30. JAHRGANG · NR. 5/2024

PROFIBÖRSE

DAS MAGAZIN FÜR FACHGROSSHANDEL, HANDWERK & INDUSTRIE

wiha
Tools that work for you

speedE® POCKETDRIVE
DER NEUE E-SCHRAUBENDREHER

NEU
VON WIHA

STRONG AND BRIGHT

Entdecke
den neuen
E-Schraubendreher!
wiha.com/pocketdrive

DAS HEFT-IM-HEFT

▶ SCHWERPUNKT
Innovative Handwerkzeuge

▶ HANDEL
Köstner feiert Jubiläum

▶ IM GESPRÄCH
Festool: Aufforderung zur Fokussierung

AKKU-POWER, DIE DU BRAUCHST.

QUALITÄT, DIE DU LIEBST.

18V VOM HANDWERK INSPIRIERT.

FESTOOL

Volle Konzentration

So langsam sollte man sich überlegen, welche Geschenke denn zu Weihnachten sinnvoll und wie die einzelnen Familienmitglieder und Freunde zu beschenken sind. Denn sonst heißt es hinterher wieder: ja, ist denn … Das Gleiche gilt natürlich auch für die guten Vorsätze, die man in der Silvesternacht fassen möchte und die einem im nächsten Jahr als Mantra dienen. Tipps für die Auswahl garantiert erfolgreicher Vorsätze gibt es genauso viele wie Ratschläge für das Gelingen.

Und was für das Private gilt, hat natürlich auch im beruflichen Umfeld seine Gültigkeit. Ob Geschenke für die Geschäftspartner oder doch eine Spende anstatt ist eine Frage, die viele bereits für sich entschieden haben, ebenso wie die Frage, was und wie viel die Mitarbeitenden zu Weihnachten erhalten. Und falls nicht: Gutscheine werden immer wieder gerne genommen.

Und das, was im Privaten die guten Vorsätze sind, ist im Beruflichen die strategische Planung, sind die Umsatz- und Ertragsziele, sind möglicherweise neue Geschäftsideen und -felder. Dazu gehört auch, sein Angebot und Sortiment immer wieder zu durchleuchten und sich auf das zu konzentrieren, was den Vorsatz in Ertrag ummünzt. Alles nichts Neues, aber in diesen Zeiten, so hat man manchmal den Eindruck, wird es immer schwieriger, diese Konzentration aufrecht zu erhalten. Die Aufmerksamkeit sucht sich andere Wege und Felder, die Konzentration anzulocken und zu binden, jeweils mit individuellen Schwerpunkten und mit dem, was inzwischen gerne als Triggerpunkte bezeichnet wird. Und, seien wir ehrlich, es ist gar nicht so einfach, sich aus dieser Tendenz herauszunehmen.

Daraus jetzt gute Vorsätze zu gewinnen, die auf eine Konzentration auf das Positive hinauslaufen, bedeutet natürlich nicht, an Zahlen und Fakten vorbei zu denken. Aber es bedeutet, den Blick von der einen Fokussierung zu öffnen in Richtung bestehender Möglichkeiten und perspektivischem Optimismus. „Potenzial gibt es immer", sagt unser Gesprächspartner aus dem Handel im Interview (ab S. 8).

Vorsatz hat im juristischen Umfeld eine eigene Qualität. Vorsätze gilt es also ernst zu nehmen.

In diesem Sinne,

HARTMUT KAMPHAUSEN

osborn®

Gut beraten, mit Werkzeugen von Osborn zum

Entgraten von Bohrungen.

Mit Innenbürsten von Osborn können Sie das Entgraten, Reinigen und Finishen von Bohrungen ins Bearbeitungszentrum verlegen – nahtlos integriert in Ihren Zerspanungsprozess. Unsere Innenbürsten sind auf allen gängigen Werkzeughaltern adaptierbar und selbstzentrierend. Das beschleunigt Ihre Prozesse bei hervorragenden Resultaten.

Unsere Anwendungstechniker bieten zusätzlich individuelle Prozessberatung zur Optimierung Ihrer Fertigung.

Entgraten mit Osborn – einfach. effizient. expertenbetreut.

Scannen für weitere Informationen.

www.osborn.com/de/qr/bohrungsbearbeitung

osborn.com

INHALT

AKTUELL

GASTKOMMENTAR

Prof. Dr. Dirk Morschett: Immer neue Herausforderungen für den PVH 4

E-COMMERCE

Von der Preisplattform zur Informationsplattform 6

HANDEL

Richard Köstner Gruppe feiert Jubiläum 7

Vom dienstleistenden Handel zum handelnden Dienstleister 8

IM GESPRÄCH

Festool: Aufforderung zur Fokussierung 10

Parat: Solide Alleinstellung 12

UNTERNEHMEN

Ansmann: Erhellendes Sortiment 14

SCHWERPUNKT HANDWERKZEUGE

Wiha: Mit dem richtigen Dreh ins Herbstgeschäft 16

Innovationen bei Handwerkzeugen: Fünf Unternehmen geben Auskunft 18

Stahlwille: Komplettausstattung im Trolley 23

Orbis Will: Erfolgreiches Gesamtpaket 24

Novalia: Vier Marken unter einem Dach 26

NWS: dem Handwerker zuhören 27

Statement von Stefan Horst, Geschäftsführer des FWI 28

BRANCHEN

WERKZEUG & MASCHINEN

Produktthema Messen, Nivellieren, Orten

Stabila: Gut fürs Händler-Image 29

Milwaukee: Rotationslaser für die Baustelle 30

Sola: Exakt bei großer Reichweite 31

Thur Metall: Die Werkbank in der Box 32

Neuheiten 34

RUBRIKEN

Editorial 3

Impressum 28

Vorschau 35

QUALIFIZIERTE MITARBEITENDE ALS ZENTRALES THEMA

PVH: Immer neue Herausforderungen

Der PVH steht vor großen Herausforderungen. Die wichtigsten Themen sind dabei die wirtschaftliche Situation, der Fachkräftemangel, die Digitalisierung und – auch wenn dies noch nicht von allen erkannt wird – die Nachhaltigkeit.

GASTKOMMENTAR VON PROF. DR. DIRK MORSCHETT, UNIVERSITÄT FRIBOURG/SCHWEIZ, HANDELSEXPERTE, AUFSICHTSRAT, STRATEGIEBERATER FÜR GROSS- UND EINZELHANDELSUNTERNEHMEN

Die schwierige wirtschaftliche Lage in Deutschland und unklare Zukunftsaussichten bereiten vielen Händlern Probleme. Die meisten erwarten 2024 deutliche Umsatzrückgänge und 2025 bestenfalls eine Seitwärtsbewegung. Langfristig bleibt unklar, welche Branchen zukunftsfähig sind. Händler sollten daher neue Kundensegmente ansprechen und ihr Angebot um Dienstleistungen erweitern, denn Dienstleistungen sind oft besser geeignet als reine Produkte, Margen zu generieren, Kunden zu binden und damit Konjunkturschwächen zu überstehen.

FACHKRÄFTEMANGEL

Um neue Dienstleistungen anbieten zu können, neue Kundengruppen ansprechen zu können und die Prozesse in den Unternehmen noch effizienter zu gestalten, braucht es qualifizierte Mitarbeiter. Der Fachkräftemangel macht es aber für den mittelständischen PVH schwierig, diese zu gewinnen. Nicht nur die Generation Z, sondern Mitarbeiter und Kandidaten aller Altersgruppen haben heute andere Erwartungen an Arbeitgeber als noch vor zehn Jahren. Und in einem Arbeitnehmermarkt konkurrieren Unternehmen um Mitarbeiter; sie müssen also die Bedürfnisse erkennen und diese soweit wie möglich erfüllen.

Dies bedeutet u.a., dass sich die Führung in den Unternehmen verändern muss. Mitarbeiter erwarten heute flache Hierarchien und Teamarbeit. Sie wollen eigenverantwortlich arbeiten und mitentscheiden. Sie fordern Flexibilität bei den Arbeitszeiten und -orten (Stichwort Home Office). Und vor allem: Sie suchen einen Sinn in der Arbeit. Deshalb müssen Unternehmen, wie zurecht häufig betont wird, einen «Purpose» vermitteln, sie müssen zeigen, welchen Sinn die Unternehmenstätigkeit und die Arbeit des Mitarbeiters stiftet. Der mittelständische PVH hat hier Vorteile: Er bietet sinnstiftende Arbeit und kann früh Verantwortung übertragen. Er kann ein Gefühl der Zusammengehörigkeit vermitteln. Doch dazu muss der PVH seine Stärken konsequent einsetzen.

Ein Nachteil des PVH ist seine geringe Bekanntheit auf dem lokalen Arbeitsmarkt. Unternehmen müssen in Schulen präsent sein, bei Vereinen und lokalen Anlässen und aktiv „Employer Branding" betreiben. Das bedeutet, der PVH muss sich auf dem lokalen Arbeitsmarkt mit einem klaren und unterscheidbaren Profil als attraktiver Arbeitgeber positionieren. Dass man dabei in den Kommunikationskanälen aktiv sein muss, in denen sich die Zielgruppe bewegt – dazu gehören auch Social Media wie TikTok und Instagram – sollte selbstverständlich sein.

DIGITALISIERUNG

Ein weiterer Bereich, in dem der PVH Handlungsbedarf hat, ist die Digitalisierung. Hier wird das Potenzial, das durch KI noch enorm erweitert wurde, noch lange

TITEL

Nach seinem erfolgreichen Marktdebüt im Frühjahr soll der Wiha E-Schraubendreher speedE® PocketDrive dem Handel nun den idealen Dreh fürs Herbstgeschäft bringen. Als vielseitig einsetzbarer Alltagshelfer spricht er mit der Kombination aus Kraft und Feingefühl unterschiedlichste Branchen an. Mit Ring-LED und einer maximierten Bandbreite an Anwendungsmöglichkeiten gilt der PocketDrive als echtes Allround-Tool. wiha.com/pocketdrive

Prof. Dr. Dirk Morschett ist Dekan an der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität Fribourg/Freiburg, Schweiz, er ist Handelsexperte, Aufsichtsrat sowie Strategieberater für Groß- und Einzelhandelsunternehmen. (Foto: Morschett)

nicht ausgeschöpft. Digitalisierung umfasst u.a. die kundenseitigen Marketing- und Vertriebsprozesse, vom Onlineshop und der digitalen Unterstützung des Außendiensts mit Tablets bis zu CRM und Social Media. Viele Unternehmen sind hier noch zu traditionell unterwegs. Große Chancen liegen in der Analyse der vorhandenen Daten, um Trends und Kundenbedürfnisse zu verstehen und, um noch nicht ausgeschöpfte Umsatzpotenziale bei einzelnen Kunden zu identifizieren. Die Erkenntnisse aus den Daten müssen aber auch genutzt werden, um – optimalerweise in automatisierter Form – die Kunden mit individuellen Empfehlungen anzusprechen. KI bietet hier vielfältige Möglichkeiten. Dabei sollte der PVH aber die Komplexität nicht unterschätzen, sondern zunächst mit einfachen KI-Anwendungen beginnen, um Erfahrungen zu sammeln.

Auch interne Geschäftsprozesse müssen weitgehend digitalisiert werden, um Effizienz, Transparenz und Geschwindigkeit zu steigern, Fehler zu reduzieren und den Personalbedarf durch Automatisierung zu verringern. Gerade letzteres ist wegen des Fachkräftemangels ein erheblicher Vorteil und sollte den PVH dazu animieren, alle internen Prozesse auf den Prüfstand zu stellen, die Prozesse mit dem größten Handlungsbedarf zu identifizieren und schnell zu optimieren. Digitalisierung ohne Prozessoptimierung ist nicht sinnvoll.

NACHHALTIGKEIT

Viele Unternehmen im PVH sehen Nachhaltigkeit noch v.a. als lästige Pflicht. Besser wäre es, sie – trotz der hohen Kosten – als Chance zu verstehen. Die letzten Jahre waren geprägt von einer Welle neuer Vorschriften zur Nachhaltigkeit auf nationaler und europäischer Ebene, u.a. das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz und die CSR-Richtlinie. Auch wenn die meisten KMU im PVH nicht direkt betroffen sind, trifft sie die neue Gesetzgebung indirekt. Größere Unternehmen fordern von ihren mittelständischen Lieferanten die Einhaltung der Sorgfaltspflichten und die Bereitstellung von Informationen. Auch Kreditgeber verlangen immer häufiger ESG-Informationen, um Nachhaltigkeitsrisiken zu bewerten.

Investitionen in Transparenz und Nachhaltigkeit sind daher unausweichlich. Wer sich als Vorreiter und Experte für Nachhaltigkeit positioniert, schafft sich Chancen bei Kunden. Zudem bietet dies Vorteile auf dem Arbeitsmarkt, denn nachhaltige Unternehmen werden als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen.

VERBUNDGRUPPEN ZUR UNTERSTÜTZUNG

Viele der Herausforderungen sind für einzelne KMU allein kaum zu bewältigen. Deshalb ist zu empfehlen, dass die Händler – die ja bereits zum grössten Teil Mitglied einer Verbundgruppe sind – dafür mit ihrer Verbundgruppe zusammenarbeiten. Diese kann durch zentrale Ressourcen und durch Zusammenarbeit vieler dem einzelnen Händler Lösungen anbieten, z.B. Unterstützung beim digitalen Vertrieb, Aufzeigen von Best Practices bei der Digitalisierung interner Prozesse oder Bereitstellung von Produktdaten inkl. Informationen zur Nachhaltigkeit.

Der Schlüssel zum Erfolg liegt jedoch in der Gewinnung, Qualifizierung und Bindung guter Mitarbeiter. Sie sind die Grundlage für neue Leistungen, Digitalisierung und effektives Nachhaltigkeitsmanagement. ■

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

Wichtige Termine ProfiBörse 2024/25

	Anzeigen-schluss	Druckunterlagen schluss	Erscheinungs-termin
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

ONLINE-MARKENWELTEN DURCH OXOMIE STORIES

Von der Preisplattform zur Informationsplattform

Handwerker kaufen heute mehr und mehr online ein, wie Studien unter anderem des ECC Köln belegen. Die schnelle Vergleichbarkeit der Preise und Angebote verschiedener Händler setzt den Handel insgesamt zunehmend unter Druck. Für Großhändler ist es daher äußerst wichtig, für ihre Kunden mehr zu sein, als eine mögliche Bezugsquelle zur Deckung ihrer Bedarfe – um eine stärkere Kundenbindung zu erreichen.

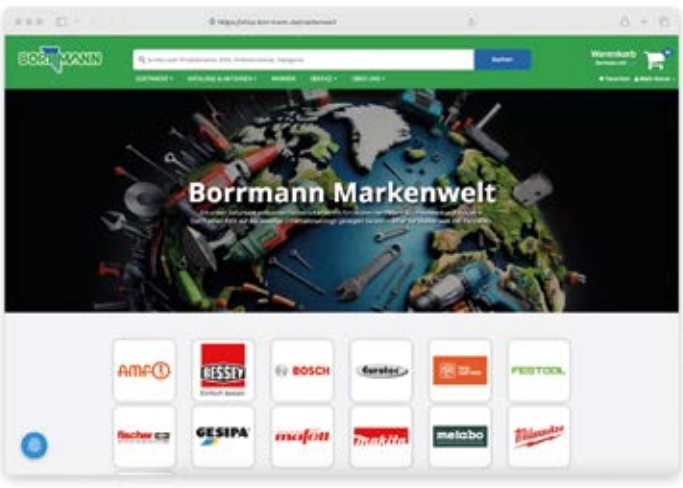
Das sieht auch Christian Preis, Leiter E-Commerce bei dem Produktionsverbindungshändler Borrmann, so: „Wir möchten unsere Website nicht als reinen Shop sehen, sondern arbeiten hart daran, auch als bestmögliche Informationsplattform und Problemlöser für unsere Kunden zu dienen." Borrmann hat sich deshalb zum Aufbau einer Markenwelt in seinem SellSite-Onlineshop entschieden. Hier werden die verschiedenen Lieferanten im Sortiment vorgestellt, sodass sich die Kunden schnell und bequem einen guten Überblick verschaffen können.

Informative Landingpages für alle Lieferanten selbst zu erstellen, ist für Borrmann nicht wirtschaftlich sinnvoll zu realisieren. Selbst wenn die Hersteller detaillierte Entwürfe für die Umsetzung durch Borrmann liefern würden, wäre der zeitliche Aufwand deutlich zu hoch. In der Regel braucht es mehrere Abstimmungsrunden, bis eine Landingpage nur eines Lieferanten initial erstellt ist – und bei jeder gewünschten Aktualisierung entsteht erneut Aufwand. Insofern stellt sich die Herausforderung, wirtschaftlich sinnvoll hochwertige Informationen zu möglichst vielen Marken des Sortiments in der Borrmann Markenwelt anzubieten.

Oxomi Stories ermöglicht es, Content-Elemente wie Landingpages, Slider-Banner und mehr mit einem intuitiven Editor zu erstellen und diese an Oxomi-Partner weiterzugeben. Diese können die Inhalte dann ganz einfach mit einem kleinen JavaScript Code-Schnipsel an allen relevanten Touchpoints wie dem Onlineshop einbinden. Das bedeutet, die gewünschten Markenbotschaften sind in nur wenigen Minuten bereits am Point of Sale sichtbar. So können Markenhersteller ganz einfach ihre Landingpages für die Markenwelt bereitstellen und frei nach ihren Wünschen gestalten. Borrmann wiederum kann sie ohne jeglichen weiteren Abstimmungsaufwand einbauen.

Christian Preis, Leiter E-Commerce bei dem Produktionsverbindungshändler Borrmann.

„Wie einfach der Aufbau einer Seite und wie schnell die Implementierung bei uns im Onlineshop mit Oxomi Stories ist, hat schon zu viel positiver Verwunderung bei unseren Lieferanten geführt. Als ich während des Telefonats die Oxomi Stories-Seite eines Lieferanten parallel eingebaut habe und man direkt das Ergebnis sehen konnte, war die Verwunderung schon immens", erzählt Christian Preis von Borrmann von seinen Erfahrungen bei der Realisierung der Markenwelt. „Ohne Oxomi Stories würde es die Markenwelt nicht geben. Für uns ist es dadurch nahezu kein Aufwand und wir erhalten eine professionellere und immer aktuelle Darstellung der Markenseiten. Wir sind sehr froh, auf dieses neue Tool zurückgreifen zu können", so Christian Preis abschließend. ■



Die Borrmann Markenwelt: Dank des Oxomi Partnerschaftsprinzips wird der Aufwand für Abstimmung und Implementierung auf einen kleinen Bruchteil minimiert. (Fotos: Borrmann)

RICHARD KÖSTNER GRUPPE FEIERT JUBILÄUM

Seit 90 Jahren Verantwortung für die Region

Die Firmengruppe Richard Köstner ist seit Jahrzehnten eine feste Größe in der Neustädter Geschäftswelt und einer der großen Arbeitgeber der Region. Anfang August feiert das Unternehmen sein 90-jähriges Bestehen. Und Mitte September konnte am Neubau Richtfest gefeiert werden.

1934 startete die Erfolgsgeschichte des Neustädter Familienunternehmens in der Wilhelmstraße 26. Firmengründer Richard Köstner erwarb dort eine Eisen- und Kohlenhandlung mit zwei Angestellten. Nach den Schwierigkeiten der Kriegsjahre und einer damit verbundenen erzwungenen Unterbrechung wurde das Geschäft in den Jahren des deutschen Wirtschaftswunders zügig ausgebaut. 1959 wurden 6.000 qm Grund in der heutigen Karl-Eibl-Straße erworben – dort ist mittlerweile die Firmenzentrale angesiedelt.

1989 wurde am Firmenhauptsitz eine neue Küchen- und Bäderausstellung eröffnet sowie der bis heute bestehende Fachmarkt für Werkzeuge, Eisenwaren und Beschläge. 1998 erfolgte die erste Niederlassungsgründung mit der Übernahme eines Sanitärgroßhandels in Ansbach. Weitere Expansionen folgten, sodass die Firmengruppe heute über insgesamt neun Standorte verfügt. Davon ist einer ebenfalls im Landkreis ansässig, das Köstner Stahlzentrum in Diespeck.

Primär gewerbliche Kunden aus Handwerk und Industrie werden – getreu dem Unternehmenszweck „Wir halten Unternehmen am Laufen" – mit Stahl, Bauelementen wie Tore, Türen und Zäune, Sanitärbedarf und Haustechnik beliefert. Weitere Geschäftsbereiche sind der Handel mit Werkzeugen und Befestigungstechnik sowie Garten- und Forsttechnik. Der Verkauf von Haushaltswaren und Geschenkartikeln in Neustadt rundet das Angebot ab.

Für jeden, der seit Monaten am Firmensitz in der Karl-Eibl-Straße vorbeikommt, ist es unübersehbar: Bei Köstner geht, wieder einmal, Großes vor sich und viele Mitarbeitende des Familienunternehmens durchleben gerade ein Déjà-vu: Zum 80-jährigen Firmenjubiläum im Jahr 2014 wurde der damalige Meilenstein der Firmengeschichte, die Fertigstellung und Einweihung des neuen 4.800 qm großen Logistikzentrums gefeiert. Zehn Jahre später, mitten im 90-jährigen Firmenjubiläum, wird am nächsten Meilenstein gearbeitet: Die alte Stahlhalle aus den 60er-Jahren wurde abgerissen. Dort entsteht nun wieder ein Neubau mit modernen Ausstellungs-, Verkaufs-, Lager- und Büroflächen. Die vorhandene Bäderausstellung wird durch ein Fliesenzentrum ergänzt.

Der Fachkräftemangel und ein harter Wettbewerb zwingen einerseits dazu, Geschäftsprozesse zu optimieren und die Potentzale von Digitalisierung und künstlicher Intelligenz zu nutzen. Andererseits spielen die Menschen auch weiterhin die wichtigste Rolle bei Köstner. „Ich bin sicher, dass Kunden immer ein gutes, ehrliches Beratungsangebot von Mensch zu Mensch schätzen werden. Empathie und Erfahrung kann keine Maschine dieser Welt ersetzen", sagt Inhaber Norbert Teltschik.

Dr. Norbert Teltschik leitet aktuell die Geschikke der Firma. Im Hintergrund ist das Porträt des Mannes zu sehen, der das Unternehmen einst gegründet hatte – Richard Köstner. (Foto: Fotografie Andreas Riedel)

DIGITALISIERUNG UND NEW WORK

Um die Mitarbeitenden dafür zu gewinnen, setzt man bei Köstner auch auf innovative Formen der Zusammenarbeit im Sinne von New Work. Das Unternehmensleitbild wurde aktualisiert und gemeinsame Werte definiert. Ein großes Augenmerk wird seit jeher auf die Ausbildung des eigenen Nachwuchses gelegt. 26 der aktuell rund 570 Mitarbeiter sind Auszubildende. „Deshalb haben wir seit knapp zehn Jahren mit unserer ‚Power-Azubi-Schmiede' ein internes Schulungsprogramm, bei dem vor allem Soft Skills wie Team- und Konfliktfähigkeit sowie der Blick auf die eigenen Stärken und Schwächen der Azubis geschult werden", so Norbert Teltschik. Die Liste an Angeboten und Veranstaltungen für die Mitarbeiter ist lang. Von gemeinsamen Ausflügen über betriebliches Gesundheitsmanagement mit Sportangeboten bis hin zu Weiterbildungen wird viel geboten.

Auch das Firmenjubiläum wird Ende des Jahres mit einer großen Veranstaltung für alle Mitarbeitenden gefeiert. Innovative Technik und der Faktor Mensch spielen somit im Unternehmen Köstner gleichermaßen eine wichtige Rolle. ■

Für Herbst 2025 ist die Fertigstellung des Neubaus geplant. Temperiert wird das Gebäude mit einer modernen und umweltfreundlichen Eisspeicherheizung. Im September konnte Richtfest gefeiert werden. (Foto: Thomas Svoboda, Richard Köstner AG)

WERKZEUG SCHULTZE GMBH, SCHÖNEBECK/ELBE

Vom dienstleistenden Handel zum handelnden Dienstleister

Handwerker, kleine Unternehmen, Kommunen, aber auch anspruchsvolle Heimwerker – das sind die Kunden der Werkzeug Schultze GmbH in Schönebeck südlich von Magdeburg. Welche Möglichkeiten und Chancen sich einem Produktionsverbindungshändler in einer Region abseits von Metropolen und Großunternehmen bieten, wollten wir von Steffen Schultze, Geschäftsführer der Werkzeug Schultze GmbH, wissen. Sein Konzept ist sicherlich auch für andere Regionen interessant.

ProfiBörse: Wie hat sich der Markt in den letzten Monaten entwickelt, welche Entwicklung sehen Sie in den nächsten Monaten?

Steffen Schultze: In den letzten Monaten spüren wir eine Aufwärtsentwicklung, die gegenüber den Vorjahren ein wenig antizyklisch ist, da sonst die Sommermonate ein wenig ruhiger sind. Wir sind über diesen positiven Trend sehr froh, denn die Monate zuvor, beginnend mit dem letzten Quartal des Vorjahres, zeigten eine deutlich andere Entwicklung. Jetzt können wir aber sagen, dass wir in diesem Jahr Umsätze erreichen, die durchaus zufriedenstellend sind und auf dem Niveau der letzten Jahre liegen.

Die Frage nach den Gründen für diese Entwicklung lässt sich, wie immer, nicht mit einem Faktor beantworten. Das Durchschreiten der Talsohle beim Bau kann dazu beitragen oder auch Investitionen von Kommunen. Ganz sicher trägt aber dazu bei, dass wir unsere Vertriebsaktivitäten in den letzten Monaten verstärkt haben und jetzt ein wenig „ernten" können. Das bedeutet aber auch, dass das Niveau der Aktivitäten beibehalten werden muss.

Ist denn Wachstumspotenzial in Ihrer Region gegeben oder sind Sie bundesweit bzw. international tätig?

Potenzial gibt es immer. Auch wenn wir in einem der strukturschwächsten Gebiete Deutschlands angesiedelt sind, zeigt unsere gesamte Firmenentwicklung ganz klar, dass immer etwas geht. Dabei ist es aber unerlässlich, sich auf die Bereiche zu konzentrieren, mit denen ein Ertrag zu erzielen ist. Denn ohne Marge geht es nicht. Aus diesem Grund haben wir beispielsweise auch vor ein paar Jahren unsere Marktplatzaktivitäten in der digitalen Welt eingestellt, weil wir feststellen mussten, dass Sichtbarkeit und hohe Umsätze nur über den Preis zu erzielen waren. Zusammen mit der ganzen Logistik, die wir mit unserem Team stemmen mussten, hat die Präsenz keinen Sinn mehr gemacht. Heute arbeiten wir im digitalen Bereich mit unserem Onlineshop, über den Bestandskunden und teilweise Neukunden bestellen. Besser als der Onlineshop wirken auf der digitalen Ebene aber unsere Social Media-Aktivitäten, die wir seit einigen Jahren umsetzen. Damit und durch persönliche Empfehlungen unterstützen wir unser Kerngeschäft, den Vertrieb über den Außendienst, über unser Geschäft und, ganz zentral, unsere Dienstleistungen wie Reparatur oder Verleih.

Steffen Schultze, Geschäftsführer der Werkzeug Schultze GmbH, Schönebeck/Elbe.

Gibt es denn Unterschiede bei den Produktsegmenten, was läuft gut, was nicht?

Da es immer eine gewisse Schwankung gibt, ist aus meiner Sicht eine Aussage zu Produktsegmenten oder sogar einzelnen Produkten nicht so sinnvoll. Interessanter ist die generelle Feststellung, dass vor allem die Bereiche, die mit einer Dienstleistung verbunden sind, bei uns gut und immer besser laufen. Da wir uns bei unseren Verkaufspreisen nicht am günstigsten Internetanbieter orientieren wollen und können, werten wir die Produkte durch Service auf und sind damit erfolgreich. Das funktioniert sehr gut zum Beispiel bei Maschinen oder Gartengeräten, die wir in unserer Werkstatt reparieren bzw. an denen wir die Wartungen durchführen. Ebenso gut funktioniert dies bei PSA und Teamkleidung oder auch in anderen Bereichen, die mit individueller Beratung, Vorführung oder Überprüfungen verbunden sind.

Auf diese Entwicklung haben wir reagiert und beispielsweise den Außendienst verstärkt, das Ladengeschäft aktualisiert, wir haben einen zweiten Standort, ein ehemaliges Autohaus, zur gläsernen Werkstatt und zum Verleihcenter umgebaut. Zudem haben wir unsere Sortimente mehr und mehr in Richtung Dienstleistung ausgerichtet. Haben die Elektrowerkzeuge vor 25 Jahren noch einen Umsatzanteil von fast 50 Prozent ausgemacht, konzentrieren wir uns heute auf zwei Marken, die wir mit auskömmlicher Marge verkaufen, und erzielen damit einen Umsatzanteil von nur noch zehn Prozent. So versuchen wir immer mehr, aus der Vergleichbarkeit eines reinen Produktpreises herauszukommen und wertvolle Alleinstellungsmerkmale anzubieten.

Wie groß ist der Anteil, den das Thema Reparaturen bei Ihnen einnimmt?

Durch die Genese unseres Hauses ist der Anteil traditionell hoch. Wir haben Ende der 1980er Jahre als Reparaturbetrieb begonnen und sind dann zum dienstleistenden Großhändler geworden, der seinen Umsatz zu 80 Prozent mit dem Handel gemacht hat. Heute sind wir wieder auf dem Weg zum handelnden Dienstleister, bei dem zwar der Handels-Umsatzanteil relativ hoch bleibt, aber der Erlös aus dem Servicebereich

Die Werkzeug Schultze GmbH in Schönebeck/Elbe, inzwischen wurden auf den restlichen Dachflächen ebenfalls PV-Anlagen installiert. (Fotos: Werkzeug Schultze

Der Bereich der Gartengeräte hat sich, getragen von der Reparaturkompetenz, zu einem wichtigen Sortimentsbereich entwickelt.

bereits fast 50 Prozent erreicht hat. Oft entwickelt sich dabei die Dienstleistung aus dem Handel, aber es gibt auch eigenständige Dienstleistungsangebote.

Sie haben bereits vor sechs Jahren ein zusätzliches Geschäftsfeld eröffnet und nicht zuletzt aufgrund der technischen Entwicklung sukzessive weiter ausgebaut. Sehen Sie dieses Vorgehen als Chance für den PVH?

Wir sind sogar den Schritt weiter gegangen und haben zwei eigenständige Firmen gegründet, eine, die sich mit dem Thema Gutachten, Prüfung und Wartung beschäftigt, eine zweite, die sich um die Projektierung, Verkauf und Montage von PV- und Energiespeicheranlagen und inzwischen ganze Energiekonzepte kümmert. Da der Verkauf von kleineren PV-Anlagen in der letzten Zeit zurückgegangen ist, haben wir es bei beiden Unternehmen fast ausschließlich mit Dienstleistungen zu tun. Entwickelt hat sich vor allem das erste Unternehmen, wie gesagt, aus den Aktivitäten des Handelshauses heraus. Geprüft wird hier alles, von PSA über Gerüste und Leitern, Regalanlagen, ortsfesten elektrischen Anlagen bis hin zu Türen, Toren und Brandschutzeinrichtungen. Für viele Unternehmen sind dies Themen, die gerne outgesourct werden, da dafür verschiedenste Befähigungen und Kenntnisse von Vorschriften, Normen und Verordnungen notwendig sind. Dafür haben wir ein Team aufgebaut, das durch kontinuierliche Schulungen kompetent ist. Wir liefern den Kunden ein Gesamtpaket bis hin zur digitalen Archivierung der Berichte und Protokolle, Plaketten und einem QR-Code bzw. neuerdings auch RFID, unter dem am jeweils geprüften Objekt alles abrufbar ist.

Wie stark sind die Synergien, die sich aus den unterschiedlichen Geschäftsfeldern ergeben, wie stark profitiert der Handelsbereich von den anderen Aktivitäten?

Das Thema der PV-Anlagen ist ohnehin unabhängig vom Handelsgeschäft. Wir stellen aber auch fest, dass sich die Trennung der Bereiche in unterschiedliche Unternehmen bewährt und die Firmen eigenständig agieren. Denn es kommt durchaus vor, dass beispielsweise eine Maschine im Rahmen einer Prüfung stillgelegt werden muss. Ist der Prüfer dabei ein direkter Mitarbeiter des Handelshauses, entsteht schnell der Eindruck, dass man Neues verkaufen möchte. So ist die direkte Rückkopplung nicht gegeben. Aber selbstverständlich werden Empfehlungen ausgesprochen, sowohl von der Handelsseite aus in Richtung Wartung oder Begutachtung, aber auch von der anderen Seite in Richtung Handel, wenn beispielsweise eine Regalanlage ausgetauscht werden muss. Die Synergien waren aber nicht der alleinige Grund für die Firmengründung, sondern das Potenzial, das in den jeweiligen Bereichen gegeben ist. Dass es aber immer wieder Überschneidungen und Anknüpfungspunkte gibt, ist selbstverständlich willkommen. Auf das Fingerspitzengefühl bei der Kundenakquise und -pflege darf man jedoch dabei keineswegs verzichten.

Gibt es aus Ihrer Sicht weitere Geschäftsfelder, die sich für die Ausweitung der Aktivitäten eignen?

Die gibt es sicher, für uns steht derzeit aber eher eine Konsolidierung an. Denn in den letzten Jahren haben wir, wie gesagt, mit den Firmengründungen, mit dem neuen Werkstattstandort und dem Umbau des Stammhauses zahlreiche Projekte realisiert. Nachdem im Jahre 2009 und 2012 bereits PV-Anlagen installiert wurden, sind im Rahmen des Umbaus, nicht zuletzt aufgrund der Erfahrungen im Schwesterunternehmen, alle möglichen noch freien Dachflächen ebenfalls mit PV-Anlagen versehen worden, ein Stromspeicher und Wallboxen installiert, so dass wir jetzt nur in Ausnahmefällen und im Winter Strom zukaufen müssen und unsere aufgestockte E-Auto-Flotte mit eigenem Strom laden können. Die Einsparungen, die wir dabei machen, investieren wir lieber in Mitarbeitende, um das weiter vorhandene Potenzial auszuschöpfen. ■

FESTOOL ERHÖHT ANFORDERUNGEN FÜR HANDELSPARTNER

Aufforderung zur Fokussierung

Vor fünf Jahren hat Festool ein einheitliches Konditionensystem für Europa eingeführt, das allen Händlern die gleichen Einkaufspreise unabhängig von Umsatzgrößen garantiert. Jetzt soll der nächste Schritt mit der Konzentration auf Mehrwerte folgen, die der Handel darüber hinaus für eine aktive Marktbearbeitung nutzen kann. Wir sprachen darüber mit Jens Graner, Geschäftsführer Deutschland und Österreich sowie Leiter Service International bei Festool.

ProfiBörse: Sie wollen im kommenden Jahr die Zusammenarbeit mit dem Fachhandel neu definieren, was stimmt mit der derzeitigen Form nicht?

Mit Einführung des europaweit einheitlichen Preis- und Konditionsystems im Jahr 2019 sind wir angetreten, um drei wesentlichen Entwicklungen in unseren Märkten begegnen zu können. So sorgt die zunehmende Digitalisierung für hohe und übergreifende Preistransparenz und sie fordert automatisierte Prozesse. Daneben arbeiten viele unserer Kunden mehr und mehr länderübergreifend, was eine hohe Komplexität nach sich zieht. Zu guter Letzt erfahren wir steigende Konsolidierungseffekte durch Zusammenschlüsse auf Handels- und Kundenebene. Die daraus folgenden Herausforderungen für uns und unsere Handelspartner konnten wir durch europaweit einheitliche Preise und Konditionen massiv reduzieren – jeder Händler kauft zum gleichen Preis ein – unabhängig von Region oder Umsatzgröße. Damit ist ein ebenes Spielfeld entstanden, auf dem wir nun weiter aufbauen müssen. Jetzt geht es darum, uns im weiteren Schritt auf diejenigen Handelspartner zu fokussieren, welche mit uns auf dieser Basis in eine erfolgreiche Zukunft gehen möchten und wirkliches Interesse daran haben, Mehrwerte für unsere gemeinsamen Endverwender zu schaffen.

Es gibt aber Kritik an dem bestehenden Konzept, was stimmt an diesem Konzept aus Sicht des Handels nicht?

Die meisten Diskussionen gibt es zum Prinzip der einheitlichen Konditionen, oft verbunden mit der Aussage, dass sich dadurch keine ausreichende oder individuelle Marge mehr erzielen ließe. Wie bereits erwähnt sind wir jedoch nach wie vor davon überzeugt, dass unser bestehendes System die nachhaltig besten Voraussetzungen für unsere Handelspartner in einem hart umkämpften Umfeld bietet. Nur so können wir jedem Händler in Europa sozusagen den besten Preis anbieten und wenig willkommene Nebeneffekte wie Reimporte obsolet werden lassen. Zudem erschwert die aktuelle Dynamik in der Handelslandschaft konditionelle Unterscheidungen nach Leistungskriterien erheblich. Die Marge ist und bleibt die Angelegenheit jedes einzelnen Händlers. Hier wollen wir nicht eingreifen und wir dürfen dies im Übrigen auch nicht. Unser jetzt angestoßener Dialog mit dem Handel wird deshalb aufbauend auf der Basis stattfinden, dass alle Handelspartner einkaufsseitig dieselben Voraussetzungen haben. Kundenbindung und potenziell höhere Verdienstmöglichkeiten schaffen wir durch Mehrwerte beim jeweiligen Händler.

Jens Graner, Geschäftsführer Deutschland und Österreich sowie Leiter Service International bei Festool.

Die Festool Akku-Range, nicht nur hier sorgt der Hersteller immer wieder mit Innovationen für Aufmerksamkeit. (Fotos: Festool)

Welche Veränderungen kommen denn dann mit dem nächsten Jahr?

Im Grunde genommen, setzen wir den bereits eingeschlagenen Weg der vergangenen Jahre mit deutlich mehr Konsequenz fort. Ich hatte bereits den Begriff der Fokussierung genannt, unter den wir die Dialoge mit den Handelspartnern stellen. Dabei wollen wir mit unseren Partnern identifizieren, ob im gemeinsamen Interesse nachhaltiges und profitables Wachstum durch beispielsweise Sortimentsveränderungen oder Ausbau angebotener Leistungen und Aktivitäten möglich ist. Mit sehr vielen unserer Partner ist dies in den vergangenen Jahren bereits sehr gut gelungen. Um das notwendige Diskussionsniveau hoch zu halten, haben wir uns dazu entschieden, die Mindestumsatzanforderung zur Erlangung einer Partnervereinbarung im kommenden Jahr auf 75.000 Euro anzuheben. Erfahrungen zeigen, dass dieser Wert bei einem durchschnittlich hohen gemeinsamen Engagement für unsere Marke auch für kleinere Händler realistisch erreichbar ist. Wir, vor allem aber unsere Partner müssen sich jedoch aktiv für wachstumsfördernde Maßnahmen entscheiden. Selbstverständlich gehen wir mit den Diskussionen und der Anhebung des Mindestumsatzes auch das Risiko ein, dass sich bei dem einen oder anderen Handelspartner herausstellen wird, dass die Marke Festool nicht mehr ins Portfolio passt. Dies müssen wir eingehen. Gleichzeitig sind wir aber auch davon überzeugt, dass sich bei einer Fokussierung für den einzelnen Händler ein Mehrumsatz und -ertrag mit unserer Marke realisieren lässt.

Aber wie wollen Sie den Mehrwert abseits der Marge liefern und das Engagement belohnen?

Wir wissen aus Untersuchungen beispielsweise des IFH Köln, dass die Anwenderinnen und Anwender nach wie vor – oder vielleicht auch wieder – bereit sind, bei entsprechenden Leistungen des Handels einen höheren Preis im Rahmen von etwa sieben bis zehn Prozent zu bezahlen. Dafür erwarten sie ein positives Einkaufserlebnis, das unter anderem die Beratung und Serviceleistungen umfasst, eine ansprechende und umfassende Präsentation online oder im Geschäft sowie in vielen Fällen auch eine unmittelbare Verfügbarkeit der Ware. Dafür muss der Handel gewiss Engagement und Leistung liefern, wir haben aber handfeste Unterstützung für ihn, die wir in unserem Programm Go4Festool zusammengefasst haben und die wir in die Diskussionen einbringen.

Go4Festool stützt sich auf vier Punkte, können Sie diese erläutern?

Jan-Peter Kämpfer ist einer der Festool Anwendungsberater, die vor Ort das Sortiment präsentieren und anstehende Anwendungsfragen klären.

Gerne, eine wichtige Basis, und deshalb Punkt eins, stellen unsere vielen Innovationen und Produktneuheiten dar. Damit kann der Handel immer wieder Aufmerksamkeit erzielen und ich kann hier bereits ankündigen, dass wir hier nicht nachlassen. Wir sind sicher, dass allein durch die Neuheiten des Jahres 2025 ein deutliches Wachstumspotenzial gegeben ist. Daneben ist das Potenzial vieler Produkte, die in den letzten Monaten und Jahren vorgestellt wurden, noch längst nicht ausgeschöpft. Diese Potenziale in zusätzlichen Umsatz umzusetzen, wird unser gemeinsames Ziel sein, ebenso wie die Potenziale, die durch Up- und Cross-Selling möglich sind. Denn gerade im Bereich des Zubehörs und Systemverkaufs können attraktive Zusatzerträge generiert werden. Und zum ersten Punkt gehört natürlich auch unser breites Serviceangebot, das, wie wir immer wieder gerne hören, zu den besten der Branche gehört. Wenn vom Handel gut eingesetzt, ergänzen beispielsweise unser umfassendes Garantiepaket oder die Festool Reparaturleistungen positive Kundenerfahrungen und schaffen somit Mehrwerte.

Der zweite Punkt steht unter der Überschrift der Abverkaufsunterstützung und reicht von der umfassenden Stammdatenpflege, die wir mit hoher Intensität betreiben, über die große Zahl von Social Media-Videos, PoS-Ausstattungen bis hin zu Promotions. Hier können die Handelspartner aus einer Vielzahl von Optionen wählen. Und wenn nicht das Passende dabei ist, kreieren wir gerne individuelle Maßnahmen und schaffen damit Möglichkeiten für Wachstum.

Mit dem Punkt drei stellen wir die Chancen heraus, die sich aus der intensiven persönlichen Betreuung ergeben. Kompetente Ansprechpartner im Innen- und Außendienst stehen seitens Festool zur Verfügung. So gibt es kein outgesourctes Callcenter und unsere Kollegen im Aussendienst sind seit vielen Jahren im Unternehmen tätig und bei Handel und Endkunden bekannt sowie geschätzt. Dazu zählen auch unsere acht Anwendungsberater, die täglich mit Vorführbussen unterwegs sind, um vor Ort Präsentationen durchzuführen oder beim Kunden direkt Problemfälle zu lösen. Ein breites Schulungsangebot in Wendlingen, vor Ort oder auch Online für die Mitarbeitenden im Handel rundet dieses starke Paket ab. Am Ende erwarten professionelle Endanwender eine kompetente Beratung und Unterstützung vom Fachhandel – wir stehen bereit!

Punkt vier sind die identischen Wettbewerbsbedingungen für jeden Händler, der mit Festool arbeitet. Wie bereits erwähnt, sind konditionelle Individualvereinbarungen im aktuell sehr dynamischen Marktumfeld nur noch bedingt sinnvoll und sie schlagen ohnehin unvermindert beim Endkunden durch. Deshalb möchten wir bei unserer konsequenten Linie der letzten Jahre bleiben und Zusatzerträge über die genannten Mehrwerte erzeugen..

Wie stark beeinflusst der Onlinemarkt diese Vorgehensweise?

Natürlich ist mit dem Onlinevertrieb in den vergangenen Jahren ein Player hinzugekommen, der bestehende Distributionsstrukturen gnadenlos verändert hat. Da mit einer Trendumkehr nicht zu rechnen ist, müssen sowohl wir uns als auch unsere Handelspartner den sich ergebenden Herausforderungen stellen, ja diese annehmen. Aus unserer Sicht hat neben dem wachsenden Onlinehandel der stationäre Handel nach wie vor eine entscheidende Rolle im Markt und ein potenziell wirklich starkes Leistungspaket, welches online nicht zu haben ist. Um auch in Zukunft erfolgreich zu sein gilt es dieses Paket jetzt zu schärfen und wir glauben daher, gerade jetzt mit Go4Festool den richtigen Zeitpunkt für diese Diskussionen erreicht zu haben.

Rechnen Sie damit, dass alle bisherigen Handelspartner diesen Schritt mitgehen?

Ich würde mich freuen, wenn dem so ist. Aber sicherlich werden sich im Rahmen der jetzt geführten Dialoge einige Händler dagegen entscheiden, die Zusammenarbeit fortzusetzen. Und das ist vollkommen legitim und für beide Seiten auch fair. Im Gegenteil – die Partnerschaft ist nur gewinnbringend, wenn sie nutzen stiftet und wir offen und konstruktiv an einem gemeinsamen Wachstumsziel arbeiten. Nebenbei bietet die Fokussierung auf beiden Seiten die Möglichkeit, Effizienzen zu heben. Wir sehen der Entwicklung positiv entgegen.

Wie stark können Sie auf die Attraktivität der Marke und der Produkte bauen, die bei den Anwenderinnen und Anwendern besteht, um ein wenig Druck auf den Handel auszuüben?

Wir sind in der glücklichen Lage, über eine Marke und Produkte zu verfügen, die von den Anwenderinnen und Anwendern aktiv nachgefragt werden. Darin liegt eine große Chance – und keineswegs ein Druckmittel für den Handel. Die Chance nutzen können wir, wenn wir die Erwartungshaltung der Anwenderinnen und Anwender zufrieden stellen. Wir als Hersteller tragen unseren Beitrag durch hohe Produktqualität, innovative Problemlösungen und umfassende Services dazu bei. Und wir wollen mit Handelspartnern zusammenarbeiten, die eine hohe Kundenzufriedenheit sicherstellen und den Markt aktiv bearbeiten. So lässt sich, davon sind wir überzeugt, gemeinsam wachsen. ■

13230

WERKZEUG-AUFBEWAHRUNG mit System

13230 WT/TS – unser extrem robuster Werkzeug-Trolley in Kombination mit 160 Premium-Werkzeugen. Aufgeräumt und übersichtlich in werkzeugschonenden TCS-Matten. Perfekt für den mobilen Einsatz dank einzeln entnehmbarer Schubladen, leichtlaufender Rollen und Teleskop-Griff.

Alle Details: **www.stahlwille.com**

STAHLWILLE®

Unsere Gesprächspartner (v.l.n.r.): Matthias Lenz, Leiter Vertrieb Koffersysteme, Christian Weiß, Leiter Technik/Produktmanagement, Christian Sageder, Projektleiter Paramover.

NEUES TRANSPORTSYSTEM VON PARAT

Solide Alleinstellung

Anfang September startete Parat, der Spezialist für das Transportieren und Aufbewahren von Werkzeugen, mit seinem neuen Transportsystem Paramover. Mit der gleichzeitigen Zugänglichkeit aller im System integrierten Werkzeugkoffer hat dieses System aktuell eine Alleinstellung am Markt. Wie es zur Entwicklung kam, welche Herausforderungen damit verbunden waren und für wen sich das System vor allem eignet, darüber sprachen wir mit Christian Sageder, Projektleiter Paramover bei Parat, Christian Weiß, Leiter Technik/Produktmanagement und Matthias Lenz, Leiter Vertrieb Koffersysteme.

ProfiBörse: Welche Entwicklungszeit steckt hinter dem neuen Transportsystem und was gab den initialen Impuls für die Entwicklung?

Christian Sageder: Ein Produkt wie den Paramover entwickelt man nicht spontan, zumindest wäre das eine sehr außergewöhnliche Inspiration. Insgesamt sind von der Marktanalyse über die Entwicklung der Grundidee, der immer weiteren Verfeinerung bis hin zur technischen Umsetzung und den Tests mehrere Jahre vergangen. Dabei bildete aber immer der Anspruch an die uneingeschränkte Zugänglichkeit des mitgeführten Werkzeugs ein zentrales Element, ebenso wie der Anspruch, auch bei diesem System als Hersteller weiter alle Fäden in der Hand zu halten und unser Know-how einbringen zu können.

Christian Weiß: Unsere über Jahrzehnte aufgebaute Herstellerkompetenz einsetzen zu können, war für uns in der Tat sehr wichtig. So werden die Koffer der neuen Paractive-Serie, die Bestandteile des Paramovers sind, nach dem Tiefziehverfahren von uns produziert. Die Erfahrung, die wir mit der Verarbeitung von ABS-Kunststoff oder auch mehrlagigen Materialien durch unsere anderen Koffer und andere Produkte aus unserer Produktion haben, sorgt dafür, dass wir mit den Paractive-Koffern extrem robuste, funktionale und gleichzeitig optisch ansprechende Produkte liefern können. Übrigens, das soll nicht unerwähnt belieben, verarbeiten wir in diesem Verfahren Kunststoffe, die zu 70 Prozent aus Recyclat bestehen und selber auch wieder recycelt werden können.

Matthias Lenz: Neben der angesprochenen Zugänglichkeit als Prämisse der Entwicklung standen die hausinternen Workshops, die den Anfang des Paramovers markieren, auch unter der Idee einer Produktentwicklung, mit der Parat seine Position als Innovator im Markt der Werkzeugtransportsysteme festigen und ein Alleinstellungsmerkmal aufweisen und sich damit von anderen Anbietern abheben kann. Das ist gut für unsere Marke, aber das ist auch gut für unsere Händler. Denn sie können damit wieder potenzielle Kunden ansprechen und haben damit möglicherweise sogar Ansatzpunkte in bisher wenig bearbeiteten Zielgruppen.

Ein Wunsch, der im Markt immer wieder zu hören ist: Der Einblick in den Koffer von oben wurde mit den Paractive-Koffern gelöst.

Welche technischen Herausforderungen galt es im Rahmen der Realisierung denn zu überwinden?

Christian Sageder: Es galt, ein System zu entwickeln, das gleichzeitig flexibel und robust, ergonomisch und funktional ist. Dabei stellten sich die Verbindungen der Koffer zum Trolley, die um 360 Grad drehbar sind, und die Belastbarkeit der einzelnen Ebenen als Herausforderungen dar, die wir nicht zuletzt durch die kunststoffumspritzten Kofferträgerplatten aus Metall gelöst haben. Diese werden an dem Aluminium-Trolley befestigt und tragen ein Gewicht von 15 Kilogramm. Bei der Entwicklung der einzelnen Elemente hatten wir die Unterstützung auch externer Büros, das Gesamtkonzept ist aber ebenso wie die gesamte Montage der Produkte in unserem Haus angesiedelt. Denn wir wollen das Know-how ebenso im Haus haben wie die Qualitätskontrolle, um unseren hohen Anspruch gleichbleibend erfüllen zu können.

ProfiBörse: Sie haben den Paramovern durch Anwender bereits testen lassen und bei Messen vorgestellt, wie war die Resonanz?

Christian Weiß: Die Rückmeldungen, die wir sowohl von unseren Testern als auch auf den Messen erhalten, sind ausgesprochen positiv. Vor allem die gleichzeitige Zugänglichkeit der Koffer ohne etwas umbauen zu müssen, erfüllt einen von vielen Anwenderinnen und Anwendern gehegten Wunsch. Viele Messebesucher sind am Stand stehen geblieben und sagten, dass sie genau so etwas schon lange gesucht haben. Deshalb sind wir sehr zuversichtlich, mit dem Paramover ein Produkt zu bieten, das viel Interesse hervorrufen und sich sehr gut im Markt etablieren wird.

Welche Zielgruppen haben Sie denn mit dem Paramover insbesondere im Blick?

Matthias Lenz: Sicherlich ist der Paramover für die Industrie prädestiniert, bei der Wartung und Installation von Maschinen beispielsweise, aber auch bei Monteuren oder Servicetechnikern. Immer, wenn es darum geht, ein gleichbleibendes Werkzeugsortiment zum Arbeitsplatz zu fahren, ist der Paramover eine sinnvolle Alternative zu anderen Systemen. Aber die eben geschilderten Reaktionen und Aussagen kamen auch vom reparierenden Handwerk oder Bauhandwerk. Denn die Paractive-Koffer lassen sich ja beispielsweise mit unterschiedlichen Werkzeugsortimenten bestücken und jeweils spezifisch zusammenstellen. Die Koffer sind im System schnell ausgetauscht, womit eine große Anpassungsfähigkeit gegeben ist. Deshalb ist das

Maximale Zugänglichkeit war eine der Grundforderungen, die bei der Entwicklung des Paramovers umgesetzt werden sollte.

Der Paramover, das neue Mobilitätskonzept von Parat. (Fotos: Parat)

System auch für das Handwerk und den Bau, aber auch in vielen anderen Bereichen interessant. Rückmeldungen aus dem Eventbereich oder dem Bühnenbau sind ebenso positiv wie zum Beispiel aus der Pflege. Insofern sehen wir sehr viel Potenzial in diesem Produkt.

Viele Anwender sind mit anderen Systemen ausgestattet, ist eine Kompatibilität des Paramover Systems mit anderen Transportsystemen geplant?

Christian Sageder: Diese Kompatibilität ist bereits gegeben, denn es gibt die Möglichkeit, auf den beiden drehbaren Kofferträgerplatten eine Universalplatte anzubringen, die dann andere Boxen oder Koffer fixiert. Die dafür notwendigen Bohrungen sind in den Platten vorhanden. Damit können die beiden oberen Ebenen des Paramovers vom Handwerker oder der Handwerkerin auch mit anderen, vorhandenen Transportbehältnissen bestückt werden.

Wird das System ausgeweitet?

Christian Weiß: Die Reaktionen zeigen uns, dass wir insbesondere an zwei Punkten in die richtige Richtung gedacht haben. Zum einen ist dies die Zugänglichkeit aller Koffer zur gleichen Zeit, zum anderen ist dies das Öffnen der Koffer von oben. Unsere Befragungen haben immer wieder ergeben, dass von den Anwenderinnen und Anwendern der Zugriff auf das Werkzeug von oben sehr geschätzt wird, weshalb zum Beispiel Taschen sehr beliebt sind. Die Paractive Koffer sind unsere Antwort auf diesen Anwenderwunsch und die Antwort auf die Kombination der beiden Wünsche ist der Paramover.

Die Reaktionen bestärken uns aber auch, weiter im System zu denken und beispielsweise Varianten zu entwickeln, die stärker auf das Bauhandwerk mit einer besseren Manövrierbarkeit auch auf Baustellenuntergrund ausgerichtet sind. Durch die schon jetzt gegebene Möglichkeit, die Innenausstattungen der Koffer individuell zu wählen oder, wie gehört, andere Systeme zu integrieren, bietet der Paramover aber schon jetzt eine große Anpassungsfähigkeit.

Stichwort Individualisierung – was ist hier beim Paramover möglich?

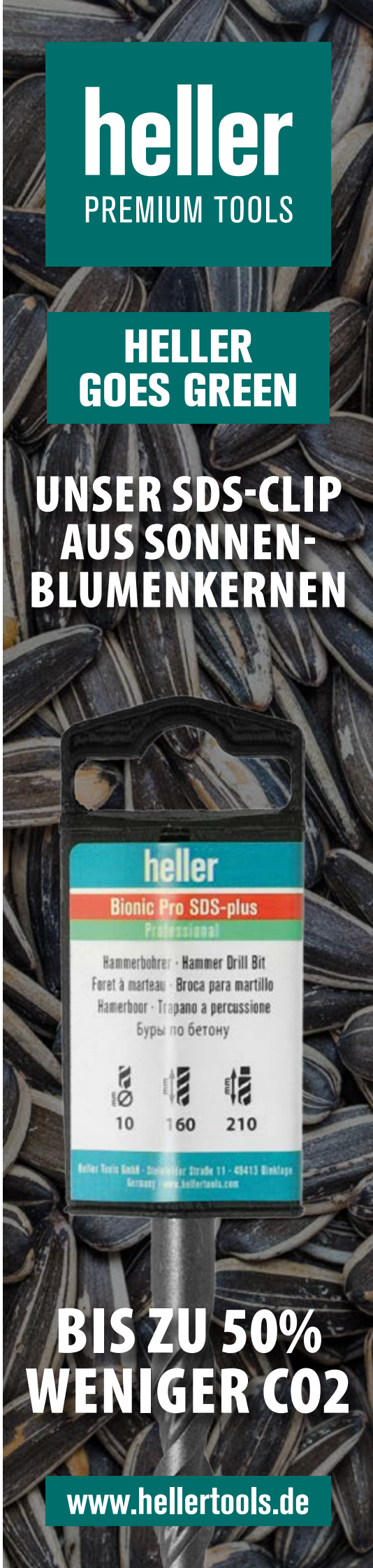
Christian Sageder: Die Innenausstattung individuell zu wählen, wurde bereits angesprochen. Wir bieten hier zunächst unsere klassischen genähten Werkzeugtafeln oder unser CP-7-Werkzeugaufnahmesystem an. Selbstverständlich können wir aber auch auf die Bedürfnisse von Anwendern zugeschnittene Werkzeugtafeln entwickeln und einsetzen. Darüber hinaus können natürlich auch die Koffer mit eigenen Logos ausgestattet werden. Bei der Entwicklung haben wir bewusst Flächen dafür in die Gesamtgestaltung der Koffer einbezogen. Die Bedruckung, bei der Farbe und Größe wählbar sind, wird direkt bei uns durchgeführt. Theoretisch wäre auch eine individuelle Farbgebung der Koffer möglich, hier sind aber größere Stückzahlen notwendig, um den Aufwand des spezifischen Materialeinkaufs und der gesonderten Herstellung zu rechtfertigen.

Wie wird die Neuheit kommuniziert bzw. wie unterstützen Sie den Handel bei der Ansprache der Kundinnen und Kunden?

Matthias Lenz: Wir stellen dem Handel unterschiedliche Medien zur Verfügung, um auf den Paramover aufmerksam zu machen, das reicht vom klassischen Flyer für die Ladentheke oder die Post bis zu Content für die Websites oder die Social Media-Kanäle der Händler. Darüber hinaus sind wir selber in diesen Kanälen sehr aktiv, besonders gefreut hat uns natürlich der Post des bekannten Werkzeug-Influencers ‚Nample' alias Bruno Friedmann, der den Paramover auf der Messe Light+Building gesehen und direkt darüber berichtet hat. Bis heute sind allein etwa zwei Millionen Klicks dieses Beitrages zusammengekommen, ebenfalls mit nahezu ausnahmslos positiven Kommentaren.

Unsere Handelsvertreter und Außendienstler sind alle mit Produktmustern ausgestattet und stehen damit für Produktvorführungen für die Händler aber auch für Endkunden zur Verfügung. Daneben zählen natürlich Hausmessen und andere Veranstaltungen dieser Art zu den willkommenen Möglichkeiten, den Paramover zu präsentieren. Für Ideen aus dem Handel zu spezifischen Aktivitäten sind wir selbstverständlich offen.

Aber wir unterstützen den Handel auch im Bereich der Logistik: So bieten wir dem Handel den direkten Versand des neuen Transportsystems direkt zum Kunden als kostenlose Zusatzleistung an. So spart der Händler den Lagerraum für das doch größere Paket und das logistische Handling. ■



Ein Ausschnitt aus dem Profisortiment von ANSMANN.

ADVERTORIAL

ANSMANN BAUT PROFESSIONELLES LEUCHTENSORTIMENT AUS

Erhellendes Sortiment

Mit der aktuellen Neuheit im Bereich der Arbeitsleuchten für den professionellen Einsatz ist das auf diese Einsatzbereiche zugeschnittene Sortiment der Marke ANSMANN auf etwa 40 Produkte angewachsen. Die Strategie dahinter: ein kontinuierlicher Auf- und Ausbau der Marke in diesem Segment. Darüber hinaus bleibt die Kompetenz als OEM-Lieferant weiter im Fokus.

Wenn man als Anbieter von Lampen und Arbeitsleuchten ein wirkliches Highlight vorstellen kann, zeigt das die Kompetenz, die vorhanden ist. In dieser komfortablen Situation ist derzeit die ANSMANN AG. Das Unternehmen aus Assamstadt, zwischen Heilbronn und Würzburg gelegen, hat sich in den letzten zehn Jahren vom OEM-Lieferanten im Bereich der Lampen und der Energieversorgung von Elektrogeräten zu einer etablierten Marke im Bereich der akku- und batteriebetriebenen Lichtlösungen entwickelt. Seit acht Jahren hat das Unternehmen dabei immer stärker die professionellen Anwender in den Blick genommen und sukzessive das Angebot für diese Zielgruppe ausgeweitet. Mit dem aktuellen Sortiment und nicht zuletzt der jetzt vorgestellten Neuheit ist ANSMANN auf Augenhöhe mit den Trendsettern im Produktsegment. Damit gewinnt die Marke zunehmend an Attraktivität für den Handel.

Tobias Breitinger, Leitung Key Account Management bei ANSMANN.

Die neue Stativ-Arbeitsleuchte WL11500R liefert mit der eingebauten SMD-LED-Technologie bis zu 11.500 Lumen Helligkeit. Diese in der Spitzenliga angesiedelte Leistung ist mehr als hell, sie schafft es, auch in dunklen Umgebungen und Baustellen großflächig für helles Arbeitslicht zu sorgen. Die Helligkeit kann dabei in drei Stufen auf die jeweiligen Verhältnisse hin angepasst werden. Wählbar ist auch die Farbtemperatur, 6.500K oder 4.000K stehen zur Verfügung. Die beiden Leuchtelemente des Lampenkopfes lassen sich in unterschiedlichste Richtungen drehen, so dass verschiedene Ecken und Winkel ausgeleuchtet oder parallel ein breites Licht gestreut werden kann. Das robuste, stoßfeste Kunststoffgehäuse ist spritzwassergeschützt, so dass die Leuchte sowohl im Innen- wie im Außenbereich eingesetzt werden kann. Die Möglichkeit, die Arbeitsleuchte einfach vom Stativ zu trennen, um sie beispielsweise über die integrierten Haken oder auch per integrierten Magneten direkt aufzuhängen oder an Metallträgern zu befestigen, ist ein weiteres echtes Highlight und unterstreicht die hohe Kompetenz, anwenderorientierte Lösungen zu entwickeln. Mit dem dreibeinigen, bis auf eine Höhe von zwei Meter ausfahrbaren und kompakt zusammenklappbaren Stativ steht sie sicher auch auf unebenem Boden, integrierte Erdspieße in den Füßen sorgen zusätzlich bei diffusem Untergrund für festen Halt.

Betrieben wird die neue Stativ-Arbeitsleuchte mit einem 4000 mAh Li-Ion Akkupack mit Sicherheitselektronik, der für bis zu sechs Stunden Leuchtzeit im Low Mode sorgt und in drei Stunden wieder komplett aufgeladen ist. Darüber ist die WL11500R auch mit einem Kabel und Netzteil ausgestattet, so dass sie ihre Energie auch aus der Steckdose beziehen und gleichzeitig aufgeladen werden kann. Schnellverschlussstecker und die praktische Kabelaufwicklung mit Netzteilhalterung machen die Nutzung dieser Anschlussvariante ausgesprochen bequem. Und die integrierte Powerbank-Funktion leistet auf der Baustelle sicher mehr als einmal gute Dienste.

LICHT FÜR DAUEREINSÄTZE

„Es ist bei uns selbstverständlich, dass der Strahler sowohl im Akkubetrieb als auch mit Kabelanschluss betrieben werden kann und die Anwenderinnen und Anwender sieben Tage in der Woche – 24 Stunden von uns Licht bekommen", erklärt Tobias Breitinger, Leitung Key Account Management bei ANSMANN, einen der Vorteile, den die Marke für die Profis bietet. Erste Rückmeldungen von Testusern auf

Licht aus, Spot an! Die extreme Leuchtkraft der neuen Stativ-Arbeitsleuchte WL11500R wird im Gegensatz deutlich – am besten beim eigenen Erleben. (Fotos: Ansmann)

Die Stativ-Arbeitsleuchte WL11500R ist handlich und schnell aufgebaut.

die neue Stativ-Arbeitsleuchte fallen seiner Aussage nach extrem positiv aus, Helligkeit, Handling und Robustheit stellen absolut zufrieden. „Wir gehen deshalb davon aus, mit unserer Neuheit im Markt weitere Impulse setzen zu können und uns weiter als Marke für professionelle Arbeitsleuchten positionieren zu können", so Breitinger.

Dass die neue Leuchte wie die anderen Akkuprodukte im Profisortiment von ANSMANN mit einem firmenspezifischen Akkusystem ausgestattet ist, hat nicht zuletzt etwas mit einer der Kernkompetenzen des Unternehmens zu tun. Denn die Akkutechnologie ist von vorne herein ein wichtiges Element bei ANSMANN gewesen. Für 2025 kündigt Tobias Breitinger aber ein Konzept für die Energieversorgung der Profileuchten durch andere 18 Volt-Akkusysteme an, so dass die Anwenderinnen und Anwender auf eine größere Flexibilität bei der Energieversorgung bauen können. Das Prinzip, immer aber auch das Kabel für die Stromversorgung nutzen zu können, wird dadurch aber nicht wegfallen.

KERNKOMPETENZ MOBILE ENERGIE

Über 33 Jahre ist es her, dass die Idee einer mobilen Stromversorgung ohne Wegwerfbatterien zu einem Unternehmens- und Produktkonzept geführt hat. Bereits 1991 startete ANSMANN mit der Substitution von klassischen Batterien durch Akkus. Diese Expertise hat sich kontinuierlich weiterentwickelt, so dass ANSMANN heute als Lieferant für die Energiespeicher in vielen Bereichen tätig ist. Parallel wurde das Thema der mobilen Energie, nicht zuletzt mit dem immer steigenden Bedarf, kontinuierlich weiterentwickelt, so dass heute neben Akkus auch Netzteile, Powerbanks, Kabel und vieles mehr zum Angebot gehören. „So ganz wollen viele Menschen aber auch nicht auf die klassischen Batterien verzichten", berichtet Breitinger, „so dass wir diese Produktgruppe nach wie vor im Sortiment haben.

„Zusammen mit den Arbeitsleuchten werden wir so zum One-Stop-Shopping-Spezialisten für die Bereiche Licht und Energieversorgung, was sich auch am PoS gut umsetzen und inszenieren lässt", so Breitinger. Aber selbstverständlich lassen sich beide Produktbereiche auch eigenständig platzieren. Hier passt sich ANSMANN den Wünschen und Möglichkeiten der Handelspartner an, entsprechend wird durch das Außendienstteam auch beraten: „Uns ist der sukzessive Ausbau der Zusammenarbeit wichtiger als ein kurzfristiger Aktionismus", beschreibt Tobias Breitinger das Vorgehen. Da kann es auch schon einmal vorkommen, dass dem Händler von bestimmten Produkten abgeraten wird, wenn die Erfahrung zeigt, dass diese in der gegebenen Konstellation nicht erfolgreich verkauft werden können.

Das Vertriebsteam legt besonderen Wert auf eine partnerschaftliche und dauerhafte Zusammenarbeit mit den Handelskunden. Dazu gehören auch die kompetente Beratung und die auf die individuellen Gegebenheiten ausgerichteten Sortimentszusammenstellungen und Maßnahmen zur Vertriebsunterstützung. „Als Vertriebler für Leuchten wollen wir leuchtende Beispiele einer kooperativen Zusammenarbeit sein", sagt Tobias Breitinger.

PRODUKTENTWICKLUNG MIT WEITBLICK

Die gleichbleibend hohe Qualität der Produkte sichert ANSMANN durch lange bestehende Joint Ventures mit den Produktionsunternehmen in China, die nach den Vorgaben aus Baden-Württemberg die Leuchten, aber auch Akkus, Netzteile und Kabel herstellen. Entwickelt und gestaltet werden die Produkte alle direkt bei ANSMANN, durch die Niederlassung in China wird der enge Kontakt zur Produktion nicht zuletzt im Sinne einer kontinuierlichen Qualitätskontrolle gehalten. Darüber hinaus dient die Niederlassung als zentrale Logistikanlaufstelle, die in Zusammenarbeit mit dem Zentralllager in Deutschland für die nahezu 100-prozentige Warenverfügbarkeit für den Handel sorgt.

„Ein zusätzlicher Vorteil der Präsenz in China ist es", berichtet Breitinger, „damit nah an den Trends in der Produktion zu sein und damit Neuheiten schnell nach Europa bringen zu können." Dies zusammen mit der Nähe zu den Anwenderinnen und Anwendern im europäischen Umfeld sowie einer Unternehmensgröße, die eine hohe Flexibilität bei gleichzeitiger Leistungsfähigkeit garantiert, ermöglicht es ANSMANN, zur Avantgarde im Produktsegment zu gehören.

Die Stärken nutzt ANSMANN für die Entwicklung der eigenen Produkte und des eigenen Sortimentes, bringt sie aber auch in die nach wie vor großen Aktivitäten als OEM-Anbieter ein. „Marken, die ihr Portfolio mit hochwertigen Arbeitsleuchten abrunden wollen, haben in uns den richtigen Ansprechpartner", kommentiert Breitinger, „und selbstverständlich bieten wir auch größeren Handelsunternehmen die Möglichkeit, mit Produkten im eigenständigen Design aktiv zu werden."

NACHHALTIGKEIT IN DER DNA

Mit der Idee, klassische Batterien durch wiederaufladbare Akkus zu ersetzen, hat ANSMANN bereits zu Beginn einen Ansatz gewählt, der heute als nachhaltig bezeichnet werden würde. Dazu kamen, ebenfalls schon zu dieser Zeit, Verpackungen aus Pappe und der Verzicht auf Blister für die Akkus oder auch eine Zero-Watt-Steckdose. Dass der Markt zu dieser Zeit und teilweise bis heute seine eigenen Gesetze hat, musste man bei ANSMANN immer wieder einmal feststellen. Heute ist man wieder bei den kunststofffreien Verpackungen angekommen, nachdem zwischenzeitlich der Kundendruck doch zum Blistereinsatz geführt hatte. „Wir waren manches mal der Zeit ein wenig voraus", ist der Kommentar von Tobias Breitinger, der froh ist, dass es eine immer größere Sensibilität für diese Themen bei den Endkunden wie auch im Handel gibt.

Aus dieser Tradition heraus versteht sich von selbst, dass auch bei den Arbeitsleuchten entsprechende Materialien für die Kunststoffgehäuse eingesetzt werden, die wiederum selbst recyclingfähig sind, und kunststofffreie Verpackungen Pflicht sind. Aber das ist nur ein kleiner Teil der zahlreichen Nachhaltigkeitsmaßnahmen, die über die reinen Produktaspekte hinaus im Unternehmen umgesetzt werden. ■

Die Arbeitsleuchte WL11500R lässt sich extrem einfach vom Stativ lösen und an integrierten Haken aufhängen oder einfach auf magnetische Flächen aufklicken.

DER WIHA SPEEDE POCKETDRIVE

Mit dem richtigen Dreh ins Herbstgeschäft

Der neue E-Schraubendreher speedE PocketDrive von Wiha ist bereit, im Herbst für den richtigen Umsatzschwung zu sorgen. Sein Marktdebüt auf den Frühjahresmessen gab den Auftakt zu einem durchweg erfolgreichen Verkaufsstart. Daran anknüpfend biete er nun dem Handel die perfekte Gelegenheit, mit einem innovativen Produkt für eine breites Klientel, die Verkaufszahlen für die florierende Herbstzeit zu steigern, wie sich Wiha Marketingleiter Sven Wilde sicher ist.

Wiha Marketingleiter Sven Wilde sieht im PocketDrive großes Potenzial für einen zusätzlichen Umsatzschwung im Herbst. (Fotos: Wiha/Friedmann)

„Der speedE PocketDrive ist nicht einfach nur ein weiterer E-Schraubendreher – er ist ein echtes Multitalent. Ob im Elektrobereich, in der Montage, im Möbelbau oder bei anderen handwerklichen Tätigkeiten: Mit dem PocketDrive werden Schraubarbeiten nicht nur schneller, sondern auch deutlich kraftsparender und schonender für Muskeln und Gelenke ausgeführt", erläutert Wilde und beschreibt seine Funktionsweise näher: „Er bietet Anwendern die Wahl zwischen zwei Materialschutz-Leveln, die bei sensiblen Arbeiten für das nötige Feingefühl sorgen oder bei kraftvolleren Schraubvorgängen ordentlich Power liefern. Dank der integrierten LED-Leuchte eignet er sich zudem hervorragend für Arbeiten in dunklen oder schlecht beleuchteten Umgebungen, was ihn zum perfekten Helfer für die Herbst- und Wintermonate macht."

Der PocketDrive sei die logische Sortimentserweiterung zum bereits im Markt fest etablierten und erfolgreichen speedE electric II, der schwerpunktmäßig auf die Bedürfnisse des Elektrohandwerks ausgelegt ist. „Unser Ziel war es, eine Variante zu entwickeln, die den Alltag einer breiten Anwendergruppe noch weiter erleichtert. Mit dem PocketDrive ist uns das gelungen", freut sich Sven Wilde.

SHK-Profi Bruno Friedmann alias Nample erreicht mit seinen Posts über 230.000 Follower über seinen Instagram-Kanal. Dass er den PocketDrive im Einsatz hat, teilt er mit seinen Fans per Kurzvideo.

Vielseitig im Einsatz bei Bruno Friedmann: Der Wiha E-Schraubendreher speedE PocketDrive.

STARKE FEATURES UND EINE BREITE ZIELGRUPPE

Das kompakte, leichte Design ermöglicht nicht nur den Einsatz in beengten Arbeitsumgebungen oder bei Überkopfverschraubungen, sondern sorgt auch dafür, dass der E-Schraubendreher problemlos in der Hosentasche transportiert werden kann. Die integrierten LED-Spots sorgen zudem für eine optimale, schattenfreie Ausleuchtung des Arbeitsbereichs. Auch der Bitwechsel gestaltet sich dank des magnetischen Bithalters einfach und sicher. Mit der im Set enthaltenen 30-teiligen Bit-Box, ist der Nutzer für nahezu jede Aufgabe gerüstet. Per USB-C Kabel kann der PocketDrive einfach aufgeladen werden.

Für den Fachhandel bedeutet dies: Ein Produkt, das eine breite Zielgruppe anspricht – vom Hobby-Handwerker bis zum Profi. Sven Wilde unterstreicht das damit verbundene Potenzial: „Besonders im Herbst, wenn die Nachfrage nach praktischen und vielseitigen Tools steigt, bietet der PocketDrive eine ideale Möglichkeit, das eigene Sortiment zu erweitern und damit das Herbstgeschäft anzukurbeln."

WIHA UNTERSTÜTZT DEN FACHHANDEL

Mit einer breiten Palette an Marketing- und Verkaufsinstrumenten steht der Traditionshersteller als Sparringspartner bereit, um den Handel am Point of Sale oder online fit für die Vermarktung des speedE PocketDrive zu machen. Dafür bietet Wiha umfassendes Bild- und Videomaterial, um den PocketDrive digital optimal zu präsentieren. Unterstützt wird dies durch begleitende Social-Media-Kampagnen, die auf die Besonderheiten des Produkts eingehen und die Reichweite erhöhen.

Nicht nur auf den Frühjahrsmessen konnte der

Ein leuchtstarker LED-Ring sorgt für eine schattenfreie Beleuchtung der Arbeitsumgebung. Der Bit-Wechsel mit dem magnetischen Bithalter erfolgt einfach und sicher.

Im Set enthalten sind neben speedE PocketDrive eine 30-tlg. Bit-Box, eine praktische Transporttasche sowie ein USB-Ladekabel.

PocketDrive für Furore sorgen, auch in den sozialen Medien stößt er auf positives Echo. So beschreibt beispielsweise der in der Branche bekannte SHK-Profi Bruno Friedmann alias ‚Nample' mit derzeit 234.000 Followern auf Instagram auf Anfrage den Wiha E-Schraubendreher so: „Für mich hat der PocketDrive mehr als nur den ‚Dreh raus'. Ich kann ihn für unterschiedlichste Tätigkeiten einsetzen. Vor allem wende ich ihn zum Abklemmen der EL-Anschlüsse an. Aber genauso bei vielen Arbeiten, die bei Heizungssanierungen anfallen, wie zum Beispiel bei Demontagen von alten Schaltern, Steuerungen und Reglern."

Bühnen wie Instagram & Co. sind heute enorme Multiplikatoren für die Bekanntheit von Marken und Produkten. Es wird innerhalb einer riesigen Gruppe interagriert, diskutiert und vor allem Aufmerksamt erzeugt. Sogenannte „Shorts, Reals oder Stories" bzw. Kurzvideos wie die von Nample mit dem PocketDrive gelten daher als wertvolle Puzzleteile, die für eine Extra-Portion Nachfrage am Markt sorgen können. „Clevere Handwerkzeug-Lösungen wie der PocketDrive zählen für die Online-Community immer zu sehr beliebten Themen", wie auch Wilde bestätigt. „Tools, die die Arbeit erleichtern, Tätigkeiten schneller machen und dazu noch vielseitig einsetzbar sind, ‚matchen' einfach mit der Lust der Handwerkzeug-Fans, neue, innovative Wege zu gehen und gemeisam besser zu werden."

Alles in allem – bzw. im Falle des PocketDrive „als Einer für alle" – bietet er das Potenzial für einen ordentlichen Schwung für die anstehenden Monate, sowohl für den Handel als auch für das Handwerk. ■

INNOVATIONEN BEI HANDWERKZEUGEN

Nah an den Baustellen

Durch neue Baumaterialien, Veränderungen bei der Technik oder die Renaissance tradierter Bauweisen ändern sich auch die Ansprüche an die einzusetzenden Werkzeuge. Mit welchen Produkten und Ideen reagieren die Hersteller von Handwerkzeugen auf diese Veränderungen, wie schafft man es, immer wieder innovative Werkzeuge zu entwickeln und wie werden diese wirkungsvoll bekannt gemacht. Wir haben einigen Herstellern unsere Fragen gestellt.

Detlef Seyfarth, Leitung Marketing Wera Werkzeuge GmbH

ProfiBörse: Wie lassen sich bewährte und traditionsreiche Werkzeuge immer wieder neu erfinden?

Detlef Seyfarth: Viel hängt hier vom inneren Feuer bei den an Innovationen beteiligten Teams ab. Wer sich niemals zufrieden gibt und immer weiter auf einzelnen Produktthemen herumdenkt, dem werden auch immer wieder Ideen einfallen.

Wie stark haben neue Materialien und veränderte Bauweisen Einfluss auf die Entwicklung neuer Handwerkzeuge?

Neue Materialien können neue Werkzeuge erfordern. Ein Beispiel: Edelstahl sollte nur mit Edelstahlwerkzeugen verschraubt werden. Daher hat sich Wera schon vor vielen Jahren mit Edelstahl beschäftigt, industrietaugliche Edelstahl-Werkzeuge auf den Markt gebracht und damit neue Nachfragen bedienen können.

Auch veränderte Bauweisen üben großen Einfluss aus. Ein Beispiel: Objekte werden immer kompakter. Damit nimmt auch der mögliche Platz für Schraubarbeiten immer weiter ab. Große Werkzeuge kommen somit oft gar nicht mehr bis an die Schraube ran. Die Elemente in Objekten sind auch oft so eng verbaut, dass man gar nicht mehr richtig gut ausholen kann. Daher steigen auch die Anforderungen an die Kompaktheit bei Werkzeugen.

Ein weiterer Grundsatz ergibt sich ebenfalls daraus: Je kleiner der Rückholwinkel, umso besser. Daher hat Wera zum Beispiel den Maulschlüssel Joker 6003 entwickelt, der nur noch 15° für seinen Rückholwinkel benötigt.

Wie stark ist der Anteil der Anwender an der Entwicklung neuer Handwerkzeuge, kommen auch Impulse aus dem Handel?

Neue Impulse kommen von Anwendern, vom Handel, von völlig artfremden Bereichen und durchaus auch vom Gesetzgeber. Neue Anwendungsbereiche wie Photovoltaik sorgen für neue Nachfragen. Auch nach Produkten, die es in der Vergangenheit nicht gab. Zahlen, Daten, Fakten, aber natürlich auch Fachgespräche mit dem Handel geben Einblick in wichtige Trends, mit denen sich ein Hersteller befassen sollte. Aktuell lässt sich zum Beispiel ein Trend nach Schaumstoffeinlagen erkennen, die in Werkstattwägen und vielen weiteren Anwendungsbereichen zum Einsatz kommen. Auf die Frage nach dem Warum für genau diese Produktidee gibt die Anwenderschaft stets ähnliche Antworten:

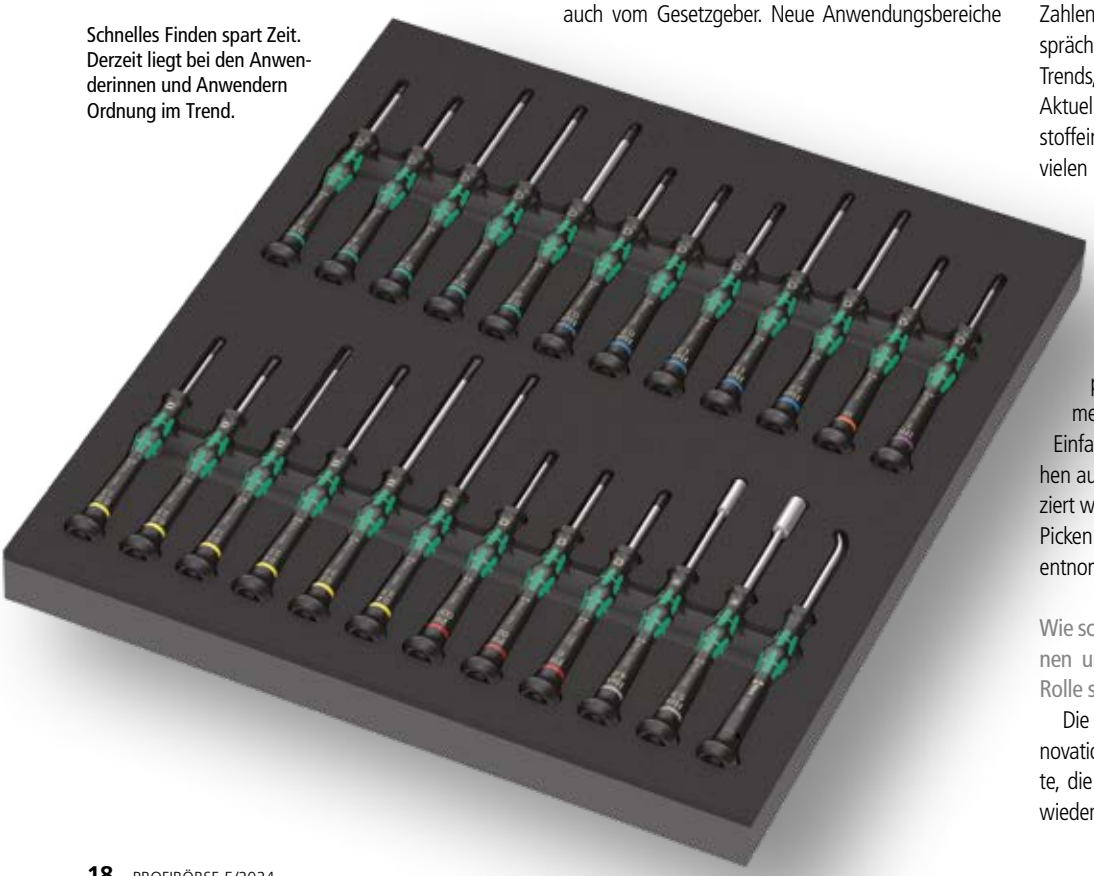
Leichtes Finden: Jedes Werkzeug hat seinen Platz.

Mein Werkzeug bleibt komplett: Am Arbeitsplatz vergessenes Werkzeug wird sofort bemerkt.

Einfach praktisch: Der Schaum kann im Handumdrehen auf der Werkbank oder im Werkstattwagen platziert werden.

Picken leicht gemacht: Die Werkzeuge können leicht entnommen und zurückgeführt werden.

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



Schnelles Finden spart Zeit. Derzeit liegt bei den Anwenderinnen und Anwendern Ordnung im Trend.

Wie schaffen Sie es, als Marke bei den Anwenderinnen und Anwendern präsent zu bleiben, welche Rolle spielt der Handel dabei?

Die Marke muss mit Inhalten begeistern. Produktinnovationen und immer wieder neue emotionale Inhalte, die zur Marke passen müssen, sorgen für einen wiederkehrenden Kommunikationsfluss.

Der AluTec Framinghammer: Eine einzigartige Kombination aus Aluminium und Stahl vereint in einem Hammerkopf.

Daniel Gasperi, Vertriebs- und Marketingleiter Picard GmbH

Daniel Gasperi, Vertriebs- und Marketingleiter Picard GmbH. (Fotos: Picard)

ProfiBörse: Wie lassen sich bewährte und traditionsreiche Werkzeuge immer wieder neu erfinden?

Daniel Gasperi: Hämmer – das ist, was wir bei Picard richtig gut können. Aber auch andere Hersteller können Hämmer. Wo liegt also unsere wahre Stärke? Unsere Kunden schätzen uns für das, was wir „Verstehen und Machen" nennen. Wir haben echtes Interesse und tiefes Verständnis für die Bedürfnisse und Herausforderungen der Handwerker weltweit. Dieses Wissen, kombiniert mit unserer historischen Prägung und Erfahrung, erlaubt es uns, hochwertige und langlebige Werkzeuge zu entwickeln

Wie stark haben neue Materialien und veränderte Bauweisen Einfluss auf die Entwicklung neuer Handwerkzeuge?

Bei Picard steht der Handwerker im Mittelpunkt, und das spiegelt sich in allem, was wir tun, wider. Auch in der Entwicklung neuer Hämmer. Das zeigt allein schon die Breite unseres Hammersortiments. Egal, ob Dachdecker, Zimmerer, Klempner oder Galabauer, wir haben für all diese Gewerke verlässliche und langlebige Werkzeuge, die den Alltag des Handwerks einfacher und effizienter machen. Jüngstes Beispiel dafür ist die neue AluTec Serie – der Alutec Latthammer oder auch der AluTec Framinghammer. Eine einzigartige Kombination aus Aluminium und Stahl vereint in einem Hammerkopf.

Wie stark ist der Anteil der Anwender an der Entwicklung neuer Handwerkzeuge, kommen auch Impulse aus dem Handel?

Groß! Aus dem Alltag der Handwerker heraus entwickelt wurde z.B. die Problemlöser-Serie von Picard, zu der unter anderem ein Einhandmeißel (Meißelmeister), ein spezieller Latthammer für den Betonschalungsbau (Betonschalmeister) und ein Kanaldeckelhammer als täglicher Begleiter für den Wasserwerker gehören. Wir hören hin, pflegen den Kontakt zu den Handwerkern und gewinnen Erkenntnisse, um die Produkte weiter zu verbessern.

Wie schaffen Sie es, als Marke bei den Anwenderinnen und Anwendern präsent zu bleiben, welche Rolle spielt der Handel dabei?

Wir sind auf den Leitmessen vieler Handwerksbranchen in ganz Europa präsent. Darüber hinaus auch auf regionalen Messen, wie z.B. die Nordbau, gemeinsam mit dem ortsansässigen Handel. Bis hin zu den Hausmessen der Händler. Weiter sind wir Sponsoren u.a. bei der Dachkrone - dem deutschen Dachpreis, um eng mit den führenden Betrieben unserer Branche im Austausch zu sein. Alles dazu, die Nachfrage im Handel anzukurbeln, da wir keinen Direktverkauf unserer Hämmer anbieten.

bedrunka+hirth
Workplace up to date – mehr Raum zum Arbeiten

Ist-Analyse, Beratung, Planung und Montage aus einer Hand!

Wir schaffen individuelle Lösungen und unterstützen Sie gerne auf dem Weg zu Ihrer perfekten Arbeitsplatzgestaltung.

www.bedrunka-hirth.de

Michael Kleinbongartz, CEO Kukko

ProfiBörse: Wie lassen sich bewährte und traditionsreiche Werkzeuge immer wieder neu erfinden?

Michael Kleinbongartz: Das Prinzip der zerstörungsfreien Demontage ist seit Unternehmensgründung 1919 maßgeblich für die Mehrheit der Kukko Werkzeuge. Diese finden ihre Hauptanwendung in allen Bereichen der Mobilität mit einem Schwerpunkt bei Antrieben. Bekanntlich unterliegt dieser Bereich in besonderem Maße einem stetigen Wandel mit fortlaufenden Weiterentwicklungen. Daraus ergeben sich gerade für uns immer neue Herausforderungen, auch wenn wir mit jeder neuen Entwicklung die DNA unserer Traditionswerkzeuge niemals verlassen. Gleichzeitig stehen uns dank der Automatisierung von Produktionsabläufen und KI-gestütztem Wissensmanagement völlig neue Herstellmöglichkeiten zur Verfügung. Aktuell sind im Zusammenhang mit Arbeitssicherheit und Umwelt folgende Themen besonders relevant: Ergonomie, schonende De- und Montage, nachhaltige Materialien und einwandfreie und schnelle Lieferketten.

In diesem Sinne wurde zum Beispiel die Mehrheit unserer Abziehwerkzeuge mit einer Hakenöse ausgestattet, die Halt für eine Fallsicherung bietet. Mit diesem Sicherheitsmechanismus wird der Abzieher vor dem Herunterfallen gesichert, so dass das Verletzungsrisiko am Arbeitsplatz minimiert wird.

Wie stark haben neue Materialien und veränderte Bauweisen Einfluss auf die Entwicklung neuer Handwerkzeuge?

Gerade bei der Demontage, der Kernanwendung, hat sich in der letzten Dekade vieles verändert. Während man Anfang der 2000er noch häufig bedenkenlos zum Hammer gegriffen hat, um mittels Kraft das Bauteil zu lösen, geht es heute um schonendes Abziehen. Hier stehen Kraft- und Druckverteilung im Vordergrund, so dass Oberflächen nicht beschädigt werden. Gleichzeitig sind Präzision und Ergonomie entscheidend bei der Produktauswahl.

Die Entwicklung neuer Produkte kann sich auch auf die Bauweise bestehender Werkzeuge auswirken. Für ein kraftsparenderes Spannen ohne großen Reibungsverlust sowie das Vermeiden von unnötigen Wartungsarbeiten hat Kukko die bisherigen Drucklager in den Traversen durch die Power Nut ersetzt. Je nach Einbausituation ermöglicht die Power Nut eine gesteigerte Zug- bzw. Druckkraft, wodurch sich Kräfte aufbringen lassen, die ansonsten nur durch Hydraulik erreicht werden können.

Wie stark ist der Anteil der Anwender an der Entwicklung neuer Handwerkzeuge, kommen auch Impulse aus dem Handel?

Handelspartner tragen durchaus Wünsche der Endverbraucher an uns weiter. So können aus individuellen, kundenseitigen Anforderungen neue Produkte entstehen. Dabei kommt es auch vor, dass uns Anwendungsbilder zugeschickt werden, die eine mögliche Zusatzfunktion eines Kukko Werkzeugs zeigen, die wir als Benefit gar nicht beworben haben. So profitieren auch wir von der Expertise, dem Know-how und Engagement unserer Kunden.

Häufiger tritt jedoch der Fall ein, dass sich Kunden mit ihren Sonderwünschen direkt an uns wenden. Für unsere Industriekunden entwickeln wir individuelle Lösungen und Spezialwerkzeuge. Ein schönes Beispiel für eine Produktneuerscheinung auf Basis einer Kundenanfrage ist der Passstift-Auszieher mit Gleithammer der Baureihe 223-2. Hierbei handelt es sich um ein Spezialwerkzeug zur Demontage von Spann- und Kerbstiften.

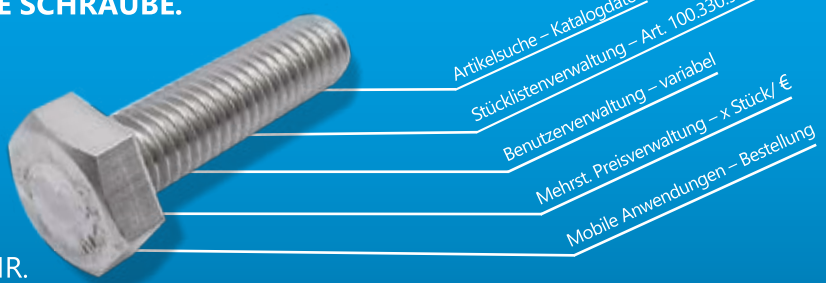
Michael Kleinbongartz, CEO Kukko.

Wie schaffen Sie es, als Marke bei den Anwenderinnen und Anwendern präsent zu bleiben, welche Rolle spielt der Handel dabei?

Bei aller Leidenschaft für die Produktion von analogen Abziehwerkzeugen lebt Kukko mit digitalem Spirit und setzt auf den Einsatz einer multimedial ausgerichteten Kommunikationsstrategie. Diese verzahnt die interne IT und ihre Systeme mit den nach außen sichtbaren Medien. Das zentrale Steuerungssystem ist immer das Warenwirtschaftssystem (ERP). Direkt daran angebunden ist die Produktdatenbank (PIM) mit über 3.000 Artikeln. Beide Plattformen speisen sämtliche kommunikative Medien und Touchpoints wie Website, Newsletter, Printmedien und Produktfinder und sichern somit ein fortlaufendes Update aller Produktmerkmale.

Zylinderbuchsenauszieher K-16-A mit Power Nut zur Erhöhung der Zugkraft. (Fotos: Kukko)

FÜR MANCHE IST ES NUR EINE SCHRAUBE.



MIT GEVIS ERP WISSEN SIE MEHR.
Seit über 30 Jahren entwickeln wir maßgeschneiderte Software-Lösungen, die Durchblick in jede Branche bringen.
www.gws.ms

GWS Unternehmensgruppe

Optimierungspotenzial wird immer ausgenutzt, so beim Einsatz von regranuliertem Kunststoffmaterial und Rezyklat für die Erstspritzung der SoftFinish Schraubendreher oder die chromfreien Klingen der VDE-Schraubendreher bei Wiha.

Sven Wilde, Marketingleiter Wiha Werkzeuge GmbH

ProfiBörse: Wie lassen sich bewährte und traditionsreiche Werkzeuge immer wieder neu erfinden?

Sven Wilde: Durch kontinuierliches Hinterfragen und Verbessern. Dabei geht es darum, die Bedürfnisse und Arbeitsprozesse der Anwender genau zu verstehen. Wo gibt es Herausforderungen oder Verbesserungspotenziale? Durch die Analyse dieser „Schmerzpunkte" können wir entscheiden, ob eine Optimierung von Material, Funktion oder Design die Lösung ist oder ob es sogar sinnvoll ist, eine völlig neue Produktkategorie zu entwickeln. Ein gutes Beispiel ist der Übergang vom klassischen Schraubendreher zum E-Schraubendreher: Ein traditionelles Handwerkzeug wird durch elektrische Unterstützung in puncto Schnelligkeit, Ergonomie und Funktionalität auf eine neue Ebene gehoben. Und das, ohne dabei die Vorteile zu verlieren, die ein Schraubendreher gegenüber einem Powertool hat.

Sven Wilde, Marketingleiter Wiha Werkzeuge GmbH. (Fotos: Wiha)

Wie stark haben neue Materialien und veränderte Bauweisen Einfluss auf die Entwicklung neuer Handwerkzeuge?

Neue Materialien und Bauweisen eröffnen große Chancen für die Weiter- oder Neuentwicklung von Handwerkzeugen. Ich denke hierbei besonders an die Themen Nachhaltigkeit und Ergonomie. Die stetige Prüfung sämtlicher Prozesse hinsichtlich ihres nachhaltigen Optimierungspotenzials innerhalb der Kreislaufwirtschaft bzw. des Produktlebenszyklus nimmt kontinuierlich Einfluss darauf. Der Einsatz von regranuliertem Kunststoffmaterial und Rezyklat für die Erstspritzung unserer SoftFinish Schraubendreher oder die chromfreien Klingen der VDE-Schraubendreher sind dafür nur zwei Beispiele. Ebenso entscheiden immer auch ergonomische Gesichtspunkte über die Gestaltung einzelner Produktparameter. Leichtere und ergonomisch optimierte Werkzeuge entlasten die Anwender und schützen deren Gesundheit. Weitere Einflussfaktoren sind heute technologische Innovationen, die die Erfindung und Entwicklung digitaler oder smarter Tools ermöglichen.

Wie stark ist der Anteil der Anwender an der Entwicklung neuer Handwerkzeuge, kommen auch Impulse aus dem Handel?

Unser Blick richtet sich während der Ideenfindung als auch bei deren Weiterentwicklung immer sehr stark nach außen. Wir suchen aktiv den Dialog mit dem Handwerk, um die realen Bedürfnisse und Herausforderungen zu verstehen. So stellen wir sicher, dass unsere Entwicklungen praxisnah und relevant sind. Es ist uns wichtig, dass die Produkte nicht nur theoretisch gut klingen, sondern in der Praxis überzeugen. Feedback aus dem Handel hilft uns ebenfalls zu verstehen, welche Bedürfnisse und Wünsche unsere Kundinnen und Kunden haben, bzw. welche Informationen benötigt werden. Diese Impulse ermöglichen es uns, die passenden Instrumente einzusetzen, die auf die spezifischen Bedürfnisse abgestimmt sind.

Wie schaffen Sie es, als Marke bei den Anwenderinnen und Anwendern präsent zu bleiben, welche Rolle spielt der Handel dabei?

Um als Marke präsent zu bleiben, setzen wir auf authentische Kommunikation über alle Kanäle – online und offline, über Social Media, unsere Website sowie traditionelle Plattformen wie Fachzeitschriften und Messen. Unser Kommunikationsmaterial ist praxisnah, ehrlich und informativ. Messeteilnahmen, Aktionen wie der Community Day und unsere digitalen Aktivitäten ermöglichen uns den Austausch, direktes Feedback zu erhalten und als Partner wahrgenommen zu werden. Der Handel bietet uns als Bindeglied zum Handwerk eine enorm wichtige Bühne. Hier entscheidet sich, welches Produkt gekauft wird. Präsentation, Beratung und Information – Faktoren wie diese beeinflussen sehr stark die Kaufentscheidung und vor allem: Ob das entsprechende Produkt auch wirklich am besten zum benötigten Bedarf passt. Unsere Aufgabe ist es, unseren Partnern das beste Material zur Verfügung zu stellen, um diesen Service optimal zu unterstützen.

MEIN KOFFER
immer parat.

Jetzt entdecken auf
www.parat.de

PARAT®
DER WERKZEUGKOFFER

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

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

ProfiBörse: Wie lassen sich bewährte und traditionsreiche Werkzeuge immer wieder neu erfinden?

Carsten Scholz: Einer der wichtigsten Ausgangspunkte ist es, den Anwendern immer gut zuzuhören, genau zu schauen, wie sie arbeiten und wie sich Arbeitsabläufe möglicherweise verändern, verändert haben. Daraus ergibt sich dann oftmals die Notwendigkeit zur Anpassung oder einer gänzlichen Neuentwicklung der Produkte.

Beispiel Kabel abisolieren: Früher nutzte man dazu Abisoliermesser oder andere Werkzeuge. Damals ging es um „klassische" Elektrik, heutzutage sind es hingegen oft komplexe elektronische Bus-Systeme, oftmals mit Glasfaserkabel, die spezielle Werkzeuge benötigen, um den Lichtleiter nicht zu beschädigen.

Es gibt auch immer mehr Anforderungen an Verschraubungen mit schutzisolierten Werkzeugen als früher. Für viele dieser elektrischen Bauteile in Schaltschränken oder an Elektrofahrzeugen sind vermehrt Drehmomente vorgeschrieben, die mit spannungsgeschützten, schutzisolierten Produkten angezogen werden müssen. Für Arbeiten unter Spannung bis 1000 Volt hat Hazet speziell seine schutzisolierten Drehmomentschlüssel entwickelt, die das „klassische" Drehmoment-Programm auf sinnvolle Weise erweitern.

Beispiel veränderte Anforderungen an Größen von Werkzeug-Aufbewahrungsbehältnissen: Wir haben verstärkt beim genauen Hinschauen auf die Anwenderbedürfnisse den Trend nach kompakten Werkzeug-Aufbewahrungsbehältnissen identifiziert. Genauer gesagt, den Bedarf nach intelligenten, themenorientiert zusammengestellten Werkzeugkasten-Lösungen. Hierauf haben wir unsere SmartCase Linie und unsere praktischen SmartHolder entwickelt.

Wie stark haben neue Materialien und veränderte Bauweisen Einfluss auf die Entwicklung neuer Handwerkzeuge?

Die stetig wachsende Ausnutzung vorhandenen Bauraums sowie das ständige Streben nach immer kompakteren Lösungen, egal ob in der Industrie, bei Automobilen oder in der Haustechnik, gibt auch den klassischen Handwerkzeugen wie Schraubenschlüsseln oder Knarren immer weniger Platz zur problemlosen Betätigung der Schraubverbindung. Mit seiner HiPer (High Performance) Feinzahn-Umschaltknarren Serie entwickelte Hazet Lösungen für ¼", ⅜" und ½" Abtriebe. Hier lösten die Hazet Ingenieure den Widerspruch, dass große Zähne größere Drehmomente und kleine Zähne kleinere Drehmomente aufbringen können. Die neue HiPer Serie verfügt einerseits mit Ihren 90 Zähnen und einem kleinen Betätigungswinkel von NUR 4° über eine hohe Präzision und andererseits, beispielsweise bei den ½" Knarren über mächtig Power mit einem starken Anzugsmoment von 1000 Nm.

Es geht immer enger zu, auch für die Handwerkzeuge. Mit seiner HiPer (High Performance) Feinzahn-Umschaltknarren Serie entwickelte Hazet Lösungen für ¼", ⅜" und ½" Abtriebe.

Wie stark ist der Anteil der Anwender an der Entwicklung neuer Handwerkzeuge, kommen auch Impulse aus dem Handel?

Der Anteil der Impulse, die von der Anwenderseite kommen, ist groß und für uns besonders wichtig. Er ergibt sich u.a. aus dem regelmäßigen Kontakt unserer Fachberater auf unseren Infowagen, die tagtäglich im gesamten Bundesgebiet gemeinsam mit dem Handel bei unseren Kunden vor Ort sind. Weitere wichtige Impulse gewinnen wir ebenfalls auf den über 60 Messen, an denen wir jährlich teilnehmen. Vom Handel hingegen bekommen wir eher Hinweise über gesehene Produkte verbunden mit der Bitte, diese auch in Hazet Qualität mit in unser Produkt-Programm aufzunehmen und zu liefern.

Wie schaffen Sie es, als Marke bei den Anwenderinnen und Anwendern präsent zu bleiben, welche Rolle spielt der Handel dabei?

Dies erfolgt auf verschiedenen Ebenen. So bieten wir dem Handel bei Bedarf regelmäßige Schulungen an. Diese können vor Ort beim Handel stattfinden oder auch Inhouse bei Hazet in unserem Show- und Schulungszentrum. Insbesondere für den Bereich der Drehmomentwerkzeuge werden regelmäßig Schulungen durchgeführt.

Zur Ansprache der Endverbraucher nutzen wir die Möglichkeiten, die uns die Social Media Kanäle bieten, indem wir nahezu täglich Informationen über Produkte, Problemlösungen und Anwendungsbeispiele in Form von attraktiven Fotos, Produkt- und Anwendungsvideos posten. So informieren wir unsere Community, schaffen Bedarfe, die dann wieder eine Nachfrage beim Handel generieren, den wir dadurch unterstützen.

Robuster Trolley lässt keine Wünsche offen

Mit dem Werkzeug-Trolley 13230 WT/TS bietet Stahlwille eine universelle Lösung für Service und Reparaturen im industriellen Umfeld.

Durchdachte Details für eine intelligente Werkzeugaufbewahrung: Mit dem Werkzeug-Trolley 13230 WT/TS bietet Stahlwille eine universelle Lösung für Service und Reparaturen im industriellen Umfeld. Bestückt mit einem 160-teiligen Werkzeugsatz, können sich Techniker darauf verlassen, stets das passende Werkzeug zur Hand zu haben und auch ungeplante Arbeiten zuverlässig und sicher ausführen zu können. Ob QuickRelease-Feinzahnknarre mit Zubehör, verschiedene Schraubendreher-Sätze, Maulschlüssel oder Zangen – an alles ist gedacht. Auch Werkzeuge wie ein Schlosserhammer, eine Metallsäge, ein Magnetheber und eine praktische Stableuchte gehören zur Ausstattung.

Sämtliches Werkzeug bietet die gewohnt hohe und kompromisslose Stahlwille-Qualität – in puncto Material und Standfestigkeit ebenso wie in Sachen Ergonomie und Sicherheit. So reduziert beispielsweise das markante T-Profil der Maul- und Ringschlüssel das Gewicht. Die im Werkzeugsatz enthaltene 1/2" Feinzahnknarre ist mit einer QuickRelease-Sicherheitsverriegelung ausgestattet. Ein- und Aufsteckwerkzeuge werden damit zuverlässig in der Aufnahme fixiert. Gleichzeitig erlaubt das System einen schnellen Werkzeugwechsel auf Knopfdruck. Ein Arbeitswinkel von nur 4,5° ermöglicht präzises Arbeiten auch in beengten Räumen.

Im Koffer bieten insgesamt fünf Schubladen mit drei verschiedenen Höhen ausreichend Platz, um das Werkzeug übersichtlich zu verstauen. Der obere Deckel ist zur sicheren Fixierung mit Noppenschaum ausgekleidet. Alle Schubladen haben einen Auszug-Stopp. Sie können zudem einzeln entnommen und am Arbeitsplatz griffbereit platziert werden. Zum Lieferumfang gehören auch zwei Schubladendeckel. Damit können entnommene Schubladen sicher verschlossen und als separate Werkzeugkoffer genutzt werden.

Für die Werkzeugablage in den Schubladen nutzt Stahlwille das Tool Control System TCS, bei dem jedes Werkzeug seinen definierten Platz hat. Das macht eine schnelle Überprüfung der Vollständigkeit besonders einfach.

Der äußerst robuste und belastbare Trolley aus schlagfestem Polypropylen verfügt über genau die Stabilität, die unter rauen Arbeitsbedingen gefordert wird. Komplett bestückt mit dem 160-teiligen Werkzeugsatz wiegt der Trolley 27 kg. Dank zweier Leichtlauf-Doppelrollen und einem ausziehbaren Teleskopgriff gelingt der Transport direkt zum Einsatzort auch bei längeren Fußwegen ohne Anstrengung. Muss die Box getragen werden, gibt es dafür links und rechts je einen ausklappbaren Handgriff. Die maximale Traglast des Koffers beträgt 60 kg. ■

Übersicht auf einen Blick: Das Tool Control System mit definierten Formen ermöglicht eine sichere Lagerung und einfache Prüfung der Vollständigkeit der Werkzeuge. (Fotos: Stahlwille)

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

TYROLIT

ADVERTORIAL

HERAUSFORDERUNG PRIVATE LABEL

Erfolgreiches Gesamtpaket

Sich in den Dienst der Kunden zu stellen, hat für Private Label-Hersteller eine besondere Bedeutung. Was es bedeutet, den Erfolg anderer Marken als der eigenen im Fokus zu haben, erörterten wir mit Niklas Kübler, Produktmanager bei der Orbis Will GmbH + Co. KG, Ahaus.

ProfiBörse: Wie bleibt man als reiner Private Label-Hersteller von Werkzeugen mit einer Produktion in Deutschland konkurrenzfähig?

Niklas Kübler: Der Wettbewerb durch internationale Hersteller hat massiv zugenommen. Wir müssen für unsere Kunden ein Paket anbieten, das sowohl qualitativ hochwertig als auch wettbewerbsfähig im Preis ist. Der Handel erwartet von uns als Private Label-Hersteller maßgeschneiderte Lösungen, die genau auf seine Zielgruppe abgestimmt sind. Diese Lösungen umfassen nicht nur das Produkt selbst, sondern eine partnerschaftliche Zusammenarbeit, um die Produkte bestmöglich an die Anwender vermarkten zu können. Unsere Flexibilität und Differenzierungsmöglichkeiten der Produkte bilden den Kern unseres Private-Label-Geschäfts. Wir bieten ein breites Spektrum für unsere Kunden an: von diversen Griffhüllen und Farbkombinationen über verschiedene Ausführungen der Stahl-Oberfläche bis hin zu individueller Bedruckung und Verpackung.

In der Produktion setzen wir auf Effizienz und Qualität durch modernste Fertigungstechnologien. Ein entscheidender Baustein hierfür ist z. B. die zunehmende Automatisierung und Digitalisierung sowie auch der Einsatz von künstlicher Intelligenz im Produktionsprozess. So lassen sich beispielsweise Qualitätskontrollen einzelner Prozessschritte mit einer Fehlerquote gegen Null umsetzen.

Welche Rolle spielen die Faktoren Qualität und Nachhaltigkeit dabei?

Qualität und Nachhaltigkeit sind eng verbunden, denn hochwertige, langlebige Produkte sind ressourcenschonend und daher per se nachhaltig. Unsere Handelspartner setzen auf Produkte, die langlebig sind und den hohen Anforderungen im Handwerk gerecht werden.

Dabei gehen wir über das gesetzliche Mindestmaß hinaus: Unsere REACH-Konformität ist selbstverständlich, zusätzlich finden sich in unserem Kunststoffgranulat beispielsweise keine Phthalate. Hinzu kommt, dass ein Teil der Angüsse aus der Kunststoffproduktion sortenrein recycelt wird, sodass wir die Materialien im Kreislauf halten und Abfall reduzieren.

Niklas Kübler, hier vor einer Spritzgussmaschine, präsentiert eine der neuesten Entwicklungen von Orbis Will, die 3K-Hülle für VDE-Zangen.

Unsere innovative, minimalistische Verkaufs- und Präsentationsverpackung mit dem Y-clip wurde schon bei deren Einführung vor über 40 Jahren Trendsetter und Vorbild für andere. Diesen Weg zur Müllvermeidung gehen wir in allen Bereichen weiter.

Wir haben 2016 unser Energiemanagementsystem nach DIN EN ISO 50001 eingeführt und setzen auf energieeffiziente Maschinen und moderne Heizungssysteme. Besonders hervorzuheben ist unser Drucklufsystem, das sogar staatlich gefördert wurde, sowie unsere Umstellung auf LED-Beleuchtung im gesamten Betrieb.

Hat das Thema bspw. einer umweltfreundlichen Produktion für ein Handwerksunternehmen wirklich Relevanz?

Definitiv, denn der Druck kommt nicht nur von Seiten der Gesetzgebung, sondern auch von Handwerksbetrieben, die zunehmend umweltbewusster handeln. Der Handel fordert von uns, dass wir diese Aspekte der Nachhaltigkeit und Ethik in die Produktions-prozesse einfließen lassen, um ihren Marken ein umweltfreundliches Image zu verleihen. Auch bei Handwerksunternehmen wird Nachhaltigkeit immer wichtiger, da sie ihre eigenen Abläufe und Einkaufsentscheidungen zunehmend an umweltfreundlichen Kriterien ausrichten.

Im Vergleich dazu unterliegen asiatische Hersteller mitunter weniger strengen Vorschriften als wir in Europa und speziell Deutschland. Jeder Importeur fern-

Die MIG-Electro bietet sechs Funktionen in einer Zange: Ziehen von Drähten und Kabeln, präzises Führen und Manipulieren, Abisolieren, Crimpen von Aderendhülsen sowie eine scherende Schneide für quetschfreies Schneiden von Kupfer- und Aluminiumkabeln. Durch die schlanke Form lassen sich auch schwer zugängliche Stellen erreichen und mit der kantigen Spitze z. B. Unterputzdosen durchstoßen und entgraten.

östlicher Ware muss zunächst einmal die Übereinstimmung der angebotenen Ware mit den hier geltenden Vorgaben sicherstellen – eine nicht zu unterschätzende Herausforderung, die wir als Hersteller in Deutschland nicht haben. Durch unsere umweltfreundliche Produktion und die kurzen Transportwege in der Lieferkette sparen wir zusätzlich Ressourcen, indem wir auf umweltschädliche Transportwege wie Luft- und Seefracht weitgehend verzichten können.

Mit neuen Techniken und sich ändernden Bauweisen verändern sich auch die Werkzeuge. Wie stellen Sie sicher, dass Sie Ihren Kunden immer Produkte liefern können, die diese Entwicklungen bereits „eingebaut" haben?

Wir stehen in engem Kontakt mit unseren Handelspartnern, die den direkten Draht zu den Anwendern haben, und integrieren das Feedback aus Produkttests und der Praxis in unsere Entwicklung. Zusätzlich führen wir eigene Marktanalysen durch, um technologische und materialbasierte Weiterentwicklungen frühzeitig zu erkennen. Die Frage, welche Anwendungen in fünf bis zehn Jahren noch genauso durchgeführt werden wie heute und welche Anwendungen sich in der Bearbeitung entscheidend ändern, ist für uns besonders relevant. So können wir vorausschauend Produkte entwickeln, die den sich verändernden Anforderungen gerecht werden.

Als einer von wenigen Zangenherstellern verfügen wir über eine eigene Kunststoffspritzgussfertigung, was uns zusätzliche Freiheitsgrade in der Produktion bietet. Diese In-House-Fertigung ermöglicht uns eine höhere Flexibilität und Anpassungsfähigkeit, gerade wenn es um spezifische Kundenanforderungen geht. Durch unsere CI-Konformität können wir zudem sicherstellen, dass die optische und funktionale Gestaltung der Produkte exakt den Bedürfnissen unserer Handelspartner entspricht. Dies schafft für unsere Kunden zusätzliche Möglichkeiten bei der Entwicklung von Private-Label-Produkten, die sowohl funktional als auch ästhetisch individuell abgestimmt sind.

Darüber hinaus pflegen wir einen regelmäßigen Austausch innerhalb der Unternehmensgruppe, insbesondere bei zukünftigen Trends und Technologie-Entwicklungen. Hier profitieren wir untereinander vom Know-How im jeweiligen Bereich und Erkenntnissen aus dem Markt.

Wie entwickeln Sie neue Produkte, wie stark werden dabei externe Erfahrungen und Impulse in den Prozess integriert?

Der Produktentwicklungsprozess ist bei uns stark praxisorientiert. Wir setzen auf das Feedback unserer Handelspartner und nutzen es, um die Bedürfnisse der Endanwender präzise zu erfassen. Gleichzeitig fließen externe Impulse von Fachkräften und Experten aus der Branche ein, um sicherzustellen, dass unsere Produkte nicht nur funktional, sondern auch zukunftsfähig sind. Durch diese Kombination aus externen Erfahrungen und interner Innovationskraft schaffen wir Lösungen, die in den Märkten erfolgreich platziert werden.

Eines unserer neuesten Produkte ist die Schraubenzange MIG-Bite. Für dieses Produkt haben wir die klassischen Funktionen einer Kraftkombizange in schlanker Form mit bissigen Frontgreif-Backen ergänzt. Die Resonanz unserer Kunden ist sehr positiv ausgefallen und die Zange wird sofort als Problemlöser erkannt.

Ein weiteres Beispiel unserer zuletzt entwickelten Produktneuheiten ist die 6-in1-Multifunktionszange MIG-Electro. Hier haben wir alle Funktionen, die für die professionelle Hauselektronik notwendig sind, in eine Zange integriert.

Selbstverständlich sichern wir unsere Produkte und Alleinstellungsmerkmale mit internationalen Schutzrechten ab, um uns vom Wettbewerb abzusetzen.

Als Marke steht man in der Pflicht, dem Handel über das Produkt hinaus Daten und Kommunikationselemente zu liefern. Trifft das auch auf den Lieferanten von Private Label-Produkten zu und wenn ja, was bieten Sie Ihren Kunden aus dem Handel?

Auch als Private Label-Hersteller ist es für uns selbstverständlich, unseren Kunden über das Produkt hinaus umfassende Unterstützung zu bieten. Wir liefern nicht nur ein hochwertiges Produkt, sondern Gesamtpakete mit technischer Dokumentation, Produktschulungen, Marketinginhalten und individuellen Verpackungskonzepten. So helfen wir unseren Handelspartnern, ihre Marke erfolgreich im Markt zu positionieren.

Durch die frontale Greiffunktion bei der „MIG-Bite" lassen sich Schrauben mit verschlissenen Köpfen bis Ø 15 mm greifen, anziehen und lösen. Die Zange wurde in diesem Jahr in den beiden Ausführungen 150 mm und 180 mm auf den Markt gebracht. (Fotos: Orbis Will)

Unser Fokus liegt klar auf dem Erfolg unserer Kundenmarken — „Your brand, our mission!"

Anders als klassische Markenhersteller, die in erster Linie ihre eigene Marke stärken wollen und nur als zweite Schiene ein Private Label-Geschäft anbieten, stellen wir unsere eigene Marke bewusst in den Hintergrund und konzentrieren uns vollständig auf die Förderung der Marken unserer Handelspartner. Mit modernen, innovativen Produkten und Dienstleistungen unterstützen wir sie dabei, nachhaltig erfolgreich zu sein.

Innerhalb unserer Unternehmensgruppe ist klar geregelt, welche Produkte als Marke und welche als Private Label positioniert werden. Diese Trennung schafft Transparenz und ermöglicht es uns, spezifische Anforderungen effizient zu erfüllen, ohne Interessenkonflikte zwischen eigenen Marken und den Private Label-Produkten unserer Kunden.

Gibt es trotzdem Möglichkeiten für Sie, Ihre Produkte auch direkt beim Anwender bekannt zu machen, wie kann das gelingen?

Direkt beim Endanwender bekannt zu werden, ist für uns als Private Label-Hersteller herausfordernd, da der Handel die primäre Kommunikationsschnittstelle ist. Dennoch nutzen wir digitale Plattformen und Fachmessen, um direkt mit Endanwendern in Kontakt zu treten. Das Feedback, das wir über den Handel und direkt von Anwendern erhalten, fließt in unsere Produktentwicklung ein und hilft uns, innovative Lösungen zu schaffen, die auch bei den Endanwendern überzeugen. Unser Fokus liegt darauf, den Handel von unseren Produkten zu überzeugen, sodass sie die Vorteile an die Endkunden weitertragen. ■

Der kompakte Bolzenschneider MIG-Bolt mit nur 190 mm Gesamtlänge und extrem hoher Übersetzung durch eine seitlich versetzte Drehachse, mit der die Schneidkraft bei einem Ø 1,5 mm Draht um ca. 25 % geringer als bei üblichen 200 mm Kraftseitenschneidern ist.

NOVALIA-GRUPPE HAT DIE PROFIS IM BLICK

Vier Marken unter einem Dach

Zusammen haben sie fast 200 Jahre Erfahrung in der Herstellung und dem Vertrieb von professionellen Handwerkzeugen. Die vier Marken Peddinghaus, MOB, Leborgne und Mondelin sind unter dem Dach der französischen Novalia-Gruppe vereint. In Deutschland agiert das Unternehmen vom Peddinghaus-Stammsitz in Schwelm aus.

In dem sich kontinuierlich verändernden Marktumfeld setzt die Novalia-Gruppe auf Innovationen und eine enge Zusammenarbeit mit dem Fachhandel und den professionellen Anwendern. Durch direkte Beobachtung, durch das Sammeln von Feedback von Fachleuten und aus dem Handel entwickeln die vier Marken Werkzeuge, die Sicherheit und Ergonomie verbessern und die Produktivität steigern sollen. Die Unternehmen der Novalia-Gruppe kombinieren traditionelle Handwerkskunst mit modernster Technologie, um perfekte Werkzeuge zu schaffen. Die modernen Logistikzentren in Europa sorgen für Effizienz im zentralen Lager. Diese Infrastruktur wird durch regionale Logistiklager unterstützt, um eine schnelle und zuverlässige Belieferung der Kunden zu gewährleisten.

Produziert werden die Werkzeuge in Produktionsstätten in Deutschland, Frankreich und Rumänien. Die Gruppe kann für sich in Anspruch nehmen, das umfassendste Sortiment an Hämmern und Handwerkzeugen für alle Berufszweige anzubieten.

PEDDINGHAUS

Das Sortiment von Peddinghaus umfasst Werkzeuge für den Bau und die Industrie, Hämmer, Schraubstöcke und spezielle Werkzeuge für die Klempnerei, Erdarbeiten, Maurerarbeiten, Zimmerei und Dachdecker. Peddinghaus ist der Hammerspezialist und produziert seit 1873 Qualitäts-Handwerkzeuge. Seit der Integration in die Novalia-Gruppe 1991 wurde das Sortiment kontinuierlich ausgebaut. Im Laufe der Jahre übernahm Peddinghaus die Firma Durlach und Schröder. Bei Peddinghaus werden beste Stähle verwendet, traditionelle Fertigungsverfahren mit modernsten Kenntnissen und Maschinen verbunden und ausschließlich auf zertifizierte Verfahren gesetzt.

Das Peddinghaus Sortiment wird kontinuierlich ausgebaut.

LEBORGNE

Das Leborgne-Sortiment umfasst Werkzeuge für verschiedene Berufe im Bauwesen und im Gartenbau. Dazu gehören insbesondere Werkzeuge für Maurer, Zimmerleute, Fassadenbauer und Gärtner. Leborgne setzt auf ein designzentriertes Konzept, bei dem der Nutzer im Mittelpunkt steht. Seit 1988 sind die »gelben Griffe« ein Markenzeichen für Widerstandsfähigkeit und Sicherheit. Sie stehen heute für den hohen Standard, den die Marke im Bereich der Ergonomie wie der Vibrationsdämpfung setzt, zum Beispiel mit den Produktlinien Nanovib und Naturovert.

MOB

MOB ist der Spezialist für die Industrie. Das Sortiment umfasst Schraubenschlüssel, Rohrwerkzeuge, Drehmomentschlüssel, Messinstrumente, Meißel, Schraubendreher, Werkstattwagen und Werkzeugkästen. Die Marke produziert hochwertige Werkzeuge, die für ihre Präzision, Langlebigkeit und Benutzerfreundlichkeit bekannt sind. Jedes in Frankreich hergestellte Produkt spiegelt das traditionelle Know-how und die kontinuierliche Innovationskraft wider.

Die gelben Griffe der Leborgne-Werkzeuge sind inzwischen ein Signal für Vibrationsreduzierung und Ergonomie.

MONDELIN

Die Marke Mondelin verfügt über eine breite Palette robuster und langlebiger Werkzeuge für verschiedene Berufe im Bauwesen, insbesondere für Trockenbauer, Maurer, Fassadenbauer, Fliesenleger und Betonplattenverleger. Seit 1952 steht Mondelin für französisches Know-how im Trockenbaubereich. Die enge Beziehung zu den Handwerkern inspiriert Mondelin, ständig neue, praxisnahe Werkzeuge zu entwickeln. Diese werden direkt auf den Baustellen getestet und nur bei positiver Rückmeldung produziert. So stellt Mondelin sicher, dass die Werkzeuge den echten Bedürfnissen der Handwerker entsprechen. ■

Der Werkstattwagen Cockpit der Marke MOB bietet eine neue Dimension der Übersicht. Durch sein aufklappbares Schubladenelement sind alle Werkzeuge um den Werker herum zur Hand. Die 20 Schraubendreherplätze sind im Schwenkelement so positioniert, dass sie direkt neben der Arbeitsplatte stehen. Größere Werkzeuge werden im unteren Bereich der Werkbank gelagert, sind auch im direkten Zugriff und können dort auch bei geschlossener Tür aufgeladen werden. Mit einer Arbeitsfläche von 1,2 qm, drei Schubladen mit jeweils vier Modulen bietet der Cockpit Platz für ein großes Werkzeugsortiment und bleibt dabei handlich und einfach zu manövrieren. (Fotos: Novalia)

PRODUKTENTWICKLUNG BEI NWS

Dem Handwerker zuhören

Werkzeuge müssen funktionieren und den Anforderungen der täglichen Arbeit entsprechen. „Genau das sind die Gründe, warum Handwerker auf die Handwerkzeuge der etablierten Hersteller setzen. Oft sind sie sogar bereit, mehr zu investieren, damit die Tools langfristig gut funktionieren, keinen Ärger bereiten und keine Montagezeit verloren geht“, sagt Michael Adam, Marketingleiter und Prokurist der NWS Germany Produktion W. Nöthen e.K..

Beliebt sind auch die NWS-Schraubendreher mit Bit-Antrieb, die speziell als Verlängerung für schwer zugängliche Stellen oder zur schnelleren Montage konzipiert wurden.

Er hat recht, denn Handwerker sprechen dazu eine deutliche Sprache und NWS ist auch deshalb so beliebt und seit Jahrzehnten am Markt erfolgreich, weil es auf die Handwerker und deren Wünsche achtet. Der Zangenschlüssel „Gripper“ z.B. wurde stets optimiert und verbessert. Er ersetzt komplette Sätze metrischer und zöllischer Schraubenschlüssel. Der Gripper ist ideal zum Anziehen und Lösen von Schraubverbindungen nach dem Ratschenprinzip. Er überzeugt Handwerker mit seiner hohen Klemmkraft durch optimale Hebelübersetzung und die mehrfache Handkraftverstärkung.

Auch die bewährte Wasserpumpenzange MX beweist, dass sich eine umsichtige Planung in der Werkzeugentwicklung auszahlt. Die MX hat eine besonders schmale und kompakte Form und ist ideal für den Einsatz an schwer zugänglichen Stellen und auf engstem Raum. Der Handwerker und Profi schätzt die ergonomische Griffstellung, welche die Kraftübertragung optimiert sowie die Druckknopfverstellung, die eine schnelle und sichere Anpassung an das zu greifende Werkstück ermöglicht.

Michael Adam, Marketingleiter und Prokurist der NWS Germany Produktion W. Nöthen e.K.. (Fotos: NWS)

Es gibt viele Handwerkzeuge im Sortiment von NWS, die unter Handwerkern einen ausgezeichneten Ruf genießen. Auch die Kraft-Monierzange KX mit optimierter Kopfform und Schneide ist ideal als Werkzeug für Problemzonen im Arbeitsfeld und schwer zugängliche Stellen.

„Auch unser Elektriker-Seitenschneider wurde stets weiterentwickelt. Er ist komplexer und vielfältiger geworden, weil er unter anderem mit seiner verlängerten Schneide eine verbesserte Abisolier- und Pressfunktion anbietet“, berichtet Adam. Praktisch ist auch der SystemSocket an den Griffenden, mit dem sich optional erhältliches Zubehör, wie der einfach aufzuschiebende SystemClip zur Absturzsicherung oder auch der ansteckbare Stromdetektor für VDE-Zangen befestigen lässt.

Michael Adam: „Das Konzept, Werkzeuge für und mit den Handwerkern zu entwickeln und zu verbessern zahlt sich für uns seit vielen Jahren aus. Wir hören auf die Anwender und achten unter anderem auf eine ergonomische Handhabung oder bessere Kräfteverhältnisse, um ein ermüdungsarmes Arbeiten zu unterstützen und gesundheitserhaltende Aspekte zu fördern. Wir achten natürlich auch auf die Nachhaltigkeit, angefangen von den eingesetzten Rohstoffen und Ressourcen, über den Produktionsprozess bis hin zum Verpackungsmaterial. Bei uns wird alles durchleuchtet und hinterfragt. Unsere Philosophie, funktionale Werkzeuge in höchster Qualität und ansprechendem Design herzustellen, die in ihrer Form, Haptik und Optik den Kunden ansprechen und unterstützen, gibt uns recht und spiegelt es im steigenden Absatz auf nationaler und internationaler Ebene wider. Wir hätten aber keinen Erfolg ohne die Resonanz vom Handwerker, die uns bescheinigt, dass wir vieles gut machen, aber auch zeigt, dass es Bereiche gibt, in denen es für ihn mit dem passenden Werkzeug noch besser laufen könnte. Übrigens, auch das gute alte „Made in Germany“, zu dem wir als Hersteller weiterhin stehen, hat seinen Reiz beim Handwerker nicht verloren.“ ■

Das durchgesteckte Gelenk mit breiten Führungsflächen und die Druckknopfverstellung mit Feinverzahnung sorgen beim „Gripper“ für eine schnelle und sichere Anpassung an das zu greifende Werkstück.

fetra®
Transportgeräte

Entdecken Sie unsere Neuheiten!

Weitere Infos auf
www.fetra.de/NEU2024

... fetra macht Lasten leichter

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

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

schlütersche

ProfiBörse ist ein geschützter Titel
der Schlütersche Fachmedien GmbH

International Standard Serial Number (ISSN) 1436-9230

Die Handwerkzeugindustrie unter Druck

Die konjunkturelle Lage der deutschen Wirtschaft, beeinflusst durch globale Unsicherheiten, steigende Energiekosten und internationale Handelskonflikte, hinterlässt auch in der Handwerkzeugbranche Spuren.

STATEMENT VON STEFAN HORST, GESCHÄFTSFÜHRER FACHVERBAND WERKZEUGINDUSTRIE E. V. (FWI)

Besonders die hohen Energiepreise wirken sich auf die gesamte Produktion aus. Obwohl die Werkzeugindustrie nicht zu den klassischen energieintensiven Branchen zählt, führen die im Vergleich zur Zeit vor dem Ukraine-Krieg weiterhin signifikant höheren Energiekosten zu erheblichen Preissteigerungen in der Produktion. Hinzu kam der inflationär bedingte starke Anstieg von Erzeugerpreisen zentraler Rohmaterialien.

Für mittelständische Unternehmen, die den Kern der deutschen Handwerkzeughersteller bilden, bedeuten diese Kostensteigerungen zusammen mit der generellen Unsicherheit über eine zukunftsfähige Energieversorgung ein wichtiges Hemmnis bei Investitionsentscheidungen in Deutschland. Die aktuellen Rahmenbedingungen gefährden die Wettbewerbsfähigkeit der exportorientierten Werkzeugindustrie auf dem globalen Markt, insbesondere im Vergleich zu Herstellern aus Drittstaaten, die von günstigeren Rohstoffpreisen profitieren.

Neben den wirtschaftlichen Faktoren sind es vor allem regulatorische Vorgaben, die unsere Branche vor immense Herausforderungen stellen. Eines der dringlichsten Themen ist die überbordende Bürokratie: besonders mittelständische Unternehmen sind stark von neuen Berichtspflichten betroffen, die mit Regulierungen wie dem Lieferkettengesetz oder der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) einhergehen.

Auch wenn der Grundgedanke dieser Maßnahmen, insbesondere der Fokus auf Nachhaltigkeit, von der Branche unterstützt wird, führt die zunehmende Bürokratisierung zu einem massiven administrativen Aufwand, der in keinem Verhältnis zum Nutzen steht. Der FWI plädiert hier für eine Vereinfachung der Vorschriften, um den mittelständischen Unternehmen mehr Spielraum für ihre eigentliche Arbeit zu geben.

Ausdrücklich begrüßen wir die Einführung des CO_2-Grenzausgleichmechanismus (CBAM) auf EU-Ebene. Hier plädieren wir jedoch für einen Einbezug von Handwerkzeugen in das neue Schutzinstrument, um gleiche Wettbewerbsbedingungen mit außereuropäischen Produzenten zu gewährleisten. Die aktuelle Ausführung von CBAM setzt deutsche Hersteller einem unfairen Wettbewerb mit Drittstaaten aus, die kostengünstigere Rohstoffe verwenden können, ohne für die entstehenden CO_2-Emissionen aufkommen zu müssen. Ebenso sollte die sehr komplexe Berichterstattung vereinfacht werden, Unternehmen sollten hier auch in Zukunft auf Standard-Emissionswerte zurückgreifen dürfen.

Insgesamt befindet sich die Handwerkzeugbranche in Deutschland in einer herausfordernden Phase, in der sowohl wirtschaftliche als auch regulatorische Entwicklungen ihre Wettbewerbsfähigkeit auf die Probe stellen. Priorität muss daher sein, die Wettbewerbsbedingungen für heimische Unternehmen zu stärken und regulatorische Anforderungen deutlich zu vereinfachen.

Stefan Horst, Geschäftsführer des FWI. (Foto: FWI)

REPARATURSERVICE VON STABILA

Gut fürs Händler-Image

Für jeden Handwerker sind funktionierende Werkzeuge essentiell, um Kundenaufträge termingerecht und wie geplant ausführen zu können. Nichts ist schlimmer, als wenn ein Werkzeug, egal, ob elektrisch betrieben oder mechanisch, plötzlich ausfällt, beschädigt wird oder im Fall eines Messwerkzeugs nur noch ungenaue Ergebnisse liefert. Jetzt kommt es auf eine möglichst schnelle Prüfung und Reparatur an. Der Messwerkzeugspezialist Stabila aus dem pfälzischen Annweiler bietet einen umfassenden Reparaturservice, der für den Anwender entweder über den Stabila Händler oder auch direkt verfügbar ist.

„Unsere Produkte erfüllen höchste Qualitätsstandards und werden während der Herstellung mehrfach geprüft, bevor sie in den Handel gelangen", erläutert Selina Huhn, Leiterin der Serviceabteilung bei Stabila. „Darum ist auch die Reparatur- oder Reklamationsquote für unsere Produkte über alle Produktgruppen sehr gering und liegt deutlich unter dem Durchschnitt. Die große Zuverlässigkeit unserer Werkzeuge wird uns sowohl vom Anwender als auch vom Handel immer wieder bestätigt. Für unsere Handelspartner bedeutet das, dass sie nicht sehr häufig mit Garantie- oder anderen Servicefällen zu tun haben, von diesen Aufgaben also weitestgehend entlastet werden."

Stabila gewährt auf seine Aluminiumprofil-Wasserwaagen eine Garantie von zehn Jahren ab Kaufdatum, für elektronische Messwerkzeuge, Rotationslaser, Punkt- und Linienlaser sowie Laser-Entfernungsmesser zwei Jahre. Die häufigsten Reparaturanfragen sind Genauigkeitsüberprüfungen. Bei Linien- und Rotationslasern besteht die Möglichkeit, die Geräte bei einer Ungenauigkeit nachzustellen beziehungsweise durch Reparatur die Genauigkeit wieder herzustellen. Wird eine Wasserwaage zur Überprüfung eingesandt, ist eine Ungenauigkeit in den allermeisten Fällen auf eine mechanische Beschädigung des Profils, wie z. B. Verbiegen, zurückzuführen. Dieser Fall ist nicht von der Garantie abgedeckt und kann auch nicht repariert werden. Abgesehen davon sind Stabila Wasserwaagen dank des einzigartigen Locked Vial Systems, bei dem die Libellen fest mit dem Wasserwaagen-Profil verbunden sind, für ihre Langlebigkeit und dauerhafte Präzision selbst nach Stürzen bekannt und Reklamationen daher extrem selten.

Alle Reparaturen und Genauigkeitsüberprüfungen werden von qualifizierten Spezialisten durchgeführt, verwendet werden ausschließlich Original Stabila Ersatzteile.

Selina Huhn, Leiterin der Serviceabteilung bei Stabila, zum Reparatur-Service: „Im besten Fall wird durch die Mundpropaganda eines zufriedenen Bestandskunden ein neuer Kunde gewonnen." (Fotos: Stabila)

ABWICKLUNG AUCH DIREKT VIA WEBSITE

Im Fall der Fälle wendet sich der Endkunde während der Gewährleistungs- und Garantiezeit an seinen Stabila Händler, kann den Garantieanspruch aber auch direkt bei Stabila geltend machen. Dafür steht auf der Unternehmens-Website im Bereich „Service" unter der Rubrik „Reparatur Service" ein Formular zur Verfügung. Eine Garantiereparatur ist in der Regel innerhalb von drei bis fünf Tagen ab Eintreffen des Gerätes in

EXTEND
YOUR
RADIUS
Ihre Arbeit steht für absolute Qualität – verlassen Sie sich auf die DG65 ACCU CROSS. Für Kantenschleifen und extradünnes Trennen mit einer Scheibe – sicher und leistungsstark bei einer Vielzahl von Fliesenqualitäten für maximale Flexibilität. Schont Ihren Maschinen-Akku signifikant.
90°
30°
POWER PLUS
How-to Video
Trennscheiben Schruppscheiben Fächerschleifscheiben Bürsten Schleif- & Polierwerkzeuge Fräser Diamantwerkzeuge
RHODIUS
SIMPLIFY YOUR WORK

Der Reparaturservice überprüft auch die Genauigkeit von Aluminiumprofil-Wasserwaagen, für die Stabila eine Garantie von zehn Jahren ab Kaufdatum gewährt.

Annweiler wieder versandfertig. Außerhalb der Garantie verlängert sich die Dauer um die Freigabe des Kostenvoranschlags durch den Kunden. Deshalb wird bei der Online-Reparatur-Anmeldung gleich ein Reparaturkostenlimit abgefragt. Liegen die anfallenden Kosten unter diesem Limit, kann direkt repariert werden – das spart wertvolle Zeit. Alle Reparaturen und Genauigkeitsüberprüfungen werden von qualifizierten Spezialisten durchgeführt, verwendet werden ausschließlich Original Stabila Ersatzteile. Das gibt dem Kunden die Sicherheit, dass sein Messwerkzeug nach der Reparatur wieder präzise misst.

„Wir bevorraten übrigens Ersatzteile in der Regel deutlich länger als gesetzlich vorgeschrieben – auch dies ein Service für unsere Kunden, sollte doch mal eine Reparatur auch weit außerhalb der Garantiezeit anfallen", betont Huhn. „Für unsere Handelspartner ist das ein weiteres wichtiges Verkaufsargument, wenn es um die Qualität und Langlebigkeit eines Werkzeugs geht." Falls vom Kunden gewünscht, wird zudem eine Werksbescheinigung nach Prüfung des Produktes ausgestellt.

HÄNDLER PUNKTEN DURCH GUTEN SERVICE

In den Prozess der Reparaturabwicklung einbezogen sind Stabila Handelspartner auf jeden Fall, wenn es um ein Ersatzgerät für den Reparaturzeitraum geht. Ausgewiesene ProPartner können dem Endkunden ein Test- und Servicegerät zur Verfügung stellen, um die Ausfallzeit zu überbrücken. Den nächstgelegenen ProPartner findet man auf der Stabila Homepage über den Bereich Händlersuche. „Auch damit können unsere Händler wieder bei ihren Kunden punkten, denn das ist ein Service, den nicht jeder Hersteller bietet", meint Huhn. „Wer diese positive Erfahrung als Handwerker einmal gemacht hat, bleibt „seinem" Händler meist langfristig treu und wird immer wieder bei ihm kaufen. Und generell gilt: Der Händler, der Marken von Herstellern führt, die sich um die Belange und Bedürfnisse der Endanwender auch im Reklamationsfall gut und schnell kümmern, profitiert stark von der Seriosität und vom positiven Image der jeweiligen Marke. Im besten Fall wird dann durch die Mundpropaganda eines zufriedenen Bestandskunden ein neuer Kunde gewonnen." ■

Rotationslaser für die Baustelle

Mit Rotationslasern ist das Nivellieren und Ausrichten besonders effizient möglich. Die drei neuen, selbstnivellierenden 18 Volt-Akku-Modelle von Milwaukee erfüllen dabei professionelle Ansprüche mit langen Laufzeiten, hoher Genauigkeit und einfacher Handhabung. Die Geräte zeichnen sich durch die Möglichkeit der Fernsteuerung über große Entfernungen, einen Selbstnivellierbereich von +/- 5 Grad und volle Kompatibilität auf der M18-Plattform aus. Die robuste Konstruktion hält auch harten Bedingungen auf Baustellen stand und übersteht Stürze aus bis zu 1,5 m Höhe. Alle drei Laser sind nach IP 66 gegen Staub und Spritzwasser geschützt. Wird der Laser unbeabsichtigt bewegt oder angestoßen, gibt es ein akustisches Warnsignal. Die Ausstattung aller drei Rotationslaser mit einem Bluetooth-Modul erlaubt die Einbindung ins One-Key-System mit zusätzlichen Sicherheits- und Komforteigenschaften.

Das Top-Modell der Serie, der M18 RLOHVG300-501C, ist mit einer grünen Laserdiode ausgestattet, die eine bis zu viermal bessere Sichtbarkeit als herkömmliche rote Laser bietet. Diese Eigenschaft macht das Gerät besonders geeignet für Arbeiten in Innenräumen. Dabei besitzt der Laser einen Arbeitsbereich von bis zu 300 Metern bei einer Genauigkeit von ±1,6 mm bei 30 m. Ein integrierter Neigungssensor ermöglicht die automatische Ausrichtung und Anpassung der Laserlinie einfach auf Tastendruck. Einstellbare Abdeckblenden vermeiden unerwünschte Laserreflexionen und machen Schluss mit provisorischen Lösungen wie Pappstreifen oder Klebebändern.

Zum Lieferumfang gehört der Laserempfänger RD300G, der die Einstellung des Rotationslasers aus der Entfernung ermöglicht und die Ausrichtung entlang einer einstellbaren Mittellinie über große Strecken enorm vereinfacht. Das kontrastreiche, hintergrundbeleuchtete Display des Empfängers bietet eine optimale Ablesbarkeit, sowohl im Innen- als auch im Außenbereich. Der Rotationslaser M18 RLOHVG300-501C ist mit einem 5,0 Ah-Akku ausgestattet, der eine lange Laufzeit und konstante Leistung gewährleistet.

Flexibel im Einsatz – ob auf einem Stativ oder mit passendem Zubehör beispielsweise an Rahmenkonstruktionen, die neuen Rotationslaser erfüllen professionelle Ansprüche. (Foto: Milwaukee)

ZWEI NEUE VON SOLA

Exakt bei großer Reichweite

Mit einem Laser-Entfernungsmesser und einem Linienlaser für die professionelle Anwendung ergänzt Sola sein Sortiment. Genauigkeit, Robustheit, Ergonomie sowie auch Konnektivität sind die Kriterien, die ebenso professionell erfüllt werden.

Sola präsentiert mit dem Metron 120 BTC einen Laser-Entfernungsmesser mit Bluetooth, der speziell für den professionellen Einsatz entwickelt wurde. Das Gerät verfügt über eine Reichweite von bis zu 120 Metern und bietet 17 verschiedene Messfunktionen, darunter Flächen- und Volumenmessungen sowie vielfältige indirekte Messungen dank des integrierten Neigungsmessers. Der interne Speicher fasst bis zu 1.000 Messwerte. Mit einer Messtoleranz von ±1,5 mm (Messtoleranz gilt bis zu 10 m. Bei Distanzen zwischen 10 und 120 m kann sich die maximale Toleranz um 0,1 mm/m verschlechtern) liefert der Metron 120 BTC auch unter anspruchsvollen Bedingungen präzise und zuverlässige Ergebnisse.

Ein zentrales Feature ist die integrierte Zielsucher-Kamera, die für höchste Präzision bei Messungen über große Distanzen oder bei schwierigen Sichtverhältnissen sorgt. Mit einem zwei- und vierfach Zoom ausgestattet, ermöglicht die Kamera eine exakte Erfassung des Zielpunkts, selbst wenn dieser nur schwer erkennbar ist. Auf dem beleuchteten Farbdisplay werden die Messwerte in Echtzeit angezeigt, sodass der Zielpunkt und Messwert im Kameramodus noch einmal überprüft und bestätigt werden kann.

Dank der integrierten Bluetooth-Schnittstelle können Messwerte vom Metron 120 BTC schnell und fehlerfrei in die SOLA Measures App auf das Smartphone übertragen werden. In der App lassen sich Messobjekte fotografieren und Längen direkt im Bild einzeichnen. Die Messwerte werden dann per Knopfdruck direkt auf das Foto übertragen und in der App gespeichert. Die gespeicherten Daten können einfach geteilt werden.

Der Metron 120 BTC ist darauf ausgelegt, auch unter harten Arbeitsbedingungen zuverlässig zu funktionieren. Mit seiner Schutzklasse IP65 ist das Gerät sowohl staub- als auch wasserfest. Das vierzeilige, drehbare Farbdisplay sorgt für eine optimale Lesbarkeit der Messwerte. Für besonders exakte Messungen kann das Gerät zudem auf einen Stativ montiert werden, was durch das 1/4"-Gewinde problemlos möglich ist.

FLEXIBILITÄT UND PRÄZISION

Der X2 Green ist ein benutzerfreundlicher grüner Linienlaser, der speziell für präzises horizontales und vertikales Ausrichten von Objekten im Innenausbau entwickelt wurde. Der Laser projiziert sowohl eine Horizontallinie als auch eine Vertikallinie, die mit nur einem Knopfdruck einzeln ein- und ausgeschaltet werden können. Der X2 Green hat ein großes Laserfenster, das ein breites Linienpanorama bis zu 170° ermöglicht, und bietet so hohe Flexibilität für Arbeiten an Böden, Decken und Wänden. Die Messtoleranz von ±0,2 mm/m gewährleistet dabei exakte Ergebnisse.

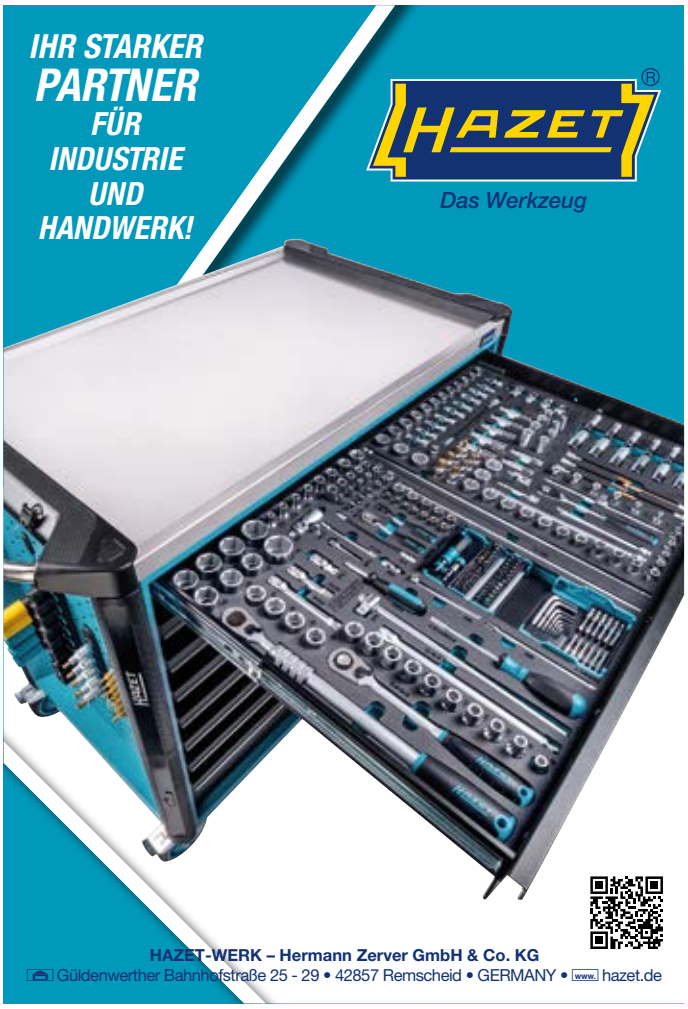
Beim Einschalten erzeugt der X2 GREEN sofort ein präzises Laserkreuz im exakten 90°-Winkel und nivelliert sich automatisch innerhalb eines Bereichs von ±3°. Die Verwendung echter grüner Laserdioden gewährleistet besonders helle und kontrastreiche Laserstrahlen. Diese Dioden sorgen für eine hohe Sichtbarkeit der Linien, selbst bei schlechten Lichtverhältnissen und über größere Entfernungen.

Mit einer Reichweite von bis zu 30 m bietet der X2 Green vielseitige Einsatzmöglichkeiten. Die permanent aktivierte Pulsfunktion ermöglicht eine Reichweitenerweiterung auf bis zu 80 m durch den Einsatz eines optionalen Laserempfängers. Zudem verfügt der Laser über eine zuschaltbare Neigungsfunktion, die präzises Arbeiten in Schräglagen, beispielsweise bei der Treppenmontage, ermöglicht.

Der X2 Green ist besonders für den Einsatz im Innenausbau geeignet, wo präzise Linienführung und vielseitige Anwendungsmöglichkeiten gefordert sind. Der Laser ist ideal für das Ausrichten von Wänden, Steckdosen, Leuchten und Kabelkanälen sowie für die Möbelmontage, das Fliesenlegen und den Treppenbau. ■

Der X2 Green wird in zwei Sets angeboten, das X2 Green Professional Set umfasst eine magnetische Wandhalterung für flexible Befestigungsmöglichkeiten.

Der Metron 120 BTC ist das neue Profigerät mit 17 Messfunktionen und integrierter Zielsucher-Kamera. (Fotos: Sola-Messwerkzeuge GmbH)



ADVERTORIAL

Durch die Möglichkeit, die Werkbänke unterschiedlich zu konfigurieren, ergibt sich ein breites, individualisierbares Sortiment.

REDUZIERUNG VON TRANSPORT- UND LAGERFLÄCHE

Die Werkbank in der Box

Die Breite von Werkbänken wird jetzt in Blox gerechnet. Das gilt zumindest für die neuen EcoBlox-Werkbänke von Thur Metall. In Funktionalität und Robustheit knüpfen die neuen Werkbänke an die qualitätsorientierte Tradition des schweizerischen Herstellers an, bringen aber durch die neue Art der Bereitstellung deutliche Vorteile für den Transport und die Lagerhaltung im Handel. Denn sie werden in praktischen Kartons geliefert und von den Anwenderinnen und Anwendern einfach schnell aufgebaut. Aber das ist nicht die einzige Neuerung der EcoBlox.

Bei der Entwicklung der neuen EcoBlox wurde neben der robusten und langlebigen Konstruktion besonderer Wert auf eine hohe Funktionalität und Nachhaltigkeit der Werkbank gelegt. So verwendet Thur Metall für den stabilen Rahmen die neuartige ERLOX-Beschichtung. Diese metallische Beschichtung ist strapazierfähig, ausgesprochen robust und darüber hinaus optisch ansprechend. Sie bietet dreimal mehr Korrosionsschutz als eine Feuerverzinkung. Zudem bleibt der Korrosionsschutz bei kleinen Kratzern intakt und verhindert auch dann noch wirksam Roststellen. Zudem ist die Beschichtung umweltfreundlicher, da weniger Wasser und Energie benötigt werden und auf eine weitere Beschichtung verzichtet wird. Dies macht das langlebige Stahlblech ideal nicht nur für den Industrieeinsatz.

Auch der Stahl selber besteht zu 20 Prozent aus recyceltem Material und kann nach der Nutzung vollständig wiederverwendet werden. Da alle Thur Metall-Produkte gut rückbaubar sind, ermöglichen sie eine einfache sortenreine Entsorgung.

Auch so lassen sich Werkbänke lagern: das neue Verpackungskonzept der EcoBlox-Werkbänke. (Foto: Thur Metall)

Bevor es aber soweit ist, können sich Anwenderinnen und Anwender über viele Einsatzjahre der EcoBlox freuen.

ROBUST UND VARIABEL

Auf die stabile Rahmenkonstruktion kommt bei der EcoBlox-Werkbank eine strapazierfähige 20 mm Multiplexplatte aus nachhaltiger Waldwirtschaft (FSC), so dass eine Traglast von 1.000 kg erreicht wird. Die Werkbänke wird in zwei Breiten angeboten – und hier wird in Blox gerechnet: Mit zwei Elementen beträgt die Breite 1.250 mm, mit drei Elementen 1.850 mm. Durchgängig bei allen Varianten ist die ergonomische Arbeitshöhe von 870 mm.

Die einzelnen Blox der Werkbänke können individuell bestückt werden. Zur Auswahl stehen neben offenen Fachböden ein oder zwei Flügeltüren sowie ein Schubladenset mit drei Schüben. Dabei haben Anwenderinnen und Anwender die völlige Freiheit der Kombination von „alles offen" bis hin zu „alles mit Schubladen". Als Grundlage für die Konfiguration der EcoBlox bietet Thur Metall jeweils vier Grundsets sowohl für die Werkbank mit zwei Blox wie auch für die Werkbank mit drei Blox an.

Das Schubladenset besteht aus drei Schubladen in der Höhe von zweimal 150 mm und einmal 200 mm, jeweils mit einer Traglast von 75 kg. Das abschließbare Schubladenelement verfügt über integrierte Beschriftungsleisten, die in Signalorange akzentuierten Ecken der Schubladen sorgen funktional für Sicherheit und optisch für einen Hingucker. Einsatzkästen und Trennbleche runden das Angebot ab.

Sowohl die Fronten der Schubladen als auch die Flügeltüren sind in Anthrazit RAL 7016 pulverbeschichtet und damit extrem haltbar. Zusammen mit der ERLOX-Beschichtung der Rahmenkonstruktion ergibt sich so eine funktional-abgestimmte Farbkombination, die sich in unterschiedlichste Werkstattumfelder einfügt,

Die EcoBlox-Werkbänke haben eine Belastbarkeit bis zu 1.000 kg.

EcoBlox-Werkbank mit drei Blox: Die einzelnen Elemente können individuell zusammengestellt werden.

aber auch in Laboren, Montagehallen, Showrooms oder auch im Krankenhaus eingesetzt werden kann.

DER CLOU: DIE WERKBANK ALS BAUSATZ

Geliefert werden die Werkbänke der EcoBlox-Serie als Bausatz in handlichen Kartons. Das trifft auch auf die Rahmenkonstruktion zu und auch die Multiplexplatte kommt im flachen und gut handhabbaren Karton zum Handel bzw. zu den Kunden. Flügeltürset und Schubladenset sind ebenfalls in eigenen Kartons abgepackt. Dabei ist das Verpackungsmaterial zu 100 Prozent ökologisch recyclebar, die Verpackungsgrößen sind transportgünstig optimiert, so dass auch der Co_2-Ausstoß der Logistikdienstleister minimiert werden kann.

Der Aufbau der EcoBlox-Werkbänke ist schnell gemacht. Nur ein Werkzeug, ein Torx30-Schlüssel, wird dafür benötigt. Eine bebilderte Anleitung oder ein Montagevideo zeigen die einzelnen Schritte einfach und verständlich. In internen Wettbewerben wurde dies bei Thur Metall in einer Zeit unter zehn Minuten geschafft.

Das Verpackungs- und Baukastenkonzept der neuen Werkbänke von Thur Metall hat zahlreiche Vorteile, von der Logistikoptimierung bis hin zur Einsparung von Ressourcen. Und das alles bei höchster Qualität und einem beeindruckenden Preis-Leistungs-Verhältnis. ■

Vier Fragen an Peter Kretz, Leiter Verkauf Thur Metall

ProfiBörse: Wie viel Anwender- und Herstellerwunsch steckt in dem neuen Produkt, wie stark wurden die Wünsche des Marktes in der Produktentwicklung umgesetzt?

Peter Kretz: Wir stellen eine klare Nachfrage nach Produkten fest, welche unter größtmöglicher Berücksichtigung von ökologischen Gesichtspunkten, d.h. der Reduktion des Co_2-Ausstoßes sowohl bei der Herstellung wie auch beim Transport Rechnung tragen. Diesen Bedürfnissen kommen wir mit folgenden Maßnahmen nach:

Erstens durch Reduktion der energieintensiven Pulverbeschichtung auf ein Minimum, indem wir nur noch die Schubladenfronten einbrennlackieren. Das Gehäuse fertigen wir aus einem metallisch beschichteten Stahlblech. Diese Beschichtung besitzt gleichzeitig einen noch besseren Korrosionsschutz als das bisherige Verfahren der Lackierung. Obwohl der Kunde auf eine Farbvarianz verzichten muss, generieren wir ihm gleichzeitig mit einer längeren Lebensdauer einen massgeblichen Mehrwert.

Zweitens verwenden wir für die Produktion einen hohen Anteil an erneuerbaren Energien. Unsere Muttergesellschaft, die Lista AG, hat im Juli 2023 auf unserem Firmengelände in Erlen die größte Photovoltaikanlage im Kanton Thurgau in Betrieb genommen. Die Anlage erstreckt sich über eine Dachfläche von 15.000 Quadratmetern und produziert jährlich rund zwei Gigawattstunden Strom.

Und drittens reduzieren wir durch die demontierte Auslieferung der Werkbank Transportvolumen, was wiederum den Co_2-Ausstoß unserer Logistikdienstleister minimiert.

Daneben verlangt der Markt zunehmend nach Produkten mit einem ausgezeichneten Preis-/Leistungsverhältnis, wobei der Fokus klar auf dem Preis liegt. Mit den geschilderten Maßnahmen können wir die neue EcoBlox zu einem äußerst attraktiven Preis anbieten, ohne dabei irgendwelche Zugeständnisse in Sachen Qualität machen zu müssen. Ein erstklassiges Produkt halt, welches das Prädikat «Swiss Made» mit Stolz tragen darf.

Welche Zielgruppen sehen Sie insbesondere als Käufer der Neuheit?

Sicherlich liegt der Fokus dabei auf qualitäts- und preisbewussten Industrie- und Handwerksunternehmen oder der Fahrradbranche und dem KFZ-Gewerbe, welche den geringen Mehraufwand der Montage zugunsten der Umwelt nicht scheuen. Ein weiterer Vorteil liegt in der schnellen Verfügbarkeit, da die Komponenten der Werkbank ab Lager lieferbar sind. Doch auch der private Heimwerker, der auf Qualität und Langlebigkeit großen Wert legt, gehört zur Zielgruppe.

Wie unterstützen Sie den Handel bei der Vermarktung, sind bspw. auch PoS-Module o.ä. geplant?

Je nach Geschäftsbeziehung und Umsatzpotential stellen wir dem Fachhandel PoS-Module kostenlos oder zu sehr attraktiven Ausstellungskonditionen zur Verfügung. Des Weiteren unterstützen wir den Fachhandel gerne durch unsere professionelle Präsenz an seinen Hausmessen oder Jubiläumsveranstaltungen. Umfangreiches Bild-, Prospekt- und Videomaterial steht ihm zudem zur Verfügung. Mit den gezielten Beiträgen in den Social Media-Kanälen sind wir dem Fachhandel bei der erfolgreichen Vermarktung behilflich.

Wird das Sortiment der „Selbstbau-Werkbank" sukzessive ausgebaut?

Je nach Akzeptanz des neuen Konzeptes werden wir das Sortiment sukzessive ausbauen, wobei der Fokus auf eine Reduktion des Co_2-Ausstoßes weiterhin ein zentrales Thema sein wird.

Peter Kretz, Leiter Verkauf Thur Metall.

Einer für alles: DuoHM ist immer der richtige Hohlraumdübel für vielfältige Befestigungsaufgaben an Plattenbaustoffen. Seine einzigartige Zwei-Komponenten-Technologie erfüllt dabei hohe Lastanforderungen. Die Anwendung gelingt mit 50 Prozent weniger Montagezeit als mit herkömmlichen Plattendübeln. (Fotos: Fischer)

NEUHEITEN VON FISCHER

Intelligentes Befestigen

Befestigungsspezialist Fischer baut kontinuierlich sein Sortiment aus und bietet dadurch Befestigungslösungen für unterschiedlichste Baustoffe und Anforderungen. Beispiele? Der neue Hohlraumdübel DuoHM oder die Systemlösungen für Solarfassaden.

Plattenbaustoffe finden sehr häufig im Trocken- und Innenausbau ihren Einsatz, sei es zur Bekleidung von Wand und Decke oder von Kanälen und Leitungen. Mit dem neuen Fischer Hohlraumdübel DuoHM lassen sich Befestigungsvorhaben an dem Trendbaustoff besonders flexibel und effizient umsetzen. Egal ob das Anbringen von TV-Halterungen, Regalen, Bildern, Spiegeln, Deckenleuchten oder Gardinenstangen – der DuoHM ist immer die richtige Wahl für die flexible und effiziente Befestigung an Gipskarton-, Gipsfaser-, Span-, Sperrholz- oder OSB-Platten mit einfacher oder doppelter Beplankung.

Wie alle Fischer DuoLine Dübel punktet der Hohlraumdübel DuoHM mit seiner durchdachten Wirkweise. Seine Metallhülse klappt hinter dem Baustoff auf und presst sich an die Plattenrückwand. Gleichzeitig verknotet sich der Nylon-Grundkörper im Baustoff. Durch diese einzigartige Zwei-Komponenten- Technologie erfüllt der DuoHM hohe Lastanforderungen in Plattenbaustoffen.

Ein großer Vorteil: Entscheider und Verarbeiter müssen nicht länger viele unterschiedliche Ausführungen an Hohlraumdübeln beschaffen, lagern und auf der Baustelle griffbereit haben. Mit dem DuoHM genügt eine Dübellänge für alle gängigen Baustoffdicken von 9,5 bis zu 30 mm und den Dübel gibt es in drei verschiedenen Durchmessern, welche die üblichen Anwendungen abdecken. So steigen Flexibilität und Kosteneffizienz bei der Umsetzung vielfältiger Befestigungsvorhaben. Aufgrund seines metrischen Innengewindes ermöglicht der Dübel zudem, die Schraube mehrfach zu lösen und wieder einzuschrauben. Bei der Verarbeitung sorgt die optimierte Mitdrehsicherung aus Nylon für eine korrekte Montage und vermeidet gleichzeitig Beschädigungen des Baustoffs. Die glasfaserverstärkte Dübelspitze garantiert hohe Stabilität beim Festziehmoment. Aufgrund des schmalen Dübelrands ist die Befestigung hinter dem Anbauteil zudem nicht mehr sichtbar.

Mit dem neuen Hohlraumdübel DuoHM präsentiert der Befestigungsprofi Fischer einen Newcomer in seiner erfolgreichen Fischer DuoLine. Damit besteht die Produktfamilie nun aus sechs intelligenten Dübeln mit innovativer Materialkombination. Für den DuoHM holte Fischer jetzt den German Innovation Award als Winner in der Kategorie ‚Excellence in Business to Business - Building & Elements'. Für die Flexibilität, den Anwendungskomfort und die Sicherheit beim Einsatz des „Gewinner-Dübels" fand die Jury lobende Worte.

FORTSCHRITT AUF DER RÜCKSEITE

Solarfassaden ermöglichen die alternative Stromgewinnung zugunsten geringer Betriebskosten und verbesserter CO_2-Bilanz. Fortschritte macht die Branche dabei nicht nur dort, wo die Sonne eintrifft: Fischer Befestigungsinnovationen auf der Rückseite der PV-Module verankern die Solarfassaden denkbar sicher, flexibel, effizient und optisch ansprechend.

Neue Fischer PV-Clips zur Platzierung am Rand oder in der Feldmitte der PV-Module inklusive der Schiebemutter FSMN M8 R beschleunigen und vereinfachen die Planung und Ausführung langlebiger Solarfassaden. Jeweils unterschiedliche Varianten sichern die Start- und Endmodule (erstes und letztes Modul in der Reihe) sowie den mittleren Bereich der Fassadenanlage (Modul-Zwischenräume).

Die PV-Clips zur Direktbefestigung ermöglichen die flexible Montage auf verschiedenen Untergründen und Unterkonstruktionen. In Kombination mit der Fischer Universal Schiene (FUS) und der Schiebemutter FSMN M8 R lassen sich Solarfassaden im Stahlbau umsetzen. Um klassische vorgehängte hinterlüftete Fassaden (VHF) auszuführen, können die PV-Clips zudem mit passenden Aluminium-Profilen, Wandhaltern und Langschaftdübeln eingesetzt werden. So lassen sich vielfältige Montagesituationen besonders kostenoptimiert und nutzerfreundlich realisieren.

Auch horizontale Fischer BWM Agraffenprofile ATK 103 PV, die zusammen mit vertikalen Tragprofilen eingesetzt werden, geben Solarfassaden dauerhaft sicheren Halt. In das offene C-Profil dieser Horizontalelemente können die PV-Module mit auf der Rückseite vormontierten Agraffen eingehängt werden. Das System lässt sich unkompliziert anwenden und bei Bedarf auch wieder demontieren. ■

Ganz ohne sichtbare Klemmen und überstehende Profile lassen sich die PV-Module rückseitig mit Fischer Systemlösungen, beispielsweise mit neuen PV-Clips, an Fassaden montieren. Die Unterkonstruktionssysteme verbinden dauerhaft sicheren Halt mit einer ansprechenden Gebäudeansicht.

Bohrer-Clip aus Sonnenblumenkernschalen

Klimaschutz und Nachhaltigkeit gewinnen immer weiter an Relevanz – auch bei der Heller Tools GmbH. Deswegen geht das Unternehmen einen weiteren Schritt in Richtung Nachhaltigkeit mit der Einführung eines Bohrer-Clips aus recycelbarem Material. Die Halterung besteht vollständig aus natürlichen Materialien, die sich nach der Verwendung zu 100 Prozent im eigenen Kreislauf recyceln lassen.

Der Clip aus Sonnenblumenkernschalen zeichnet sich durch hervorragende Leistung, Umweltfreundlichkeit und ein vielseitiges Einsatzspektrum aus. Zusätzlich zu dem nachhaltigen Design bildet der Clip eine robuste Halterung für alle SDS-plus und SDS-max Aufnahmen. Durch den Einsatz erneuerbarer und biologisch abbaubarer Materialien trägt die Verpackung zur Reduzierung des ökologischen Fußabdrucks bei. Sie wurde entwickelt, um die Umweltbelastung zu verringern, ohne dabei Kompromisse einzugehen.

Die innovative Verpackung wird aus einem GC Pro Naturfaserwerkstoff gefertigt, der in Verbindung mit Hellers biologisch abbaubaren Etiketten zu 100 Prozent abbaubar und unter normalen Bedingungen kompostierbar ist. Zudem stellen die Sonnenblumenkernschalen ein Abfallprodukt aus der Lebensmittelindustrie dar und finden ansonsten wenige Einsatzbereiche. Auch der Transport erfolgt nachhaltig, da sich der Produktionsstandort sowie der Materiallieferant in der direkten Nachbarschaft des Unternehmens befinden und sich die Transportwege entsprechend kurz gestalten.

Der Bohrer-Clip ist das Ergebnis engagierter Forschung und Entwicklung im Bereich nachhaltiger Verpackungslösungen. Während bei einer konventionellen Verpackung aus Polypropylen mit einem Co_2-Äquivalent von 1,6 gerechnet wird, schneiden die Clips mit einem Äquivalent zwischen 0,3 und 1,2 ab und stellen damit eine geringere Belastung für das Klima dar. Außerdem ist die Verarbeitungstemperatur der Materialien durch die Naturfaser der Sonnenblumenkernschale geringer als bei konventionellen Kunststoffen und spart dadurch bis zu 20 Prozent an Energie ein.

Heller Tools nutzt umweltfreundlichere Materialien, um konventionelle Kunststoffe zu ersetzen. (Foto: Heller Tools)

Die Special Edition zum Jubiläum.

Aktionssets von Bessey

Zum 135-jährigen Firmenjubiläum hat Bessey eine Sonderedition ihres Klassikers auf den Markt gebracht. Sowohl Ober- als auch Unterteil dieser speziell entwickelten Temperguss-Schraubzwinge weisen ein außergewöhnliches Design auf. Ergänzend dazu ziert ein spezieller Jubiläumsdruck den bewährten Holzgriff. Jede Zwinge verkörpert die seit Jahrzehnten geschätzte Bessey Qualität. Der einzigartige Look und die begrenzte Stückzahl machen diese besondere Zwinge garantiert zu einem begehrten Sammlerstück – selbstverständlich „Made in Germany". Die Jubiläumsedition mit 25 cm Spannweite und 12 cm Ausladung wird von Bessey ausschließlich als Zweierset in einem attraktiv gestalteten Karton angeboten und eignet sich damit auch perfekt zum Verschenken.

Das Jubiläumsjahr fällt in ein Jahr voller spannender Sportereignisse. Deshalb hat das Unternehmen aus Baden-Württemberg ein Set entwickelt, das, wie im Sport, durch ein optimales Equipment zu hervorragenden Ergebnissen führt. Im Set enthalten sind zwei Einhandzwingen der Serie EZ360 mit 30 cm Spannweite und mit der in zwölf Positionen rund um die Schiene positionierbaren Griffeinheit, die eine besonders ergonomische Handhabung ermöglicht. Zum Set gehört darüber hinaus das Klingenklappmesser DBKPH mit fünf im Griff verstauten Ersatzklingen und Daumenkissen, mit dem sich bequem verschiedenste Materialien schneiden lassen. Aber das Aktionsset bietet noch etwas ganz Besonderes – die Chance auf den Gewinn eines exklusiven Bessey Trikots. Denn Bessey hat in 22 Verkaufsverpackungen einen speziellen Flyer mit QR-Code und einmaligem Gewinncode versteckt. Findet der Käufer eines Aktionssets den Gewinnflyer, dann heißt es QR-Code scannen, Gewinncode sowie Adressdaten in das Formular eingeben und absenden.

In einer limitierten Zahl der sportlichen Aktionssets hat der Hersteller den Gewinncode für ein exklusives Bessey Trikot versteckt. (Fotos: Bessey)

VORSCHAU ▶▶ PROFIBÖRSE 6/2024

Befestigungstechnik

Nicht nur die analogen Befestigungsmittel, ob Schrauben oder Dübel, müssen halten, auch die digitalen Produkte rund um die Befestigungstechnik müssen halten, was sie versprechen – von der Bemessungssoftware bis hin zu anderen digitalen Services für die Anwenderinnen und Anwender sowie den Handel. Die Digitalisierung sorgt an vielen Fixpunkten für schnellere Prozesse und Sicherheit. Den aktuellen Stand der Entwicklung der Software und die Neuheiten bei der Hardware finden Sie in der kommenden Ausgabe.

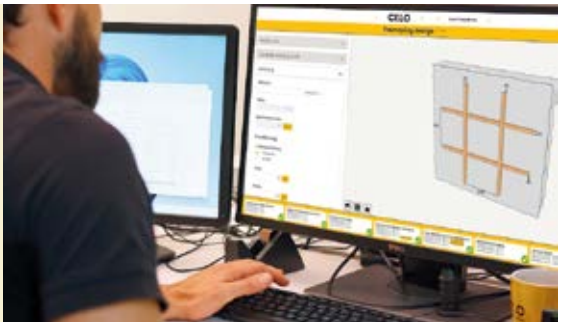


FOTO: CELO

Die ProfiBörse 5/2024 erscheint am 12. Dezember 2024

fischer

Setzgerät FXC 85.
Schnelle und einfache Befestigung in Beton und Stahl.

Das fischer FXC 85 ist ein rein akkubetriebenes Setzgerät für die schnelle und einfache Befestigung in Beton und Stahl. Der leistungsstarke 18V Akku überträgt mit 85 Joule ausreichend Energie für ein sicheres Setzen der Nägel. Zudem ist der Akku von Bosch mit allen AMPShare Geräten derselben Voltklasse kompatibel. Der Wegfall der Gaskartusche reduziert sowohl Verbrauchs- und Wartungskosten als auch den Aufwand für die Lagerung und den Transport. Das Gerät ist zudem innerhalb des Temperaturbereichs von -5°C bis +50°C funktionsfähig.

www.fischer.de

Für weitere Informationen: