Staubsauger anschließen kann.

Eine universelle Lösung zur Staubvermeidung ist der Expert SDS Clean Adapter zum Bohren. Er eignet sich für herkömmliche SDS plus-Bohrer von 5 mm bis 16 mm, passt herstellerübergreifend auf SDS plus-Bohrhämmer und ist mit gängigen Staubabsaugungen kompatibel. Der Bohrstaub wird effizient nahe am Bohrloch abgesaugt – selbst bei Überkopf-Arbeiten und in engen Arbeitsumgebungen. Wer staubarm meißeln möchte, zum Beispiel bei Abbrucharbeiten, kann jeweils auf ein Expert SDS Clean Set für RTec-Spitz- oder Flachmeißel zurückgreifen. Es lässt sich einfach montieren, der Arbeitslänge des Meißels anpassen und ist ebenso mit gängigen Staubabsaugungen kompatibel.

Die Expert SDS Clean plus-8X-Bohrer für Bohrdurchmesser von 6 bis 10 Millimetern kommen vor allem im Innenausbau zum Einsatz. Sie sind mit einem Vier-Schneiden-Vollhartmetall-Bohrkopf ausgestattet, der mühelos durch armierten Beton geht, und fangen mit einer Staubkappe Beton- und Steinpartikel auf, die beim Anbohren absplintern. (Fotos: Bosch)





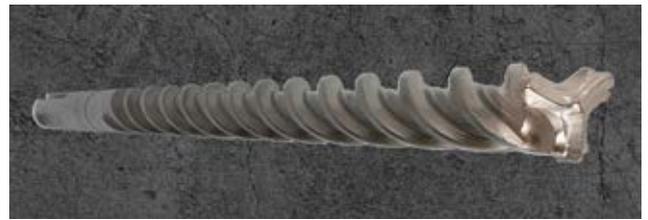
Alle Absaugbohrer und Adapter gehören zum Expert-Zubehörprogramm von Bosch, das über alle wichtigen Gewerke die anspruchsvollsten Anwendungen abdeckt – getreu dem Grundsatz: „Dein Werkzeug verdient das Beste“. Bosch bietet in der Expert-Leistungsklasse über 1.000 Produkte an.

NEUHEITEN ZUM 175STEN

Heller Tools wird 175 Jahre alt. Passend zum Firmenjubiläum präsentiert das Unternehmen die Weiterentwicklung seines besten Hammerbohrers Trijet Ultimate auch mit SDS-max Aufnahme. Damit erweitert Heller das erfolgreiche Trijet Ultimate SDS-plus Sortiment in den SDS-max Bereich. Der Mehrschneider ist mit seinen innovativen drei Schneiden und der neuen Wendel bis zu zehn Prozent schneller und bis zu viermal robuster als sein Vorgänger.

Mit dem neuen Hochleistungsvierschneider 4Power Pro erweitert Heller seine Kernkompetenz im Bereich Hammerbohren und bietet seinen Kunden eine verbesserte Leistung und Haltbarkeit. Im Vergleich zum Vorgängermodell hat der 4Power Pro eine Reihe von neuen Eigenschaften und Vorteilen. Eine der wichtigsten Neuerungen des Hammerbohrers ist das exklusive Hartmetall mit der patentierten Doppelzentrierspitze. Die Spitze ermöglicht eine höhere Stabilität beim Anbohren und eine längere Lebensdauer in Beton und Armierung. Neben seiner Robustheit zeichnet sich der 4Power Pro SDS-plus besonders durch seine Geschwindigkeit aus. Mit seinen vier Schneiden und vier Wendeln bietet der Bohrer eine verbesserte Leistung und ermöglicht ein schnelleres und effizienteres Arbeiten. Zusätzlich erreicht das Produkt dank der neuen Kopfgeometrie eine zehn Prozent schnellere Bohrerschwindigkeit als die Vorgängerversion in Beton.

Zusätzlich zu den Hammerbohrern wurde in diesem Jahr das Sortiment an Diamantwerkzeugen und Trenn- und Schleifscheiben ergänzt. Diese Erweiterung ermöglicht es dem Unternehmen, noch umfassendere Lösungen für die Anforderungen in der Metallbearbeitung anzubieten. Die neuen Diamanttrennscheiben



Der neue Trijet Ultimate SDS-max Hammerbohrer. (Fotos: Heller Tools)

Für Einsteiger bietet Heller Tools die Universal Classic Diamanttrennscheibe mit gutem Preis-/Leistungsverhältnis.

Universal gibt es in den Ausführungen Pro Plus, Pro und Classic.

Die Professional plus Trennscheibe ist eine Hochleistungstrennscheibe für schnelle und saubere Schnitte in härtestem Stahlbeton. Die Professional Variante ist eine lasergeschweißte Universalstrennscheibe für Beton und Stein. Für Einsteiger ist die Universal Classic Version mit gutem Preis-/Leistungsverhältnis optimal.

Neben den neuen professionellen Concrete Pro Plus Betontrennscheiben präsentiert Heller Tools auch Diamanttrennscheiben für spezielle Materialien wie die Rooftile Pro für Dachziegel und Trennscheiben für Keramik und Fliesen. Dahingegen ist die neue One for All Alleskönner-Trennscheibe für alle Baumaterialien geeignet. Die Premiumtrennscheiben gibt es in unterschiedlichen Dicken und Varianten.

LEISTUNG VERBINDET SICH MIT PRÄZISION

Speziell auf die Ansprüche der Bauindustrie zugeschnitten, erfüllt die Diamanttrennscheibe Hanter BXU Mach 3 die neuesten Leistungsanforderungen, die durch sich verändernde Baumaterialien entstehen. Verfügbar in Durchmessern von 115 mm bis 400 mm erreicht die Trennscheibe eine herausragende Schnel-

ligkeit, Performance und Standzeit. Auch sehr stark bewehrter Beton ist keine Herausforderung, die lasergeschweißten Profilschneiden sind aufs höchste druck- und hitzebeständig.

Die robuste und zuverlässige Hanter BXU Mach 3 ist ideal für das Schneiden von Betonplatten, -blöcken und -rohren, effizient im Schneiden von Stahl, auch in stark armiertem Beton sowie perfekt für Ziegel, Pflastersteine und Natursteine.

ZUBEHÖRSET ZUM 100-JÄHRIGEN

Dewalt feiert in diesem Jahr einen runden Geburtstag und dies auf vielfältige Weise. Zu den Highlights der „100 Jahre. 100 % Pro.“ Kampagne gehören neben zahlreichen Promotions auch der Launch der 100 Jahre Limited Edition, darunter auch ein 100-teiliges Bit- und Bohrer-Set. Es bildet die perfekte Ergänzung zu den Akku- und Elektrowerkzeugen der Marke. Das 100-teilige Zubehör-Set zum 100-jährigen Jubiläum beinhaltet im mittelgroßen Toughcase+ alles, was Anwender für die wichtigsten und gängigsten Schraub- und Bohrarbeiten benötigen. Zum Umfang gehören zwei Holzfräsbohrer im Durchmesser 22 / 25, ein Senker, sechs Black & Gold Metallbohrer in Durchmessern von 2 mm bis 8 mm, sieben Holzbohrer in Durchmessern von 3 mm bis 12 mm, 76 Schrauberbits, vier Steckschlüssel, ein Dewalt Bithalter sowie ein Standard Bithalter, ein Adapter 1/4" Sechskant auf 1/4" Vierkant und ein Adapter 1/4" Sechskant auf 3/8" Vierkant.

Speziell auf die Ansprüche der Bauindustrie zugeschnitten, erfüllt die Diamanttrennscheibe Hanter BXU Mach 3 die neuesten Leistungsanforderungen. (Foto: Hanter)





Limited Edition zum 100-jährigen Jubiläum: Im Rahmen der Jubiläumskampagne von Dewalt wurde auch die 100 Jahre Limited Edition, bestehend aus einem bürstenlosen 18 Volt XR Akku-Schlagbohrschrauber und einem 100-teiligen Bit- und Bohrer-Set, gelauncht. (Foto: Dewalt)

Zahlreiche weitere Sets aus den Produktbereichen Schrauberbits, Holzfräsbohrer oder auch Sägeblätter runden das Angebot rund um das Jubiläum ab.

DIE STICHSÄGE FÜR TAUCH- UND DREHSCHNITTE

In der professionellen handwerklichen Praxis sind Stichsägeblätter unverzichtbar für eine Vielzahl von Anwendungen, von feinen, detaillierten Arbeiten bis hin zu robusten Einsätzen, die hohe Schnittpräzision und Effizienz in unterschiedlichen Materialien erfordern. Moderne Stichsägeblätter, entwickelt mit fortschrittlichen Technologien und hochwertigen Materialien, haben die Arbeitsweise vereinfacht, indem sie die Schnittqualität und Lebensdauer dieser Werkzeuge verbessern.

Das Curve Beast von der MPS Sägen GmbH ist ein Beispiel für solche Innovationen. Speziell entworfen, um komplexe Kurven in Holz mit einer Präzision zu schneiden, die herkömmliche Blätter nicht erreichen, minimiert das Curve Beast durch seine einzigartige Zahngeometrie den Widerstand beim Schneiden. Dies ermöglicht nicht nur saubere und präzise Schnitte, sondern reduziert auch die Belastung des Anwenders.

Das Stichsägeblatt, hergestellt aus hochwertigem Chrom-Vanadium-Stahl, zeichnet sich durch außergewöhnliche Langlebigkeit und Widerstandsfähigkeit aus. Es eignet sich ideal für anspruchsvolle Projekte im Holzhandwerk mit hoher Präzision bis zu künstlerischen Unternehmungen. Mit der Fähigkeit, Tauch- und Drehschnitte durchzuführen, bietet es beeindruckende Flexibilität für Schnitte in Materialstärken von 5 bis 30 mm. Die beidseitige Verzahnung ermöglicht zudem das partielle Schneiden in Rückwärtsrichtung, die Varioverzahnung ist optimiert für verschiedene Holzarten wie

Weichholz, Konstruktionsholz, Sperrholz, Multiplex, Tischlerplatten, MDF und Spanplatten. Sie ermöglicht feine, saubere Kurvenschnitte und die kreuzgeschliffenen Zähne sorgen für saubere, präzise Schnitte ohne Berührung der Schnittfuge.

PREMIUMSERIE IN PLASTIKFREIER VERPACKUNG

Exact bietet Bohrer und Senker seiner Premiumserie AdvancedLine ab sofort auch in komplett plastikfreien Natureline-Verpackungen an. „Mit der Verknüpfung“, so Geschäftsführer Andreas Oemkes, „bieten wir unseren Kunden technisch und umweltseitig maximale Leistung – und dazu ein sehr gutes Gefühl.“ AdvancedLine-Präzisionswerkzeuge von Exact gelten laut Hersteller als Referenzklasse in der professionellen Metallzerspanung. Sie zeichnen sich durch außergewöhnliche Leistungsdaten, technische Innovationen sowie perfekte Ergebnisse bei gleichzeitig deutlich reduziertem Kraftaufwand aus. Beim AdvancedLine-

Das Curve Beast von MPS ist speziell entworfen, um komplexe Kurven in Holz mit einer Präzision zu schneiden, die herkömmliche Blätter nicht erreichen. (Foto/Abb.: MPS Sägen GmbH)



Stufenbohrer gelingt dies zum Beispiel mithilfe von vier statt zwei spiralförmigen Spannuten. Durch die optimierte Kraftverteilung auf vier statt zwei Schneiden kommt es zu deutlich reduzierten Querkräften – der gesamte Bohrprozess zeichnet sich durch extreme Laufruhe aus. Hierzu trägt auch die neu entwickelte Turbospitze bei, die für ein stark vereinfachtes Zentrier- und Anbohrverhalten sorgt.

Beim AdvancedLine-SGE-Kombigewindebohrer wiederum sind Bohren, Gewindschneiden und Entgraten in nur einem Arbeitsgang möglich. Das Präzisionswerkzeug verfügt dafür nicht nur über die bereits erwähnte Turbospitze mit innovativem Stufenanschnitt und 118°-Spitzenwinkel, sondern auch über eine wärmebehandelte Induktionszone. Sie führt zu einer erhöhten Biegeelastizität, die die Bruchgefahr des Werkzeuges deutlich reduziert.

Beim plastikfreien Verpackungskonzept stehen die multifunktionalen Natureline-Produktverpackungen im Mittelpunkt. Sie weisen vergleichbare Qualitäten wie Kunststoffalternativen auf, bestehen aber ausschließlich aus umweltfreundlichen Faserverbundstoffen. Deren Grundlage sind wiederum Altpapier, Nutzhanf oder vergleichbare Naturfasern. Durch den Einsatz der Natureline-Verpackungen entfallen zukünftig die gesetzlichen Zusatzkosten wie CO₂-Steuern und erhöhte Abgaben für Plastikverpackungen komplett.

Geschäftsführer Oemkes: „Aufgrund der Qualität und Leistungsfähigkeit erfährt unsere AdvancedLine-Serie seit vielen Jahren eine große Nachfrage. Die Zahl der Kunden, die sich bewusst für diese Produkte entscheiden, wächst stetig an. Aus diesem Grunde ist es nur logisch, dass wir im Rahmen des Exact Nachhaltigkeitskonzeptes unsere plastikfreien Natureline-Produktverpackungen nun auch für unsere Premiumproduktlinie anbieten.“

Exact bietet Bohrer und Senker seiner Premiumserie AdvancedLine ab sofort auch in komplett plastikfreien Natureline-Verpackungen an. (Foto: Exact)





FÜNF FUNKTIONEN IN EINEM WERKZEUG

Der Gamechanger unter den Stufenbohrern

Bereits seit 2017 führt der Zerspanungsspezialist Ruko die Premiumlinie Ultimatecut im Portfolio. Ausgestattet mit der Flowstep Technologie sorgen die Produkte für einen leichtgängigeren und ruhigeren Bohrvorgang und durch die Flowstep Spitze für ein punktgenaues Zentrieren und schnelleres Anbohren. Aufgrund seiner Wendigkeit und ganz besonders seiner außergewöhnlich vielseitigen Verwendungsmöglichkeit ist der Ultimatecut Multidrill dabei ein echter Alleskönner für zeitsparendes und effektives Arbeiten.

Die Grundidee für die Entwicklung des Multidrill Stufenbohrers stammt aus der Beobachtung von Handwerkern und Montagetrupps, die speziell im Hallen- und Brückenbau mit ganz besonderen Herausforderungen zu kämpfen haben. Denn hier geht es oft um Bohrarbeiten in dickwandigen Doppel-T-Trägern, die zudem, was die Anforderungen noch anspruchsvoller macht, an schwer erreichbaren Stellen mit wechselnden Durchmessern und dazu in oft schwindelerregender Höhe durchbohrt werden müssen. Anwendungen, die üblicherweise klassischen Kernbohrern in Stand- oder Kernbohrmaschinen vorbehalten sind, die bei diesen Arbeiten jedoch keine wirklichen Lösungen darstellen.

ALTERNATIVE ZU KERNSBOHRERN

Und genau hier spielt der Multidrill seine besonderen Stärken aus. Denn während herkömmliche Stufenbohrer oft nur bis zu einer Materialstärke bis 4 mm geeignet sind, erweitert der Multidrill den Einsatzbereich auf beeindruckende 10 mm und ersetzt somit den Einsatz von Kernbohrern.

Ein zusätzliches Maß an Flexibilität liefern die 10 mm langen Stufen für Bohrungen in bis zu 13 verschiedenen Lochdurchmessern bis maximal 27 mm.



Der Einsatz in handgeführten Akkugeräten macht das Handling besonders einfach und bietet die Möglichkeit, damit auf kleinstem Raum und an schwer zugänglichen Engstellen zu arbeiten. Hinzu kommen die vereinten Multi-Funktionen als Spiralbohrer, Kernbohrer und Entgrater, die ein zusätzliches Maß an Flexibilität schaffen und durch die 10 mm langen Stufen für Bohrungen in bis zu 13 verschiedenen Loch-

Durch die Mehrfachfunktion und dem damit möglichen Einsatz als Kern- und Spiralbohrer sowie als Entgrater ist der Multidrill ein echter Gamechanger.

durchmessern bis maximal 27 mm genutzt werden können.

In Summe eine deutlich verbesserte Arbeitseffizienz, die ohne lästigen Werkzeugwechsel den gesamten Arbeitsprozess vereinfacht und eine bis zu 75 Prozent höhere Zeitersparnis ermöglicht.

DIE SPITZE IST SPITZE

Den Abschluss schließlich bildet die eigens entwickelte Turbo-Spitze. Sie sorgt für ein optimales Zentrieren und Anbohren ohne Ankömen und verhindert das Abrutschen beim Ansetzen des Bohrers, womit sogar das Bohren in runde Oberflächen zum Kinderspiel wird.

Auch David Ondra, Entwicklungschef bei Ruko, sieht in der deutlich schnelleren Bearbeitungszeit und dem geringeren Kraftaufwand klare Vorteile im Gesamtarbeitsprozess. Mehr noch, durch die Mehrfachfunktion und dem damit möglichen Einsatz als Kern- und Spiralbohrer sowie als Entgrater sieht er im Multidrill einen echten Gamechanger im Zerspanungsbereich. Und nach vielen anspruchsvollen internen Tests ist für ihn klar, „dass der Multidrill hinsichtlich Performance und Arbeitsergebnisse der aktuell mit Abstand beste Stufenbohrer auf dem Markt ist“.

Den Ultimatecut Multidrill gibt es in insgesamt drei Größen, sowohl als Einzelware oder alternativ als 3-teiligen Satz in den Abmessungen 6 – 12 mm, 6 – 20 mm und 6 – 27 mm. Wie alle Ultimatecut Produkte verfügt auch der Multidrill über eine eigens von Ruko entwickelte RUnaTEC-Beschichtung, die neben vielen Vorteilen auch die Verschleißfestigkeit nochmals deutlich erhöht. ■



Der Multidrill erweitert den Einsatzbereich auf beeindruckende 10 mm und ersetzt somit den Einsatz von Kernbohrern. (Fotos: Ruko)

NEU, DER BOHRSTÄNDERADAPTER VON FAMAG

Vollständig kompatibel

Mobile Bohrstände, die insbesondere im Holzhandwerk verwendet werden, sind eine etablierte Produktgruppe im Famag Sortiment. Ausgerichtet sind diese Präzisionswerkzeuge auf Bohrmaschinen mit 43 mm Spannhals mit einem Durchmesser von 43 mm. Gerade bei Akkubohrmaschinen wird im Hinblick auf die Ergonomie immer öfter auf diesen Spannhals verzichtet. Durch einen innovativen Adapter schafft Famag jetzt die Möglichkeit, auch diese Elektrowerkzeuge für hochpräzise Bohrungen einzusetzen.



Der Bohrstand 1406 ist durch die Aufspannmöglichkeit auf einer Treppenwange ideal für den Treppenbau geeignet.

Die Führung der Spiralbohrer wird durch einen verstellbaren Bohrbuchssteller unmittelbar vor der Werkstückoberfläche gewährleistet.



Exakte Bohrungen aus der Hand – das gelingt erfahrenen Handwerkerinnen und Handwerkern. Leider spielen aber auch dabei die Tagesform oder andere Faktoren vom Material bis zum Zustand des Werkzeugs eine Rolle. In der Werkstatt lassen sich exakte Bohrungen mit Standbohrmaschinen ausführen, unterwegs kann ein mobiler Bohrstand eine entscheidende Hilfe liefern. Gerade im Holzhandwerk, wenn längere Schlangenbohrer für Bohrungen in Balken zum Einsatz kommen, reicht oft die ruhige Hand nicht aus.

Was aber tun, wenn auf der Baustelle nur der Akkuschauber oder die Bohrmaschine ohne den sogenannten Spannhals im Werkzeugkoffer zu finden ist? Denn immer öfter wird auf diesen Teil des Gehäuses verzichtet, um die Akku- und Elektrowerkzeuge immer kürzer zu gestalten und damit handlicher zu machen. Die Lösung ist der innovative und universelle Bohrfutteradapter, den Famag jetzt bietet. Damit wird die Einschränkung bei der Maschinenkompatibilität von Bohrständen, unabhängig vom jeweiligen Halsdurchmesser, aufgehoben. Der Adapter kann problemlos in die vorhandene Maschinenaufnahme des Bohrständers montiert werden und verfügt über einen stabilen Sechskant-Schaft, der es ermöglicht, verschiedenste Maschinen sicher aufzuspannen. Das Werkzeug selbst, zum Beispiel der Schlangenbohrer, wird nicht mehr direkt in das Futter der Bohrmaschine, sondern in das sehr hochwertige Bohrfutter des Adapters mit einem Spannbereich im Durchmesser von 1,5 mm – 13 mm eingespannt. Die kugelgelagerte Welle des Bohrfutteradapters sorgt zudem für ein äußerst präzises Arbeiten. Die Qualitätskomponenten garantieren die Langlebigkeit und Zuverlässigkeit des Adapters.

LÖSUNGEN FÜR ALLE FÄLLE

Das Famag Sortiment umfasst mobile Bohrstände, mit denen sich nahezu alle Anwendungsbereiche abdecken lassen. Die Bohrstände überzeugen durch eine

Das Bohrständersortiment von Famag.



Durch den neuen Bohrständersadapter können auch Elektrowerkzeuge ohne den klassischen Spannhals in Bohrständen eingesetzt werden. (Fotos: Famag)

große Stabilität bei geringem Eigengewicht, da sie aus Aluminium gefertigt werden. Die geschliffenen Führungssäulen sind hingegen aus nichtrostendem Edelstahl hergestellt, was ein leichtes Verfahren der Maschinenbrücke gewähr-

leistet. Für höchste Torsionssteifigkeit ist durch den zusätzlichen Stabilisator am Ende der Führungssäulen gesorgt. Zwei Spiralfedern aus Edelstahl erleichtern den Maschinenrückhub, Tiefen- und Höhensteller sorgen für einen kontrollierten Arbeitsbereich nach unten und oben. Besonders bequem und praktisch bei langen Bohrern: Eine zusätzliche Führung der Spiralbohrer wird durch eine Führungsbrücke mit verstellbarem Bohrbuchssteller unmittelbar vor der Werkstückoberfläche gewährleistet. Zum Schutz vor Korrosion sind die Bauteile der Bohrstände pulverbeschichtet – für die gute Sichtbarkeit im charakteristischen Famag Gelb.

SOLIDE VARIANTEN

Drei unterschiedliche Bohrstände, die aufgrund ihrer Qualität und dem sehr guten Preis-Leistungsverhältnis zum Delta-F-Programm von Famag gehören, umfasst das Angebot: Den starren Bohrstand 1403 für exakte 90-Grad-Bohrungen, der mit vier mitgelieferten Zwingen sicher auf der Unterlage befestigt werden kann.

Leicht und stufenlos schwenkbar bis zu einem Winkel von 45 Grad ist der Bohrstand 1404. Durch eine separate Skala ist der Schwenkwinkel gut ablesbar. Der eingestellte Winkel lässt sich durch zwei Schnellspanner einfach fixieren, so dass identische Bohrungen ohne weiteren Aufwand durchführbar sind.

Der Bohrstand 1406 schließlich ist durch die Aufspannmöglichkeit auf einer Treppenwange ideal für den Treppenbau geeignet. Ergänzende Accessoires wie Zwingen oder Verlängerungen runden das Gesamtangebot um die Bohrstände ab. Für einzelne Einsatzfelder bietet Famag auch bereits abgestimmte Sets an, mit denen Handwerkerinnen und Handwerker rundum ausgestattet sind. ■



Die Werkzeuge werden direkt in den Adapter eingesetzt.



Für alle Anwender, die kompromisslose Leistung und Aggressivität bei der Stahl- und Edelstahlbearbeitung suchen, führt kein Weg an der Cerabond X vorbei. (Foto: Tyrolit)

Schneller am Ziel

Mit der neuen Cerabond X Trennscheibe schafft Tyrolit nach eigenen Angaben ein Leistungsniveau, das alle bisherigen Produkte in den Schatten stellt. Noch nie habe mit einer Trennscheibe so schnell, präzise und effizient mit dem Winkelschleifer gearbeitet werden können.

Mit der Cerabond X Trennscheibe für Stahl und Edelstahl beginnt für Tyrolit eine neue Ära am Trennscheibenmarkt. Das Hochleistungswerkzeug zeichnet sich durch höchste Schnittigkeit bei einer erneut verlängerten Lebensdauer aus. Dies führt zu weniger Scheibenwechseln für den Anwender und wirtschaftlichste Arbeitsprozesse können grundlegend unterstützt werden. Die Leistungsfähigkeit des neuen Werkzeugs wurde klar durch umfangreiche Tests untermauert. Im Vergleich zu Konkurrenzprodukten im Hochleistungssektor schafft die neue Cerabond X Trennscheibe in den Durchmessern 115 x 1,0 mm und 125 x 1,0 mm im Laufe ihrer langen Lebensdauer um 25 Prozent mehr Schnitte auf Edelstahl als alle anderen getesteten Produkte.

Dieses Alleinstellungsmerkmal wird einerseits durch die Kombination eines selbstschärfenden keramischen Korns mit dem einzigartigen Cerabond X Bindungsaufbau erreicht, andererseits durch eine innovative Verpackungsmethode. Die Trennscheiben kommen in einer luftdichten, recyclebaren Verpackung beim Endkunden an, wodurch der natürliche Alterungsprozess nahezu gestoppt und beste Qualität geboten werden kann.

Eine Besonderheit der neuen Cerabond X Trennscheibe stellt das verwendete keramische Korn dar. Dieses wird inhouse bei Tyrolit produziert und bietet einzigartige Selbstschärfungseigenschaften.

Die Cerabond X Produktlinie ist zudem durch ihre große Vielfalt gekennzeichnet. Eine Besonderheit des Sortiments stellt die neue Cerabond X Comfort Schruppscheibe dar – die perfekte Balance aus Aggressivität und Anwendungskomfort.



Die universelle Verwendbarkeit macht die Zangen der Serie 760 zu unverzichtbaren Helfern in jedem Handwerk. (Foto: Hazet)

Sicherer Halt für Dosen

Der Para-X Magnetic Can Holder von Parat ist eine praktische Lösung für die effiziente und sichere Aufbewahrung von Spraydosen. Der Halter ist speziell für Spraydosen mit einem Durchmesser von 65 mm und einem innenliegenden Falz („necked-in“) konzipiert. Mit nur einem Klick lassen sich die Dosen per Einrastfunktion in der Halterung verankern. Besonders praktisch: Die Dose kann während der Anwendung im Para-X verbleiben und muss nur zum Wechseln entnommen werden. So ermöglicht der Para-X das problemlose und sichere Abstellen der Dose samt Halterung an beliebigen magnetischen Oberflächen.

Die flexible Anwendung wird durch zwei starke Magneten gewährleistet. Der Bodenmagnet sorgt für einen stabilen Stand und verhindert das ungewollte Umstoßen der Dose. Der vertikale Magnet ermöglicht eine seitliche Befestigung an allen magnetischen Oberflächen. Eine gummierte Folie über dem seitlichen Magneten verhindert dabei ein Verrutschen des Halters und schützt empfindliche Oberflächen vor Kratzern. Praktische Aussparungen gewährleisten zudem, dass wichtige Produkthinweise auf der Dose jederzeit sichtbar bleiben.

Fester Halt an allen magnetischen Oberflächen - durch einen Magneten am Dosenboden sowie einem zweiten Magneten seitlich wird die Befestigung des Para-X Magnetic Can Holder an jeder magnetischen Oberfläche zum Kinderspiel. (Foto: Parat)



Die Zange für alle Fälle

Für alle Fälle, in denen ein Spezialwerkzeug fehlt, hat Hazet seine neue optimal geformte Universalzangen Serie 760 entwickelt. Wenn etwa eine Sechskant-Mutter oder -Schraube gelöst oder ein Rohr sicher gehalten werden muss, ist die neue Universal-/ Wasserpumpenzange der Serie 760 des Remscheider Herstellers das robuste Universalwerkzeug. Vier verschiedene Varianten in Längen von 125, 150, 180 oder 260 mm und Spannbereichen von 27 mm (Sechskantmaterial) bis zu 52 mm (Rundmaterial) erlauben genaues, sicheres und kraftvolles Arbeiten ohne abzurutschen. Die kompakten Universalzangen überzeugen durch eine hohe Standzeit dank einer extrem harten Maulverzahnung mit zusätzlicher induktiver Härtung. Die Zähne sind gegen die Drehrichtung versetzt und ermöglichen auf diese Weise eine noch bessere Kraftübertragung und Selbsthemmung in der Anwendung. Der einsatzvergütete Chrom-Vanadium-Stahl sorgt dabei für eine hohe Belastbarkeit. Die doppelte Tauchbeschichtung der Griffe geben dem Anwender ein angenehmes Greifgefühl gepaart mit hervorragender Griffigkeit. Dank der bewährten Schnellverstellung mittels der Hazet Tipp-/ Step-Hebelfunktion ist auch eine einhändige Justierung über die fein abgestimmten Rastpositionen möglich.

Kompakter Universalist

Der neue Metron 20 Laser-Entfernungsmesser von Sola vereint die vier wichtigsten Messfunktionen in einem kompakten und benutzerfreundlichen Gerät. Mit einer maximalen Messtoleranz von nur ± 2 mm (Genauigkeit gilt bis zu 10 m. Bei Distanzen zwischen 10 und 20 m kann sich die maximale Toleranz um 0,1 mm/m verschlechtern) gewährleistet er präzise Ergebnisse für eine Vielzahl von Anwendungen auf Distanzen bis zu 20 m.

Der Metron 20 ist mit allen grundlegenden Funktionen ausgestattet, die für eine Vielzahl von Messungen benötigt werden: Längenmessung, Flächenmessung, Volumenmessung und Dauermessung. Egal, ob es um das Ausmessen eines Raums, das Berechnen der Fläche für Bodenbeläge oder das Ermitteln der Wandflächen für Malerarbeiten geht, der Metron 20 ist für jede Messung gerüstet. Mit einer Länge von nur 10,5 cm und einem ergonomischen Design mit Softgrip liegt der Entfernungsmesser angenehm in der Hand und ermöglicht eine einfache Bedienung. Das einzeilig beleuchtete Display mit großer Anzeige sorgt dafür, dass die Messergebnisse bei allen Lichtverhältnissen eindeutig und schnell abgelesen werden können.

Besonders hilfreich ist die integrierte Libelle im Metron 20. Diese Libelle sorgt dafür, dass das Gerät bei waagrechten Messungen korrekt ausgerichtet wird. Dadurch können Messungen punktgenau durchgeführt werden. Diese Funktion ist besonders hilfreich, wenn es auf millimetergenaue Ergebnisse ankommt.

Der Metron 20 für Distanzen bis 20 m verfügt über die vier gängigsten Messfunktionen. (Foto: Sola-Messwerkzeuge GmbH)



Die handliche GE 6 R-EC ist im Betrieb bis zu 50 Prozent leichter bei gleichzeitig 60 Prozent mehr Leistung. (Foto: Flex-Elektrowerkzeuge GmbH)

Mehr Leistung, weniger Gewicht

50 Prozent weniger Gewicht bei gleichzeitig 60 Prozent mehr Leistung bietet der neue Langhalsschleifer aus dem Hause Flex. Mit diesen Werten ist das neue Modell GE 6 R-EC die leichteste Giraffe auf dem Markt. Auch im Vergleich zum Vorgängermodell ist die Gewichtsreduzierung nicht nur ein Evolutionsschritt, sondern ein Quantensprung. Möglich macht diesen Entwicklungssprung das neue Material aus Carbonfaser und eine optimierte Ergonomie mittels kardanischer Aufhängung des Schleifkopfes. Zusätzlich wurde weiteres Gewicht durch Materialeinsparungen reduziert, ohne jedoch die gewohnte Stabilität und Robustheit zu beeinträchtigen. Das besonders flach gestaltete Schleif-Kopf-Design erleichtert in Kombination mit der kardanischen Aufhängung einen 160 Grad großen Schwenkbereich und ermöglicht somit ein besonders flexibles Arbeiten. Das geringere Gewicht macht sich vor allem bei Über-Kopf-Arbeiten umso positiver bemerkbar aufgrund der Hebelgesetze. Der gesamte Schleifkopf-Aufbau wurde von den Flex-Ingenieuren von Grund auf neu konzipiert. Hierfür wurde der Trägerteller komplett neu designt: Um ein zentrales Anbringen der Schleifpads zu garantieren, wurde der in einem Zentriering gelagerte Klettschleifteller mit Zentrierhilfen versehen. Ein darauf platziertes Interface-Pad aus Moosgummi garantiert den perfekten Planschliff für den optimalen Schleifeffekt, indem es Schwingungen und Vibrationen verhindert. Auf diese Weise können Unregelmäßigkeiten, die anderenfalls vielleicht auf die Wand übertragen würden, ebenso vermieden werden wie Vibrationen in Arm und Schultern des Anwendenden. Für ideale Absaugung sorgt der optimierte Air-Flow mit einem die Absaugleistung begünstigenden Luftführungssystem. Durch die Eliminierung von Kanten im gesamten Gehäuse verängt sich signifikant weniger Reststaub im System. Ein Bürstenzkranz unterstützt zusätzlich die Absaugung.

Vielseitig einsetzbare Alu-Kompaktkarre

Die Alu-Kompaktkarre Wuppi von Fetra ist durch die Bauweise aus erstklassig verarbeitetem Aluminium und hochwertigen Kunststoffteilen mit einem Eigengewicht von nur 6,7 kg ideal für unterwegs. Mit 200 kg Tragkraft „wuppt“ die Karre trotzdem ordentlich etwas weg. Wuppi bietet eine Reihe von Funktionen, die diese Kompaktkarre zu einem unverzichtbaren Begleiter für verschiedenste Transportaufgaben machen.

Die ergonomisch gestalteten Griffbügel ermöglichen der Benutzerin und dem Benutzer, die Griffposition an die individuelle Körpergröße und verschiedene Fahrsituationen anzupassen. Dank der gebogenen Schwingen wird der Transport von runden oder unhandlichen Gütern erheblich vereinfacht. Ein weiteres Merkmal sind die stabilen Lufräder mit Kugellagerung, die bei Bedarf leicht abgenommen werden können. Egal, ob auf unebenem Untergrund, Grünflächen oder in Innenräumen – Wuppi bewältigt jede Aufgabe mühelos. Optional können ein Zurring oder Haltehörner zur Stabilisierung des Transportgutes bestellt werden. Die Schaufel lässt sich mit nur einem Fußtritt sehr leicht einklappen und ist somit perfekt für den mobilen Einsatz, wie zum Beispiel die Mitnahme in einem Lieferfahrzeug, geeignet. Somit ist Wuppi ein kompakter, multifunktionaler Transportwelt-Verbesserer.

Kompakt und handlich, die Universalkarre Wuppi mit Klappschaufel. (Foto: Fetra)



Prüfen in Eigenregie

Drehmoment- und Drehwinkelwerkzeuge, die in der Produktion sowie bei Service- und Wartungsarbeiten zum Einsatz kommen, müssen regelmäßig auf ihre Genauigkeit und Funktionstüchtigkeit überprüft werden. Eine Alternative zur aufwändigen und kostenintensiven Prüfung durch externe Dienstleister ist die Prüfung von Drehmoment- und Drehmoment- / Drehwinkelschlüsseln im eigenen Haus. Für Unternehmen, die sich unabhängig von externen Prüfdiensten machen wollen, kann sich die Investition in eigene Prüftechnik schnell rechnen. Die Verfügbarkeit von Werkzeug wird verbessert und Wartungskosten können gesenkt werden.

Die nötige technische Ausstattung für die Prüfung in Eigenregie liefert Stahlwille. Als einer der führenden Anbieter von Drehmoment- und Drehwinkeltechnologie für professionelle Anwender hat das Unternehmen auch die passenden Prüfgeräte für nahezu jedes Einsatzgebiet im Portfolio.

Die SmartCheck Produktfamilie ist ideal für die mobile und stationäre Prüfung und bietet den Vorteil der direkten Bewertung. Drei Ausführungen sind erhältlich: SmartCheck USB für den einfachen und

schnellen Datenaustausch mit dem PC, SmartCheck DAPTIQ mit Schnittstelle für die Einbindung in komplexe Industrie 4.0-Umgebungen und SmartCheck Angle für die Prüfung von Drehwinkelschlüsseln.

Mit SmartCheck USB können Anwender ihre Drehmomentwerkzeuge prüfen und die Ergebnisse direkt auslesen und dokumentieren. Das Prüfgerät ermöglicht zudem das Speichern von bis zu 200 Datensätzen inklusive Datum und Zeitstempel und das anschließende Auslesen über die USB-Schnittstelle des Prüfgerätes. SmartCheck DAPTIQ ist das Gerät für das Industrie 4.0-Zeitalter mit der Möglichkeit Daten in Echtzeit auszutauschen. Mit bidirektionaler Open-Source-Schnittstelle für eine optimale Einbindung in komplexe Prozesssteuerungen sind Zielwert, Toleranz und Prüfmodus systemseitig einstellbar. Der interne Speicher fasst bis zu 200 Datensätze. Das Prüfgerät SmartCheck Angle ermöglicht die einfache Prüfung und Dokumentation von Drehmoment- / Drehwinkelschlüsseln. Dank unkomplizierter Bedienung, integrierter Bewertungsfunktion und Speicher für 2.500 Datensätze gelingt jeder Prüfvorgang schnell und sicher.

Die gesamte SmartCheck Produktfamilie zeichnet sich durch robuste Konstruktion, präzise Messergebnisse und eine einfache Bedienung aus.

Die SmartCheck-Versionen zur Prüfung von Drehmomentwerkzeugen gibt es jeweils in fünf verschiedenen Versionen für unterschiedliche Messbereiche. Zusätzlich zur SmartCheck-Produktfamilie gibt es von Stahlwille das elektronische Prüfgerät 7077 W. Dank seiner geringen Abmessungen und der flexiblen Montagemöglichkeiten passt es an nahezu jeden Arbeitsplatz. Das Gerät kann das Auslösemoment und das tatsächlich aufgebrachte Drehmoment gleichzeitig anzeigen. Die Anzeige erfolgt auf einem separaten Display, das über ein Spiralkabel mit dem Prüfgerät verbunden ist.

Die SmartCheck-Produktfamilie ist ideal für die mobile und stationäre Prüfung von Drehmomentwerkzeugen und bietet den Vorteil der direkten Bewertung. (Foto: Stahlwille)



VORSCHAU ►► PROFIBÖRSE 5/2024

Handwerkzeuge

Nach wie vor ändern sich Baumaterialien und Bauweisen, gewinnen neue Techniken an Gewicht und kehren traditionelle Konzepte zurück, sei es die Solartechnik, die auf Neubauten ebenso zu finden ist wie als Nachrüstung auf bestehenden Bauten, sei es der Holzbau, der als Bauweise eine Renaissance erlebt. Und natürlich werden parallel mit diesen Entwicklungen auch die Handwerkzeuge, die hier zum Einsatz kommen, immer weiterentwickelt. Wir stellen in der nächsten Ausgabe der ProfiBörse Weiterentwicklungen mit ihren Einsatzgebieten vor und blicken auf Innovationen und Tendenzen in diesem klassischen Segment.



Die ProfiBörse 5/2024 erscheint am 18. Oktober 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.

Anzeigenberatung und Verkauf:
Media- und Servicebüro Bernd Lochmüller
Bleichstr. 77a, 33607 Bielefeld
Tel. (0171) 610 26 78
E-Mail: info@fz-profiboerse.de

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

Layout: Overländer visuelles..., 47441 Moers

Druck: KLOCKE PrintMedienService,
Mühlenstraße 14D, 33813 Oerlinghausen

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

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

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

schlütersche

ProfiBörse ist ein geschützter Titel
der Schlütersche Fachmedien GmbH

International Standard Serial Number (ISSN) 1436-9230

FAMAG®

Universeller Bohrfutteradapter für FAMAG-Bohrständer.

Traditionell erforderten FAMAG-Bohrständer den Einsatz von Maschinen, welche mit einem sogenannten Spannhals im Durchmesser 43 mm ausgestattet sind.

Mit unserem neuen Bohrfutteradapter gehört diese Einschränkung der Vergangenheit an.

Die Vorteile auf einen Blick:

- » Universelle Kompatibilität: Passend für alle Maschinen, unabhängig vom Halsdurchmesser.
- » Einfache Handhabung: Werkzeuge werden direkt in das Bohrfutter des Adapters eingespannt.
- » Vielseitig und flexibel: Erweitert die Nutzungsmöglichkeiten Ihres Bohrständers.
- » Robuste Konstruktion: Hochwertige Komponenten garantieren die Langlebigkeit und Zuverlässigkeit.

