

# PROFITBÖRSE

DAS MAGAZIN FÜR FACHGROSSHANDEL, HANDWERK & INDUSTRIE

**fischer** 

**Befestigungswelt  
auf fast 370 m<sup>2</sup>.  
BAU 2025,  
Stand A1 / 217.**



► **SCHWERPUNKT**  
Befestigungstechnik

► **MESSEN**  
Startklar für die BAU

► **HANDEL**  
Den Markt vom Kunden aus denken

AKKU-POWER, DIE DU BRAUCHST.

QUALITÄT, DIE DU LIEBST.

18V  VOM HANDWERK INSPIRIERT.



**FESTOOL**

# Weihnachts- wunschliste



Selbstverständlich, Ihre Weihnachtswunschliste ist längst unter Dach und Fach und in die Erfolg versprechenden Kanäle kommuniziert. Aber, seien Sie ehrlich, in diesem Jahr war es gar nicht so einfach, eine ausgewogene und zufriedenstellende Zusammenstellung aufzulisten. Soll es noch etwas aus einer chinesischen Produktion sein? Okay, das war seit vielen Jahren immer dabei. Soll es noch etwas von jenseits des großen Teichs sein, bevor die gegenseitigen Zölle alles teurer machen? Okay, jetzt noch schnell. Oder: Also doch alles made in Germany?

Da ist es bei meinen Enkelkindern deutlich einfacher: Zum einen fehlt noch ein bestimmtes Kuscheltier, zum anderen natürlich noch ein Fahrzeug in der schon gut ausgestatteten Garage. Und ins Handelsgeschäft soll dann mit einem Kaufladen auch noch eingestiegen werden. Spätestens wenn dieser nach der Online-Bestellung per Paketdienst angeliefert wird, stellt sich der Nachwuchs die Frage, ob das gewählte Geschäftsmodell noch das richtige ist. Und wenn dann die Nummer 1 auf der Wunschliste nicht unter dem Baum liegt, weil die Lieferkette doch gerissen ist, kommen sie der Realität wieder einen Schritt näher.

Aber klar, beim Fest kommt das Materielle ja erst an zweiter oder dritter Stelle. Jedoch: Welche Wünsche sind denn hier die richtigen? Die richtige Wahl? Denn, auch wenn Weihnachtswahlkampf ist, will man sein Kreuz ja nicht verschenken. Die richtige Einschätzung geschäftlicher Potenziale? Denn seine Ressourcen will man ja möglichst dort einsetzen, wo die Chance auf fruchtbaren Boden gegeben ist. Die richtige Offenheit? Denn mit der Akzeptanz von Neuem und durchaus auch von Zufällen lässt sich die eine oder andere Perspektive auf tun. Die richtige Zuversicht? Denn ohne eine große Dosis davon, gut platziert, verwandeln sich Wege allzuoft in Sackgassen.

In diesem Sinne wünscht Ihnen das Team der ProfiBörse weiterhin eine schöne Adventszeit, frohe Weihnachten (mit den richtigen Geschenken), einen guten Start in das neue Jahr und für 2025 Gesundheit, Erfolg und die notwendige Portion Glück!

Herzlichst,

HARTMUT KAMPHAUSEN



## 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](http://www.osborn.com/de/qr/bohrungsbearbeitung)

## INHALT

### AKTUELL

#### GASTKOMMENTAR

Saskia Roch: Betrug im B2B-Commerce – Risiken und Prävention 4

#### IM FOKUS

Nächstes Level im Zahlungsverkehr 6

#### HANDEL

Ein Hauch von Natur im Verkaufsraum 7

Den Markt vom Kunden aus denken 8

#### VERBÄNDE

Vorschau 8. PVH-Kongress 9

#### WWS/E-COMMERCE

Verdopplung des Belegvolumens 10

#### MESSEN

APS 2025: Seien Sie dabei! 11

BAU 2025: Großer Zuspruch 12

#### UNTERNEHMEN

Collomix: Mischtechnik für die Baustellen der Welt 14

Rhodium: Einfach exklusiv sein 16

Munk: Seit 125 Jahren auf der Erfolgsleiter 18

### SCHWERPUNKT BEFESTIGUNGSTECHNIK

Fischer: Befestigungswelt auf fast 370 m<sup>2</sup> 20

BeA Group: Wieder werden, was man war 22

Celo: Befestigungslösung in gedämmten Lochsteinen 24

Gesipa: Unterstützung mit digitalen Services 22

### BRANCHEN

#### WERKZEUG & MASCHINEN

Produktthema Akkugeräte für die Garten- und Landschaftspflege 25

Kabellos im Garten arbeiten 25

Vier Fragen an Dirk Hannappel, Milwaukee 26

Disruptive Entwicklung im Gartensegment 28

#### Produkte

Flex: Leicht, kompakt und kraftvoll 30

Heller Tools: Neuheiten kennzeichnen das Jubiläumsjahr 32

Pferd: Antriebssystem mit viel Potenzial 33

Neuheiten 34

### RUBRIKEN

Editorial 3

Impressum 31

Vorschau 35

## BETRUG IM B2B-COMMERCE

# Risiken und Prävention

GASTKOMMENTAR VON SASKIA ROCH, GESCHÄFTSFÜHRERIN VON ECC NEXT

Betrug im B2B-Bereich – Sie fragen sich vielleicht: „Ist das wirklich ein so großes Problem?“ Die Antwort lautet leider: Ja! Während der B2C-Bereich durch zahlreiche Schutzmaßnahmen weitgehend gesichert ist, zeigen sich im B2B-Sektor erhebliche Lücken. Denn hier sind viele Informationen – wie Unternehmensdaten und Kontakt-details – öffentlich zugänglich und können von Betrügerinnen und Betrügern leicht genutzt werden. Die Folgen? Finanzielle Verluste, beschädigtes Vertrauen und langwierige Ermittlungen.

### BETRUGSSZENARIOEN, DIE UNTERNEHMEN KENNEN SOLLTEN

Mehr als zwei Drittel der B2B-Unternehmen wurden bereits Opfer von Betrug und rund 14 Prozent des Umsatzes gehen durch Betrug im Onlineshop verloren, wie aktuelle Zahlen aus dem B2BEST Barometer von IFH Köln und Creditreform zeigen. Doch was tun Betrügerinnen und Betrüger im B2B-Bereich eigentlich genau? Die Betrugsformen sind vielfältig, wie einige Beispiele, die nicht nur überraschen, sondern auch wachrütteln sollten, verdeutlichen:

**Eingehungsbetrug:** Täterinnen oder Täter täuschen vor, die Verpflichtungen aus einem Vertrag erfüllen zu können, obwohl sie weder willens noch in der Lage dazu sind. Häufig werden hier gezielt öffentliche Daten genutzt – etwa eine neu gegründete Unternehmung ohne Auffälligkeiten -, um Legitimität vorzutäuschen.

**Identitätsdiebstahl:** Betrügerinnen oder Betrüger nutzen Identitäten von Firmen und Personen, die sie aus Datenbanken wie North Data, sozialen Netzwerken wie LinkedIn oder dem Impressum von Unternehmenswebsites beziehen, und geben sich als vertrauenswürdige Geschäftspartner aus. Mit täuschend echten E-Mail-Adressen, die der offiziellen Firmendomain ähneln, wird die Illusion verstärkt.

**Bestellbetrug auf Rechnung:** Klingt simpel, ist aber oft effektiv. Betrügerinnen oder Betrüger bestellen Waren auf Rechnung und sorgen dafür, dass die Lieferung vor der Zustellung abgefangen wird. Die Folge? Die Firma bleibt auf der Rechnung sitzen und das Produkt ist verschwunden.

### BLINDER FLECK BETRUGSPRÄVENTION

Ein wesentlicher Grund dafür, dass es vielen B2B-Unternehmen so schwerfällt, sich gegen Betrug zu schützen: Sie führen präventive Maßnahmen erst ein, nachdem sie bereits Opfer eines Betrugs geworden sind. Zudem wird oft auf manuelle Prüfungen gesetzt, was nicht nur zeitaufwendig ist, sondern auch Fehler verursacht – rund 46 Prozent der Unternehmen berichten, dass Kundinnen oder Kunden fälschlicherweise als Betrügerinnen oder Betrüger eingestuft wurden. Das schadet nicht nur dem Ruf, sondern frustriert auch potenziell ehrliche Kundschaft.

### PRÄVENTIONSSTRATEGIEN: WAS HilFT WIRKLICH?

Wie sieht also eine bewährte Präventionsstrategie gegen Betrug aus? Drei essenzielle Methoden sind die folgenden:



## TITEL

### fischer auf der BAU

Mit seinem bisher größten BAU Messestand A1 / 2017 bekennt sich der Befestigungsexperte fischer klar zur Branche. Auf rund 370 m<sup>2</sup> präsentiert fischer neue Produkte, Systemlösungen und Services mit Fokus auf den Anwendungen Holz- und Stahlbau, Sanierung und Verstärkung von Bauwerken, Fassade sowie Großprojekte und Planungskompetenz. Der Befestigungsprofi veranstaltet auf seiner Showbühne zudem Liveshows mit seinem Bauroboter BauBot und Handwerker-Challenges.

**Berücksichtigung der Privatperson:** Statt nur die „B2B-Bonität“, also das kreditorische Risiko des Unternehmens zu prüfen, sollte die Privatperson ebenso in den Fokus rücken. Insbesondere bei kleinen Unternehmen verschmelzen Person und Unternehmen.

**Die E-Mail-Adresse im Fokus:** Eine digitale Identitätsprüfung kann schon im Vorfeld helfen, betrügerische Absichten zu erkennen. Tools, die E-Mail-Adressen und Domains auf Existenz und Glaubwürdigkeit prüfen, können Fake-Adressen identifizieren und so Sicherheitslücken schließen. Insbesondere die Information, dass eine E-Mail-Adresse vor einigen Tagen erst kreiert wurde, ist fast immer ein sicheres Zeichen für Betrug.

**Einsatz von KI und Machine Learning:** Wäre es nicht schön, wenn Systeme Betrug selbst erkennen könnten? Genau das ist durch Machine Learning möglich und entsprechende Tools werden vermehrt angeboten. KI-gestützte Systeme scannen Bestellungen und identifizieren verdächtige Muster, ohne dass menschliches Eingreifen nötig ist. Hierzu können große Datenmengen wie die des zur Bestellung genutzten Endgerätes, IP-Adresse und GPS-Daten sowie Verhaltensbiometrie hinzugezogen werden. Das spart Zeit und ermöglicht es, auf komplexere Fälle einzugehen, die eine genauere Prüfung erfordern.

Dieser Screenshot verdeutlicht ein mögliches Einsatzgebiet von KI zur Identifikation von E-Mail Betrug. Hier wird die Domain der E-Mail-Adresse (hier: ECC Next) mit dem angegebenen Unternehmen (hier: Springer Verlag) abgeglichen. Das Ergebnis: Die E-Mail-Adresse gehört mit großer Wahrscheinlichkeit nicht dem Unternehmen an und es könnte sich um Betrug handeln. (Abb.: ECC)



**Kombination interner und externer Prüfungen:** Gerade im B2B-Bereich empfiehlt es sich, interne Prüfungen (z. B. Bestellhistorie und Warenkorb) mit externen Sicherheitschecks (z. B. Bonitätsprüfung) zu kombinieren. So lässt sich das Sicherheitsniveau deutlich erhöhen und Risiken können frühzeitig erkannt werden.

### BONITÄTSPRÜFUNGEN OPTIMIEREN UND DIGITALE PROZESSE STÄRKEN

Auch wenn das Thema Betrugsprävention komplex ist und einige Herausforderungen in der Umsetzung mit sich bringt, sollten Unternehmen insbesondere ihre Bonitätsprüfungen optimieren und digitale Prozesse stärken – zwei Aspekte, bei denen es noch viel Nachholbedarf gibt.

Nur etwa ein Drittel der Unternehmen gibt an, die Zahlungsfähigkeit ihrer Kundinnen und Kunden in Echtzeit zu prüfen, während mehr als die Hälfte mehr als 24 Stunden für diesen Prozess benötigt. Zudem erfolgt der Abgleich mit der bisherigen Zahlungshistorie häufig erst nach Abschluss der Online-Bestellung. Dadurch erhöht sich das Risiko für Betrugsfälle und die darauf resultierenden Folgen.



Saskia Roch ist Geschäftsführerin von ECC Next, einer Tochter der IFH Köln GmbH mit Schwerpunkt datenbasierte Digitalisierung & Strategie. Mit über 15 Jahren Berufserfahrung im digitalen Umfeld ist sie Expertin für digitale Lösungen mit Fokus auf Wachstum (neue Märkte, Zielgruppen, Kanäle), KI und Kundenbindung (Personalisierung, digitale Services und Vertrieb). (Foto: IFH Köln)

Auch durch die Digitalisierung des Rechnungswesens kann man Risiken im Zahlungsprozess reduzieren. Allerdings bleibt die Nutzung von E-Rechnungen bisher eher die Ausnahme, denn Rechnungen werden meist entweder digital per E-Mail oder sogar noch traditionell per Post versendet. Besonders der Großhandel zeigt deutlichen Nachholbedarf bei der Digitalisierung des Rechnungswesens. Die bevorstehende E-Rechnungspflicht könnte hier einen Wandel bewirken, indem sie die Automatisierung und Digitalisierung von Rechnungsprozessen fördert. Diese Entwicklung würde nicht nur Effizienz und Geschwindigkeit im Rechnungswesen steigern, sondern auch die Basis für modernisierte, digitale Abläufe legen.

### FAZIT: BETRUGSPRÄVENTION IST (ÜBERLEBENS-)WICHTIG

Betrugsprävention ist im B2B-Bereich ein entscheidender Erfolgsfaktor. Unternehmen, die auf automatisierte Prüfverfahren setzen, schützen sich nicht nur vor Betrug, sondern stärken auch das Vertrauen ihrer Kundinnen und Kunden. Die Einführung digitaler, KI-gestützter Systeme zur Identitätsprüfung wird dabei in den kommenden Jahren unverzichtbar. Denn wie heißt es so schön? Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser – und im B2B-Geschäft lebenswichtig. ■

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

**Milwaukee**

**M18 FUEL**

**AKKU-KETTENSÄGE  
MIT 50 CM SCHWERT**

**STARKE POWER**

Höchstleistung von bis zu 5,8 PS.

**ÜBERRAGENDE SCHNITTGESCHWINDIGKEIT**

Übertrifft viele Benzin-Kettensägen mit 60 cm Schwert.

**GROSSE HEBELWIRKUNG**

Durch doppelt metallischen Krallenschlag.

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



**ERFAHREN  
SIE MEHR**



## VERBUCHUNGSROUTINEN MÜSSEN ANGEPASST WERDEN

# Nächstes Level im Zahlungsverkehr

Im nächsten Jahr kommt mit der ISO 2022 eine Vereinheitlichung des internationalen Zahlungsverkehrs, die auch auf den nationalen Markt Auswirkungen hat. Unternehmen müssen dafür Vorkehrungen treffen, um den neuen Standard bedienen zu können. Wir sprachen darüber mit Andreas Schulz, SAP Senior Consultant bei der Enventa Financial Solutions GmbH.

**ProfiBörse:** Für die Umsetzung der ISO 2022 gibt es eine Übergangsfrist bis Ende 2025, was besagt diese Norm grundsätzlich?

Andreas Schulz: Diese Norm besagt, dass Banken Zahlungsverkehr genau nach den in der Norm beschriebenen Vorgaben abwickeln müssen. Für die Kunden der Banken bedeutet das, dass sie ihren Zahlungsverkehr der Norm entsprechend anpassen müssen. Ansonsten werden ihre Zahlungen möglicherweise von den Banken nicht mehr entgegengenommen. Das Einführungsdatum 2025 steht fest. Ob ab diesem Zeitpunkt dann auch noch alte Formate bedient werden, steht noch nicht fest. Möglicherweise bekommen wir eine kleine Verlängerung für die Übergangsfrist.

**Warum wird die neue Norm überhaupt eingeführt?**

Zahlungsverkehr ist nicht lokal begrenzt, sondern international. Zur Abwicklung des Zahlungsverkehrs hat jedes Land eigene Vorschriften, nach denen die Zahlungsträger - Dateien mit den Zahlungsdaten und -anweisungen - aufzubauen sind. In jedem Land, in dem ein Unternehmen Zahlungsverkehr abwickeln möchte, müssen diese Vorschriften exakt eingehalten werden.

Problematisch an der derzeitigen Zergliederung des Zahlungsverkehrs, um einige Beispiele zu nennen, ist ein enormer Aufwand für Unternehmen, die Formate korrekt zu bedienen. Diese müssen in die jeweilige Finanzsoftware eingebunden und fortdauernd gepflegt und angepasst werden. In den Zahlungsträgern stehen oft nur rudimentäre Informationen für den Kontrahenten, das heißt den Empfänger der Zahlung, oder bei Lastschriften den Zahlungspflichtigen. Der Kontrahent hat aber ein Recht auf gewisse Informationen.

Bei Auslandszahlungsverkehr entstehen Gebühren bei der eigenen Bank und auch bei der Bank des Kontrahenten. Unter Umständen kommen weitere Gebühren bei Transferbanken hinzu, über die die Zahlungen im Bankennetz geleitet werden. Welche Bank erhebt wie viel Gebühren und wer bezahlt diese? Bis eine Zahlung in das oder aus dem Ausland abgewickelt ist, gehen oft Tage ins Land. An welcher Stelle der Übertragungsstaffette befindet sich meine Zahlung aktuell?

Einen ersten Schritt Richtung Internationalisierung haben wir mit der Einführung von SEPA gemacht. SEPA bezieht sich aber nur auf Zahlungen innerhalb des SEPA-Raumes und in Euro. Die ISO 2022 hebt den

Zahlungsverkehr auf das nächste Level: ALLE Länder, ALLE Währungen, EIN Format.

Beteiligte am Zahlungsverkehr haben ein Recht auf bestimmte Informationen. Diese können Banken aber nur bereitstellen, wenn sie vom Kunden auch geliefert werden. Mit den landestypischen Formaten für den Zahlungsverkehr geht das nicht, mit der ISO 2022 wird dieser Missstand beseitigt.



Andreas Schulz ist SAP Senior Consultant bei der Enventa Financial Solutions GmbH, einem Unternehmen der Enventa Group. (Foto: Enventa)

**Wer ist von der Umstellung auf die Norm betroffen, sind dies auch KMUs, kleine Handels- und Handwerksbetriebe oder Einzelunternehmer?**

Von der Umstellung sind grundsätzlich alle Unternehmen betroffen. Man kann das aber nicht an der Unternehmensform oder der Unternehmensgröße festmachen.

Wenn sie nur über ein Online-Portal arbeiten und dort Zahlungsaufträge erfassen, müssen sie nichts tun. Sie bekommen eine Erfassungsmaske bereitgestellt, in der sie ihre Daten eintragen. Für das korrekte Format sorgt dann ihre Bank. Das ist vergleichbar mit einer Privatperson, die Online-Banking nutzt.

Unternehmen wickeln ihren Zahlungsverkehr aber üblicherweise über einen EBICS-Zugang mit ihrer Hausbank ab. Hier gilt, dass sie ihre Datenträger mit den Zahlungsinformationen in der vorge-

schriebenen ISO-Norm - inhaltlich und formal – auf-liefern müssen.

**Was müssen die Unternehmen tun, welchen Zeitaufwand sollte man kalkulieren?**

Für Unternehmen gibt es zwei Stellen, an denen Änderungen vonnöten sind:

Sie müssen in ihrer Finanz- beziehungsweise ihrer ERP-Software die neuen Formate einrichten. Damit sollten die Unternehmen sofort beginnen. Bis final eine korrekte Datei erstellt ist, können Monate ins Land gehen. Sie müssen ihre neuen Dateien von den Banken prüfen lassen. Das geht allzu oft nach dem Prinzip trial and error.

Ebenfalls in ihrer Buchhaltungssoftware sind die Verbuchungsroutinen für die Kontoauszüge anzupassen. Mit der ISO 2022 werden die Auszüge im Camt-Format bereitgestellt. Die gibt es zwar schon lange, aber auch die Camt-Auszüge werden auf eine neue Version geändert. Wie man es auch dreht, sie müssen die Auszugsverarbeitung anpassen. Es gibt neue Geschäftsvorfalls-codes (GVCs), die Seitennummerierung wird angepasst und vieles mehr.

**Muss dafür ggf. neue Hard- und Software angeschafft werden?**

Neue Hard- oder Software ist für die Umstellung nicht notwendig. Die Softwarehersteller wissen um die Umstellung und stellen üblicherweise Updates bereit. Wenn sie ihre Software aktualisiert haben, müssen die Unternehmen noch die individuellen Einstellungen anpassen und können dann loslegen.

**Gibt es „freie“ Beratungsstellen zu dem Thema, wo kann man sich als Unternehmen Hilfe holen?**

Die Banken informieren ihre Kunden seit geraumer Zeit über die bevorstehenden Änderungen. Der Ball liegt jetzt auf dem Spielfeld der Kunden. Klassischerweise unterstützen die Hersteller von Finanzsoftware ihre Kunden. Sie informieren über die durchzuführenden Änderungen in den jeweiligen Systemen. Die Banken ihrerseits stellen Plattformen bereit, über die man neue eingerichtete Formate validieren kann. Außerdem erhalten sie von ihren Hausbanken Muster-Kontoauszüge, die sie zur Anpassung der Software nutzen können. Offizielle oder freie Beratungsstellen gibt es nicht. Es gibt aber Unternehmen, wie zum Beispiel die Enventa Group, bei denen man sich Informationen und Unterstützung holen kann. ■



Das Spektrum der Holzdisplays von Wiha. (Foto: Wiha)

## WIHA HOLZ-DISPLAYS BEI ALTROGGE & MEYER

# Ein Hauch von Natur im Verkaufsraum

In einer Zeit, in der sich Kundenbedürfnisse ständig weiterentwickeln, suchen viele im stationären Handel gezielt nach Einkaufserlebnissen, die über die reine Produktauswahl hinausgehen. Dabei spielen heute Aspekte wie Klarheit und Übersichtlichkeit eine ebenso große Rolle wie Ambiente, Interaktivität und der Faktor „Wohlfühlen“. Die Holz-Displays von Wiha leisten dafür ihren Beitrag ganz konkret in der Verkaufspraxis.

Wie präsentieren Sie Ihre Produkte so, dass sie sofort ins Auge fallen und Kunden in den Bann ziehen? Mit welchen Ideen schaffen Sie es, Verkaufsräume so zu gestalten, dass der erste Eindruck sitzt und zum Stöbern und Entdecken einlädt? Die Antworten darauf können unterschiedlichste Lösungsansätze aufzeigen. Vermutlich sind sich die meisten einig darüber, dass

besonders solche Präsentationslösungen gefragt sind, die sich von der Masse abheben und dabei flexibel genug sind, das Produktangebot individuell auf die Bedürfnisse der Kundschaft anzupassen. Liest man in aktuellen Trendberichten, gewinnen insbesondere warme, natürliche Gestaltungen auch am PoS zunehmend an Wertschätzung, da sie die Sinne ansprechen und



Bernd Lechtenberg, geschäftsführender Gesellschafter von Altrogge & Meyer. (Fotos: Altrogge & Meyer)

ein Gefühl von Authentizität und Nachhaltigkeit vermitteln.

„Für den Holzweg“ entschied sich Bernd Lechtenberg, geschäftsführender Gesellschafter des Fachhandelsgeschäfts Altrogge & Meyer in Bocholt. Der renommierte Anbieter einer breiten Sortimentspalette von Handwerks- und Industriebedarf in Bocholt beschloss nicht nur, Wiha als neuen Lieferanten aufzunehmen, sondern auch die innovativen Holz-Displays des Herstellers im Eingangsbereich des Ladens prominent zu platzieren. Die Motivation dafür erklärt Bernd Lechtenberg so: „Die Holz-Displays von Wiha sind ein gelungenes Beispiel dafür, wie natürliche Materialien und funktionales Design eine Verkaufsfläche bereichern können. Mit ihrer einladenden, warmen Ausstrahlung heben sie sich von den sonst überwiegend verwendeten Tego-Metallwänden deutlich ab. Das bringt Leben in die Produktpräsentation und spricht nicht nur das Holzhandwerk an – sie passen für alle Branchen. Unser Ziel ist es, schlicht Lust zu machen, Lust darauf, neue Produkte zu entdecken oder schlicht die sich oft in Eile befindenden Kundinnen und Kunden mit einem besonderen Blickfang zu entschleunigen.“

Die Holz-Displays in 1a-Lage bei Altrogge & Meyer.





Das Team von Altrogge und Meyer platziert die Displays jeweils an den Kopfseiten der einzelnen Gänge, um ihre Wirkung voll zu entfalten. Die variablen Befestigungs- und Aufhängemöglichkeiten bieten zudem die Flexibilität, verschiedene Produkte zielgerichtet und ansprechend für unterschiedliche Kunden- und Anwendergruppen zu präsentieren.

#### OPTIONEN FÜR GANZE MARKENWELTEN

Auch bei Wiha stößt das Angebot der Holz-Displays auf große Resonanz. Wiha Marketingleiter Sven Wilde erläutert: „Wir möchten als Unternehmen nicht nur innovative Handwerkzeuge anbieten, sondern auch im Bereich der Handelslösungen neue Wege gehen. Die unterschiedlichen PoS-Lösungen aus Holz spiegeln unser Engagement für Nachhaltigkeit wider und zeigen, dass sich der rote – oder wenn man so will ‚grüne Faden‘ bis zur Produktpräsentation durchzieht. Unseren Partnern im Fachhandel bieten wir damit ein

Der Faktor Holz bringt einen Hauch Natur in den Fachhandel und sorgt für einen Blickfang der anderen Art. Variable Befestigungs- und Aufhängemöglichkeiten bieten die Flexibilität, verschiedene Produkte zielgerichtet für unterschiedliche Kundengruppen zu präsentieren.

weiteres Instrument auf die steigende Nachfrage und Sensibilität in Sachen Umwelt, schonender Ressourceneinsatz und Natürlichkeit einzugehen. Auf Fachmessen und Veranstaltungen haben die Displays bereits beeindruckendes Feedback erhalten, was das Potenzial und die Beliebtheit solcher Lösungen unterstreicht. Am Beispiel der Integration im Ladengeschäft von Herrn Lechtenberg erkennt man die Flexibilität der Holz-Displays, wie sie in Ergänzung zur übrigen Gestaltung der Verkaufsfläche eine Atmosphäre natürlicher Wärme schaffen können.“

Wiha bietet ganze Markenwelten aus Holz, Sortimentsdisplays für Rucksäcke, Koffer-Trolleys, Taschen und mehr bis hin zu kleineren Holz-Displays oder Thekenaufstellern.

Bernd Lechtenberg und sein Team sind jedenfalls gespannt, wie die Displays langfristig bei der Bocholter Kundschaft ankommen – ausgesprochene Äußerungen werden zwar nicht direkt zu erwarten sein, wie der erfahrene Geschäftsführer vermutet. Die Wirkung könnte sich jedoch von der Umschlagshäufigkeit der Wiha-Produkte ableiten lassen. Als Fazit stellt er fest: „Gewonnen haben wir dann, wenn wir mit Hilfe unserer Bemühungen für ein Einkaufserlebnis sorgen, das Wurzeln schlägt und Kunden immer wieder gerne zurückkommen lässt... Warum also nicht mit Hilfe des Faktors Holz?“ ■

#### PVH IN SCHWIERIGEN ZEITEN

# Den Markt vom Kunden aus denken

Die aktuelle wirtschaftliche Situation schlägt auch auf den PVH durch. Vorhandene Rahmenbedingungen aber auch die Unkalkulierbarkeit der weiteren Entwicklung belasten das Investitions- und Einkaufsverhalten vieler PVH-Kunden. Über den Status kleinerer und mittlerer Handelshäuser im Produktionsverbindungshandel und die Herausforderungen, vor denen sie stehen, sprachen wir mit Stefan Seck, Geschäftsführer der Rothhaas Technischer Fachhandel GmbH in Diez.

**Profibörse:** Die Branchensituation wird aktuell durchweg als sehr angespannt beschrieben, ist das auch Ihre Einschätzung und wie sehen Sie die Entwicklung der nächsten Monate?

Stefan Seck: Natürlich ist das auch meine Meinung. Ich mache den Job jetzt seit über 30 Jahren, aber so eine Gesamtsituation habe ich noch nicht erlebt. Auch die Verunsicherung durch Kriege und mangelndes Vertrauen in unsere Politik macht die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen nicht besser. Das Kernproblem ist aber die überbordende Bürokratie und es ist nicht davon auszugehen, dass sich daran etwas ändern wird. Warum sollten Bürokraten auch die Bürokratie abschaffen?

Auf der Handelsseite ist eine (weitere) Konzentration nicht zuletzt durch Zukäufe größerer Handelshäuser im Gange. Was bedeutet das für die Handelsstruktur und kleinere Handelshäuser?

Das bedeutet für mich, dass die Konzeptionen der Verbände an Bedeutung zunehmen werden. Leider kann

ich hier ein aktives Zutun meines Verbandes nicht in der Intensität erkennen, wie es aus meiner Sicht notwendig wäre. Dabei ist er für uns das Backoffice, das uns unsere Flexibilität und unsere Kundenorientierung ermöglicht, mit der wir uns von anderen Anbietern im Markt abheben können.

**Welche Rolle spielen aus Ihrer Sicht dabei internationale Investoren?**

Investoren beschäftigen sich nur mit großen Einheiten wie z.B. Rubix oder andere Marktbegleiter in dieser Größe. Das birgt natürlich für uns kleinere Händler die Gefahr, dass wir einfach durch Finanzkraft aus dem Markt gedrückt werden können. Wir müssen also Konzepte entwickeln, die nicht allein über ein finanzielles Engagement ersetzt werden können und die gleichzeitig unseren Kundinnen und Kunden signalisieren, dass etwas verlorengeht, wenn wir als kleinere und mittelgroße Händler nicht mehr am Markt präsent sind. Aber leider merken Kunden erst, dass etwas fehlt, wenn es nicht mehr da ist.

**Hat diese Gesamtentwicklung Auswirkungen auf Ihr Sortiment und Ihre Dienstleistungen?**

Nicht in dem großen Maße, wie es vielleicht gedacht wird. Wir sehen unseren Markt nicht von der Lieferantenseite, sondern von der Kundenseite. Der Kunde ist der Zweck unseres Arbeitens und der Lieferant ist hier unser Erfüllungsgehilfe. Wir verkaufen ja eigentlich keine Produkte, sondern gesamte Prozesse. Der Produktverkauf ist nur ein Teil unserer Prozesskette. Aber natürlich analysieren wir kontinuierlich unser Sortiment, ob es vor diesem Hintergrund für uns entsprechende Chancen bietet.

**Auch Hersteller engagieren sich direkt finanziell im Handel, sind dies „letzte“ Sicherungsmaßnahmen und stehen Sie auch schon in Kontakt zu einem Hersteller?**

Es ist nicht einfach, als Hersteller gegenüber seinen Handelspartnern auch als Wettbewerb aufzutreten. Ich erinnere mich hier nur noch zu gut an die Irritationen im

# 8. PVH-Kongress am 14. März 2025

Am 13. und 14. März 2025 findet der 8. PVH-Kongress in Köln statt, der sich mit der Zukunft des Produktionsverbindungshandels (PVH) auseinandersetzt. Unter dem Motto „KI + Social Selling die heimlichen Verkaufs-Kollegen?“ dürfen sich die Teilnehmenden nicht nur auf eine neue, aktuelle Marktuntersuchung freuen, sondern auch über interessante Vorträge und Praxisbeispiele zu den Themen Künstliche Intelligenz (KI) und Social Selling.

Der PVH-Kongress bietet eine bedeutsame Plattform für zukunftsweisende PVH-Themen, Networking und den Austausch von Ideen. So wird sich die neue Marktuntersuchung diesmal vertiefend mit „KI“ und Aspekten der Vertrieboptimierung durch Social Selling befassen. Diese spannenden Ergebnisse werden exklusiv nur auf dem 8. PVH-Kongress präsentiert. Daneben wird das Kongressmotto in den verschiedenen Fachvorträgen vertiefend dargestellt und den Teilnehmenden Ansätze, Beispiele

und Möglichkeiten aufgezeigt, was heute schon im Handel möglich und umsetzbar ist, aber auch wohin die Reise noch gehen könnte. Abgerundet wird das Programm durch Praxisbeispiele, welche die Umsetzungen

dieser Themen anschaulich aufzeigen sollen. Die Handels- und Industrieverbände der Werkzeugbranche – der Fachverband des Deutschen Maschinen- und Werkzeug-Großhandels e.V. (FDM), der Fachverband Werkzeugindustrie e.V. (FWI), der Fachverband Elektrowerkzeuge des ZVEI sowie federführend der Zentralverband Hartwarenhandel e.V. (ZHH) – sind die gemeinsamen Ausrichter des 8. PVH-Kongresses. Als Veranstaltungsort steht das Congress-Centrum Nord der Koelnmesse zur Verfügung.

Am Vorabend bietet das Get-Together im Kölner Brauhaus Früh Gelegenheit zum Gespräch in entspannter Atmosphäre. ■

Information und Kontakte – der 8. PVH-Kongress findet am 14. März 2025 statt. (Foto: ZHH/C.Kawan)



Markt, als sich Nordwest an Heller und Köster beteiligt hat. Das sehe ich als problematisch an, gerade weil Hersteller und Verbände nicht unbedingt unser Geschäft verstehen. Sie denken in sehr engen Korridoren, was für uns als Händler ein Unding ist. Wir müssen immer versuchen, mit unserer Kundenorientierung die aktuellen Bedürfnisse unserer Kunden zu befriedigen und am besten die Kundenwünsche zu antizipieren, so dass wir das entsprechende Angebot bereits bereitstellen, bevor der Kunde auf die Idee kommt, diesen Bedarf zu haben. Und Nein, auf uns ist bis jetzt noch kein Hersteller aufmerksam geworden.

Wie weit ist die Digitalisierung von Prozessen und des Vertriebs im Handel fortgeschritten, wie schätzen Sie das Potenzial von KI für den Handel ein? Lieferten die Hersteller ausreichende Hilfe und Services?

Das sind für uns jetzt schon essenzielle Hilfsmittel, um unseren Job besser zu machen. Jede eigene Prozessoptimierung trägt zur Produktivitätssteigerung bei, was das entscheidende Element für den Erfolg ist. KI setzen wir seit mittlerweile drei Jahren mit unserem Partner Hado-

co ein und sie bringt uns an vielen Stellen entscheidende Vorteile. Ob unsere Hersteller uns da hilfreich sind? Eher nicht. Ein Großteil unserer Lieferanten ist nicht in der Lage, einen vernünftigen BME-Cat zu liefern. Obwohl ich hier nicht alle über einen Kamm scheren will. Luft nach oben ist aber bei jedem unserer Hersteller vorhanden. Für uns bedeutet das, nach wie vor selber immer wieder Daten in die Hand nehmen und bearbeiten zu müssen. Auch hier wäre Produktivitätssteigerung möglich. Hier ist aber Bewegung von verschiedensten Seiten in der Branche – vielleicht können wir als Händler ja davon irgendwann wirklich profitieren.

Wie groß ist die Verpflichtung für ein Handelshaus, auf Social-Media-Kanälen aktiv zu sein, welchen Aufwand stellt das dar?

Social Media ist ein wichtiger Teil, um digitale Sichtbarkeit zu erzeugen. Die Website alleine und auch ein Onlineshop funktionieren heute nicht mehr, ohne diese Kanäle mit Social Media-Aktivitäten zu flankieren. Jeder Händler sollte sich mit diesem Thema intensiv auseinandersetzen, da die Mitarbeiter unserer Kunden auch hier intensiv unterwegs sind. Wir posten einmal pro Woche einen Post auf Facebook und Instagram und alle zwei Wochen bei LinkedIn. Mit den Tools, die wir einsetzen, um beispielsweise vorbereitete Posts zu terminieren, liegt hier der Aufwand bei etwa zwei Stunden pro Woche. Über diese Wege Umsatz zu generieren, das zeigen zumindest unsere Erfahrungen, ist letztendlich nur über extreme Niedrigpreise erfolgreich. Und da ist der Begriff Erfolg eher zweifelhaft.

Stefan Seck, Geschäftsführer der Rothhaas Technischer Fachhandel GmbH. (Foto: Rothhaas)



Welche Bedeutung haben die unterschiedlichen Vertriebswege in Ihrem Haus: digital/Internet, analog/Außen- und Innendienst, Social Media?

Da wir seit Jahren und intensiv eine Omnichannel-Strategie betreiben, ist für uns das Entscheidende, dass die Kanäle nicht nur existieren, sondern auch tief miteinander vernetzt sind und über die der Kunde identische Informationen erhält. Wir haben mehrere Vertriebswege, die wir auch kontinuierlich anpassen. Nichtsdestotrotz entscheidet unser Kunde am Ende des Tages, welchen Kanal er nutzt und welchen nicht. Unsere Aufgabe besteht also darin, dem Kunden die Kanäle, die er benötigt auch zur Verfügung zu stellen, damit wir ihn in jeder Situation dort abholen können, wo er gerade „steht“. Dabei arbeiten die Kunden sehr situativ: Tägliche Bestellungen laufen über den Shop oder per Mail, eine Beratung oder eine Reklamation werden vor Ort geklärt.

Wo sehen Sie Potenziale für ein weiteres Wachstum des PVH, auch für Ihr Haus?

Vor allem sollte man sich auf seine Stärken konzentrieren und sich nicht mit Nebengeschäften aufhalten. Wenn wir unsere Kunden sauber betreuen und dadurch auch neue Kunden hinzugewinnen können, ist auch in schwierigen Zeiten Wachstum möglich. Wobei ich auch der Meinung bin, dass permanentes Wachstum nicht möglich ist. Es ist normal, dass es auch einmal Phasen gibt, in denen der Trend eher nach unten geht, auch wenn wir das nicht so gerne hören wollen. Deshalb müssen wir uns bei den Prozessen ebenso wie mental so aufstellen, auch solche Phasen einer Stagnation zu überstehen. ■

## SYSTEMLIEFERANT DELKER VERTRAUT AUF ENVENTA ERP

# Verdopplung des Belegvolumens

Das Essener Unternehmen Friedrich Delker GmbH & Co. KG, Technischer Großhändler mit 120 Mitarbeitenden, versorgt vor allem mittelständische und große Industrieunternehmen in Deutschland mit einem breiten Produktsortiment. Seit 2018 bildet die Unternehmenssoftware Enventa ERP dafür die Basis. Unternehmensspezifische Anpassungen unterstützen automatisierte Prozesse - insbesondere im Bereich der EDI-Kommunikation.

Schon lange vor der Entscheidung für ein neues ERP-System, hatte sich bei Delker der Bedarf dafür abgezeichnet. Die seinerzeit eingesetzte Unternehmenssoftware wurde nicht mehr weiterentwickelt und es deutete sich zudem an, dass sie mit den stark anwachsenden Belegvolumina im Unternehmen an ihre Grenzen kommen würde. Der hohe Umsatzanteil des Großkundengeschäfts und die große Zahl elektronischer Aufträge und Bestellungen sowie die damit verbundenen automatisierten Prozesse waren auch eine zentrale Anforderung an das neue ERP-System. Nachdem sich das Delker-interne Projektteam gängige Lösungen am Markt näher angesehen hatte, fiel die Entscheidung auf Enventa ERP und Nissen & Velten (heute Enventa TechnicalTrade Solutions GmbH).

Die vorhandene Branchenlösung Enventa ERP Technischer Handel und die Schnittstellen zum Verband Nordwest Handel waren Voraussetzungen dafür. Nicht zuletzt spielte die flexible Anpassbarkeit von Enventa durch die IT-Abteilung im Unternehmen bei Wahrung der Releasefähigkeit eine wichtige Rolle. Das bedeutet, unternehmensspezifische Anpassungen der Lösung bleiben nach einem Update auf eine neue Version der Standardsoftware erhalten. Last but not least war die

Entwicklung des EDI-Gateways durch das Softwarehaus für Delker ein zentraler Baustein des ERP-Projekts.

**Marcus Biedermann,**  
Leitung Informationstechnologie und Prokurist bei der Friedrich Delker GmbH & Co. KG.

Da das Delker-Management sehr früh die Wachstumspotenziale des E-Commerce für das eigene Unternehmen erkannt hatte, ist das

Unternehmen heute auf mehr als 14 Marktplätzen und über zwölf E-Procurement-Plattformen vertreten. Über direkte Schnittstellen zum Beispiel via EDI oder über den eigenen Webshop via OCI-Schnittstellen werden über 85 Prozent aller Kundenaufträge automatisiert im ERP-System verarbeitet.

## DATENDREHSCHIEBE IM UNTERNEHMEN

Das Enventa EDI-Gateway ist heute die zentrale Datendrehscheibe im Unternehmen. Liegen alle definierten Informationen vor, so laufen die Aufträge vollautomatisch durch das ERP-System und damit durch das Unternehmen. IT-Leiter Marcus Biedermann betont:



Unternehmenssitz von Delker in Essen: 85 Prozent alle Kundenaufträge werden automatisiert im ERP-System verarbeitet. (Fotos: Delker)

„Es war uns wichtig, die EDI-Kommunikation integriert im ERP-System zu haben, weil wir auf diese Weise eine Reihe von Kennzahlen erheben können.“

Das Großkundengeschäft macht mittlerweile einen Großteil des Umsatzes aus und Delker kann unter anderem so namhafte Unternehmen wie die Deutsche Bahn, BASF, Bayer oder RWE zum Kundenkreis zählen. Entsprechend breit ist das Artikelsortiment, das neben Werkzeugen, Präzisionstechnik, Arbeitsschutz sowie Lager- und Betriebseinrichtungen seit der Coronazeit auch Bürobedarf umfasst. Hinzu kommen in den Sortimenten rund 1.500 Produkte der Eigenmarke „Blue Power“, die Delker bereits seit fünf Jahren stetig weiterentwickelt. Den Kunden wird durch diese Bandbreite an Produkten ein „Single Sourcing“ ermöglicht.

In der Logistik setzt das Unternehmen, neben einem durch die V-Log-Schnittstelle von Enventa ERP angebotenen Paketdienstleister sowie einem eigenen Fuhrpark, auch gezielt auf Streckengeschäfte und die Belieferung aus dem Nordwest-Zentrallager. Dabei kann es auf die Verbandschnittstellen von Enventa zurückgreifen.

## DIE AGILE IT-ABTEILUNG

Die ERP-Lösung von Delker vereint die Standardsoftware Enventa ERP, die Branchenlösung für den Technischen Handel sowie die individuellen Entwicklungen des Unternehmens. Gerade im elektronischen Datenverkehr müssen, aufgrund von unterschiedlichen Datenfeldern und Feldgrößen in den Softwarelösungen von Kunden und Lieferanten, die Datenformate in der IT-Abteilung immer wieder kundenindividuell angepasst

werden. Die interne Entwicklungsabteilung sorgt dabei für schnelle Lösungen. Das Kern-Key-User-Team hat sich auch nach dem Live-Start der neuen Software nie aufgelöst und kommt noch immer regelmäßig zusammen, um neue Anforderungen aus den Fachabteilungen mit dem IT-Team abzustimmen. Im Vier-Wochen-Rhythmus laufen Entwicklungssprints, um diese auch zeitnah umzusetzen.

Zahlreiche weitere Funktionalitäten von Enventa haben sich auch im Vergleich mit der Vorgängerkommunikation als nützlich erwiesen. Dazu zählt etwa die Integration der Finanzbuchhaltung und der Warenwirtschaft in einem System. Auch die Cockpit-Funktion Enventa Zoom, die den Anwendern relevante Informationen und Entwicklungen auf dem Startbildschirm von Enventa ERP visualisiert, wird im Unternehmen intensiv genutzt. Beispielsweise werden den Vertriebsmitarbeitern individualisierte Informationen zu ihren Kundenumsätzen und ihrem Vertriebsgebiet angezeigt. Mit der Enventa-Einführung wurde auch das revisions sichere Archiv des Enventa-Partners Prozess im Unternehmen etabliert.

Seit der Einführung von Enventa hat sich das Belegvolumen bei Delker mehr als verdoppelt. Die automatische Verarbeitung von Kundenaufträgen im ERP-System ohne manuelle Eingriffe ist also ein zentraler Faktor für effiziente Prozesse. Zugleich sorgt Enventa in Verbindung mit der hausinternen Expertise dafür, dass das Unternehmen auf alle neuen Herausforderungen schnell reagieren kann. IT-Leiter Marcus Biedermann sagt dazu: „Die Anpassbarkeit der Software mit eigenen Mitteln ist aus der Perspektive unseres Unternehmens ein absoluter Gamechanger.“



# APS 2025: Seien Sie dabei!

Vom 11. bis 13.03.2025 öffnet die Asia-Pacific Sourcing wieder ihre Tore in Köln. Mehr als 800 Aussteller präsentieren auf 35.000 m<sup>2</sup> ihre Neuheiten asiatischer Werkzeuge und Produkte aus dem Haus-, Garten- und Freizeitsektor. Damit bietet die APS Einkäufern eine einzigartige Möglichkeit, Zugang zum asiatischen Angebot zu erhalten und wertvolle Geschäftskontakte nach Fernost zu knüpfen.

Die größte Sourcing-Plattform außerhalb Asiens öffnet erneut ihre Tore in Köln: Die Asia-Pacific Sourcing schafft für Einkäuferinnen und Einkäufer erneut ideale Voraussetzungen, um die besten Angebote, innovative Produkte und neue spannende Partner aus dem Volumengeschäft zu entdecken. Bereits jetzt verzeichnet die Messe einen ausgezeichneten Anmeldestand: Mehr als 800 ausstellende Unternehmen haben bereits ihr Kommen für die 2025er-Ausgabe, die in den Messehallen 7 und 8 der Koelnmesse stattfinden wird, angekündigt.

Alle zwei Jahre fungiert die APS als wichtige Drehscheibe multilateraler Import- und Exportgeschäfte. Sie versteht sich als Order- und Kommunikationsplattform für Produkte, Innovationen und Trends rund um die Hartwarenbranche, sowie die Bereiche Haus und Garten. Im Werkzeug- und Zubehörsegment reicht das Spektrum von Verbindungs- und Befestigungstechnik, Industriebedarf, Betriebsausstattung, Schloss und Beschlag sowie Bau- und Heimwerkerbedarf / DIY. Ihr Ziel: Das Angebot der Wachstumsmärkte Asiens am Standort Köln zu bündeln und gezielt mit der steigenden Nachfrage aus Europa und Nordamerika zusammenzuführen.

Auch im Jahr 2025 wird die Asia-Pacific Sourcing parallel zur Internationalen Aktionswarenmesse IAW in den Messehallen 6 und 9 stattfinden. Ob Frequenzware, Impulsartikel oder Volumengeschäft: In Köln erleben die Besuchenden beider Messen zahlreiche zusätzliche Aussteller hautnah vor Ort – und finden noch mehr Möglichkeiten für spannende Geschäfte. Für den Besuch der IAW ist ein separates Ticket erforderlich, das kostenfrei im Ticket-Shop der IAW-Messe erhältlich ist.

## JETZT KOSTENLOSES TICKET SICHERN

Die kostenlosen Online-Tickets für die Asia-Pacific Sourcing 2025 sind im Ticket-Shop der Asia-Pacific Sourcing erhältlich. Sichern Sie sich jetzt Ihre Eintrittskarte und seien Sie im März auf Europas Sourcing-Plattform Nr. 1 live dabei! ■



Mehr zur Asia-Pacific Sourcing 2025 erfahren Sie unter [www.asia-pacificsourcing.de](http://www.asia-pacificsourcing.de)

Die Asia-Pacific Sourcing in Köln ist die größte Sourcing-Plattform außerhalb Asiens. (Foto/Abb.: Koelnmesse)



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



BAU MÜNCHEN, 13. BIS 17. JANUAR 2025

# Großer Zuspruch für BAU 2025

Bald ist es soweit: Die Weltleitmesse für Architektur, Materialien und Systeme findet wieder zur angestammten Zeit im Winter zurück. Zwischen 13. und 17. Januar 2025 wird die BAU in München zum internationalen Treffpunkt für Architekten, Ingenieure, Investoren, Händler sowie Handwerker. Im Mittelpunkt stehen Lösungen und Produkte rund um die Zukunft des Bauens. Die Laufzeit wurde auf vielfachen Wunsch aus der Branche von sechs auf fünf Tage verkürzt.

Im Hinblick auf die Vollbelegung der 18 Hallen des Münchener Messegeländes, darunter die Präsenz vieler Key Player, hat Messe München Geschäftsführer Reinhard Pfeiffer hohe Erwartungen: „Mit diesem klaren Bekenntnis zur BAU senden die führenden Unternehmen trotz der teilweise schwierigen Situation ein deutliches Zeichen in den Markt. Wir sind deshalb überzeugt, dass die BAU 2025 der Branche neue Impulse geben wird.“

Dieter Schäfer, Fachbeiratsvorsitzender der BAU, betont den Stellenwert der Messe für die Bauwirtschaft: „Die BAU ist der wichtigste Treffpunkt für das Bauwesen. Dort zeigt die Branche ihre neuesten Produkte und Lösungen. Von einer erfolgreichen BAU profitiert am Ende das gesamte Bausegment.“ Von Seiten des Kuratoriums, das maßgeblich an der Gestaltung des Rahmen- und Forenprogramms beteiligt ist, ergänzt Dieter Schäfer: „Wir sind überzeugt, dass die BAU 2025 erneut die Innovationskraft der gesamten Baubranche abbilden und gleichzeitig Taktgeber für das Bauen der Zukunft sein wird.“

Zu den Leitthemen der BAU zählen im nächsten Jahr Transformation Stadt/Land/Quartier, Ressourcenschonung, resilientes und klimagerechtes Bauen im Hinblick auf Naturkatastrophen oder Pandemien, Produktivitätssteigerung anhand von modularem Bauen sowie wirtschaftliches Bauen mit Einsatz von Robotik und Künstlicher Intelligenz.

## VEREINTE SOCIAL-MEDIA-KANÄLE

Bereits Mitte des Jahres hatte die BAU ihre Kommunikationskanäle gebündelt: Aus drei Kanälen (BAU München, digitalBAU und BAU Insights) bei LinkedIn sowie zwei Kanälen (BAU München und digitalBAU) bei Meta – Facebook und Instagram – wurde jeweils ein Kanal: BAU Insights. User erhalten seitdem sämtliche Informationen rund um die Weltleitmesse BAU und ihr Netzwerk gebündelt an einem zentralen Ort.

Matthias Strauss, Projektleiter BAU und digitalBAU, sieht in der Zusammenlegung der bisherigen Kanäle einen deutlichen Vorteil für die User: „Von nun an erhalten Follower alle Themen rund um das Bauen sowie

alle Messe-Highlights und aktuelle Branchennews aus einer Hand. Digitale Themen stehen im Bauwesen immer mehr im Mittelpunkt. Deshalb sollen diese künftig als integrierter Bestandteil eine noch prominentere Bühne erhalten.“

## CAS STELLT ALS WELTWEIT GRÖSSTE AKKU-ALLIANZ AUF DER BAU MÜNCHEN 2025 AUS

Auf der BAU München 2025 präsentiert sich CAS (Cordless Alliance System) mit einem neuen Messestand in Halle C6, Stand 338. In der 2018 vom Elektrowerkzeughersteller Metabo initiierten, inzwischen größten Akku-Allianz weltweit haben sich mehr als starke 40 Hersteller zusammengeschlossen, deren Maschinen, Akkupacks und Ladegeräte zu 100 Prozent miteinander kombinierbar sind. Auf der Bau München 2025 zeigt CAS eindrucksvoll die Bandbreite und Stärke seines Netzwerks, insbesondere in den Gewerken Dach, Holz, Fassade, Sanitär, Fliesen und Innenausbau. Alle zwei Jahre bringt die BAU, die Weltleitmesse für Architektur und Bau, internationale Experten, Planer, Investoren und Handwerker zusammen, um die neuesten Entwicklungen und Trends im Bauwesen zu erleben.

CAS ist seit seiner Gründung stetig gewachsen und vereint heute führende Hersteller aus verschiedenen Branchen, Gewerken und Ländern unter einem Dach. Diese partnerschaftliche Zusammenarbeit ermöglicht es professionellen Anwendern, flexibel und markenübergreifend auf mehr als 400 Maschinen zuzugreifen – mit nur einem Akku. „CAS steht für die Allianz der Besten. Unsere Partner sind hochspezialisierte Hersteller, die gezielt auf die Bedürfnisse einzelner Gewerke eingehen und damit den Anwendern entscheidende

Das sind die aktuellen CAS-Marken auf einen Blick. (Abb.: Metabo)





Vorteile bieten“, betont Thomas Zeller, Leiter des CAS-Partnerprogramms bei Metabo. Der CAS-Akku, das technische Herzstück der Allianz, wird von Metabo am Standort Nürtingen laufend weiterentwickelt – mit der Expertise aus 40 Jahren Akkutechnologie.

Der CAS-Stand auf der BAU München 2025 bietet den Besuchern eine einzigartige Gelegenheit, die Vorteile des Systems live zu erleben. Aber nicht nur CAS selbst stellt aus – auch viele CAS-Partnermarken sind vor Ort, wie zum Beispiel Mafell, Prebena, Steinel und Novus, Eibenstock und Metabo in Halle C6, Rokamat und Collomix in Halle A1 sowie die Spewe.AG. Die Messebesucherinnen und -besucher haben so die Möglichkeit, sich mit Experten auszutauschen und praxisnahe Lösungen zu entdecken.

#### MUNK GÜNZBURGER STEIGTECHNIK PRÄSENTIERT INNOVATIVES BAU-SORTIMENT

Sichere und ergonomische Steigtechnik für alle Gewerke am Bau: Das finden Besucher der Bau 2025 in München am Stand der Munk Günzburger Steigtechnik. Als besonderes Highlight informiert der Qualitätshersteller aus Bayern in Halle C6 Stand 233 über den neuen FlexTower SGX: Das Ein-Personen-Gerüst verfügt in der neuen SGX-Variante über drei statt zwei Ebenen, ist standardmäßig mit der Ergo-Plattform ausgestattet und lässt sich werkzeuglos von nur einer Person montieren.

An seinem Stand präsentiert Munk innovative Lösungen wie das neue modulare Klapptritt-Podest, die Kleinsthubarbeitsbühne FlexLift und die Stufen-Baugrubenleiter. Hoch hinaus geht es zudem mit TRBS-konformen Leitern, aber auch mit Gerüstlösungen. Das



Mit dem Ein-Personen-Gerüst FlexTower in der neuen SGX-Variante mit drei statt zwei Ebenen erreichen Anwender Arbeitshöhen von bis zu 9,55 Metern. (Foto: Munk Günzburger Steigtechnik)

Die BAU 2025 greift zentrale aktuelle Themen der Bauwirtschaft auf. (Fotos: Messe München)



Der neue Bosch Pro Truck ist Teil des Bosch Standkonzeptes. (Foto: Bosch)

Live-Vorführung des Heco-WS mit pneumatischem Setzgerät: Der Stabdübel bohrt sich dank spezieller Spitze selbstständig durch Holz und Stahl und vereint Vorbohren, Dübel setzen und verbinden in einem Arbeitsschritt – für eine schnellere und präzisere Montage. (Foto: Heco)

Sortiment speziell für die Baubranche wird zum großen Teil im Rahmen des Arbeitsschutzprämienprogramms der BG Bau gefördert.

Erstmals dabei auf der BAU sind neue Online-Konfiguratoren für Steigleitern und Dachüberstiege, mit denen Anwender und Planer mit wenigen Klicks ihre ideale Lösung entwerfen.

#### INNOVATIVE LÖSUNGEN UND PRAXISNAHE PRODUKTERLEBNISSE

Der Befestigungsspezialist Heco präsentiert auf der BAU 2025 in München – in Halle C6, Stand 404 – ein besonderes Messeerlebnis. An verschiedenen Stationen haben Fachbesucher die Gelegenheit, die Produkte selbst auszuprobieren und sich von der Leistungsfähigkeit sowie der Benutzerfreundlichkeit der Heco-Lösungen für den konstruktiven Holzbau zu überzeugen. Im Mittelpunkt steht der selbstbohrende Stabdübel Heco-WS.

Insgesamt liegt in diesem Jahr der Fokus am Heco-Messestand auf dem aktiven Ausprobieren und Erleben der innovativen Lösungen im Bereich des konstruktiven Holzbaus. So zum Beispiel bei der Ausführung von Fachwerkknoten mit eingeschlitzten Stahlblechen. Diese erfordert in der Regel drei separate Arbeitsschritte: das Vorbohren von Holz und Stahlblech sowie das Einsetzen des Stabdüfels. Viel einfacher geht das mit dem selbstbohrenden Stabdübel Heco-WS. Durch seine speziell entwickelte Spitze bohrt sich der Dübel in einem einzigen Arbeitsschritt sowohl durch Holz als



auch durch Stahl. Am Messestand können sich die Besucher im praktischen Test davon überzeugen, wie einfach, effizient und präzise die Verarbeitung insbesondere auch mit Hilfe eines pneumatischen Setzgeräts ist.

#### PREMIERE: AMPSHARE-ALLIANZ AUF DER BAU 2025

Auf der BAU 2025 können Besucher wieder jede Menge Lösungen von Bosch Power Tools live erleben und selbst testen. Darüber hinaus feiert die herstellerübergreifende AmpShare-Allianz auf der BAU Premiere – beide sind vom 13. bis 17. Januar gemeinsam in Halle C6, Stand 421 auf über 200 Quadratmetern vertreten.

Teil des Standkonzeptes ist der neue Bosch Pro Truck, in dem Besucherinnen und Besucher in die Welt professioneller Elektrowerkzeuge, Zubehöre und Messtechnik von Bosch Power Tools eintauchen können. Darüber hinaus dürfen sie als besonderes Highlight auf Neuheiten für die Bearbeitung von Beton, Holz und Metall sowie Innovationen für Elektriker gespannt sein.

Auch die AmpShare-Allianz präsentiert sich im besten Licht und bietet Besucherinnen und Besuchern auf der BAU 2025 erstmals die Möglichkeit, die Vielfalt des herstellerübergreifenden Systems live zu erleben und ausgewählte Innovationen selbst zu testen. ■

Entwicklung der Collomix-Rührwerke von 1970 bis 2024. (Fotos: Collomix)

## 50 JAHRE COLLOMIX

# Mischtechnik für die Baustellen der Welt

Collomix mit Sitz in Gaimersheim feiert in diesem Jahr 50 erfolgreiche Jahre als Experte für Mischtechnik. Heute ist man international anerkannter Hersteller von Elektrowerkzeugen und Maschinenteknik für das Aufbereiten und Homogenisieren von Bau- und Anstrichstoffen aller Art.

Die Alternative für den Betonmischer und den Holzstock: Die Idee der beiden Unternehmensgründer Johannes Essing und Horst Heimgärtner, im Jahr 1974 die Firma Collomix in Ingolstadt aus der Taufe zu heben, entstand aus der Erkenntnis, dass den Anwendern auf der Baustelle das richtige Werkzeug fehlt. Es wurde eine spezielle Technik für das manuelle Mischen gebraucht. Denn mit dem Aufkommen der Baumärkte stieg die Verbreitung von im Sack abgepackten, pulverförmigen Fertigmischungen von chemischen Baustoffen. Diese, nur mit Wasser anzumachenden Mörtel, Kleber oder Putze, erforderten eine passende Mischtechnik auch für kleinere Mengen. Hier lag die Chance von Collomix in der Entwicklung und Fertigung von Mischtechnik.

Zeitgleich eröffnete sich noch ein weiterer Markt: Das Mischen von Farben und Putzen im Liefergebäude, also im geschlossenen Eimer. Mit dem steigenden Angebot der Farbenhersteller von individuell abgetönten Wandfarben und dekorativen Oberputzen entstand der Bedarf an geeigneten Mischmaschinen. Für Collomix war diese Anforderung der Start für die Produktion der stationären Collomat-Mischmaschinen.

Bedingt durch die multinationalen Strukturen der Farbenindustrie entwickelte Collomix eine frühzeitige Ausrichtung des Unternehmens auf internationale Märkte und Strukturen. Bereits seit Ende der 1970er Jahre haben sich die Gaimersheimer ins Ausland orientiert, damals in erster Linie nach Frankreich. Aktuell vertreibt das Unternehmen seine Produkte in über 50 Ländern weltweit. Heute ist die Collomix GmbH ein solide inhabergeführtes Familienunternehmen in zwei-

ter Generation mit über 120 Mitarbeitenden unter der Leitung der Geschäftsführer Alexander Essing und Elke Heimgärtner-Geier.

### EXZELLENZ IN DER NISCHE

Collomix ist ein klassischer Nischenexperte, mit einem hohen Know-How zum Thema Materialaufbereitung. Durch dieses Alleinstellungsmerkmal ist das Unternehmen für seine Kunden, den Baustoff- und Baugerätehandel, der Kompetenzpartner beim Thema Mischen. Langjährige Kundenbeziehungen und ein überzeugendes Serviceverhalten unterstützen diese Position im Markt. Im Laufe der Jahre wurden neben dem Ausbau des Produktportfolios auch erfolgssichernde Investitionen in moderne IT-Strukturen, Prozesse und Kommunikationsmittel getätigt, um die Erfordernisse der nationalen und internationalen Handelspartner zu erfüllen. Denn trotz der bei den Kunden gern gesehenen mittelständischen Struktur mit flachen

Hierarchien, schnellen Entscheidungen und dem persönlichen Kontakt, gelten für jeden Lieferanten die gleichen hohen Qualitätsanforderungen an Preisfähigkeit, Services und Leistungsfähigkeit.

Als anerkannte Profimarke hat sich Collomix den Ruf als Innovator für das Thema Mischen erarbeitet. Viele von Collomix initiierte Produktmerkmale wurden kopiert und sind heute Standard am Markt. Bei seinen kontinuierlichen Innovationen und Weiterentwicklungen geht es Collomix nicht nur um den reinen Mischvorgang. Die angebotenen Produkte schaffen einen Mehrwert für den Anwender und erleichtern damit seine Arbeit z.B. bei der Staubvermeidung oder der Wasserdosierung.

Ein wichtiger Aspekt in der Produktentwicklung ist die Ergonomie. Inzwischen hat man erkannt, dass Zwangshaltungen während der Arbeit zu Rückenproblemen oder Gelenkkrankheiten führen, die in Fehlzeiten oder Arbeitsunfähigkeit resultieren können. Hier wirkt man durch intelligente Produktgestaltung positiv entgegen.

### DIE MACHT DER MARKE

Bereits die beiden Firmengründer legten ein hohes Augenmerk darauf, Collomix als Marke sichtbar werden zu lassen. Ob die türkise Farbe der Produkte, eine professionell gestaltete Verpackung oder absatzfördernde Warenpräsentationen im Ladengeschäft, Collomix war für die Kunden immer erkennbar. Heute ist Markenführung ein maßgebliches Element der Unternehmensstrategie. In erster Linie geht es um die Vermittlung des Produkt- und Anwendungsnutzen für den Anwender. Immer zahlreichere und komplexere Materialien auf dem Baustoffmarkt erfordern auch mehr Kenntnis über die richtigen Aufbereitung. Wichtige Partner sind aus diesem Grund die Hersteller der

Die Collomix Firmenzentrale in Gaimersheim.



Bauchemie, deren Interesse an der richtigen Aufbereitung ihrer Materialien bildet eine Symbiose. Auch deshalb lautet der aktuelle Collomix-Claim: „mixing matters.“ – Auf's Mischen kommt es an!

Um mit den professionellen Verarbeitern noch direkter ins Gespräch zu kommen, nutzt man verschiedenste Kanäle der digitalen Medien und baut die Firmenwebsite zu einer umfassenden Informationsplattform aus. Für das Thema Mischen bietet sich das Medium Video ideal an, so dass in der Zwischenzeit ein eigenes Studio in Gaimersheim entstanden ist. Zahlreiche Schulungsveranstaltungen für Handwerker und Handelspartner finden im Collomix-Technikum, auch unter dem Einbeziehen von zahlreichen Materialherstellern, statt.

#### MADE IN GERMANY ZIEHT IMMER NOCH

Die Qualität der Produkte ist ein wichtiger Baustein des Erfolgs. In vielen Auslandsmärkten gilt darüber hinaus „Made in Germany“ immer noch als überzeugender Qualitätsbegriff. Investitionen in Fertigungsautomation ermöglichen die wirtschaftliche Produktion



Collomix-Rührerformen mit verschiedenen Materialviskositäten.

der Collomix-Produkte, insbesondere der Rührer. So ist es möglich, Produkte dieser Art am Stammsitz zu fertigen. Dort stehen hochmoderne Biege-, Schweiß- und Beschichtungsanlagen zur Fertigung der Rührer sowie Montagestraßen für Elektrowerkzeuge und Mischmaschinen. Die Fertigungstiefe wird dabei stets an das Fertigungsvolumen angepasst, wobei die Hoheit über den Fertigungsprozess immer in Collomix-Hand bleibt.

Die leistungsfähige Logistik schickt im Jahr gut eine Million Rührer, 65.000 Elektrowerkzeuge und über 4.000 Mischmaschinen auf den Weg zu den Kunden.

Ein werkseigener Servicebereich übernimmt Reparaturaufträge für defekte Maschinen und sorgt zudem für die Ersatzteilverorgung der Kunden. Collomix-Kunden können auch noch Jahre nach Produktionsende mit Ersatzteilen für ihre Maschinen versorgt werden. Das ist praktizierte Nachhaltigkeit. Als weitsichtig planendes Unternehmen verfügt man bereits seit dem Jahr 1996 über ein nach ISO 9001 zertifiziertes Qualitätsmanagementsystem. Die Umweltzertifizierung nach ISO 14001 steht kurz vor dem erfolgreichen Abschluss. ■

# Das Mischen wird digital

Zum Jubiläum präsentiert Collomix die komplett neue Rührwerksreihe XQ mit innovativen Antrieben, digitaler Display-Steuerung und hoher Geräuschreduktion. Sie sind zentrales Thema auf dem Collomix-Messestand auf der BAU in München, Halle A 1, Stand 131.

Der Kern der Collomix-Philosophie lag schon immer darin, dem Handwerker das bestmögliche Werkzeug an die Hand zu geben, um so effizient wie möglich arbeiten zu können. Zum 50-jährigen Firmenjubiläum präsentiert Collomix nun die XQ-Modellreihe mit drei komplett neu entwickelten Profi-Rührwerken:

**XQ 1 Basic** – Einstiegsmodell mit 1.100 Watt-Motor und stufenlos regelbarer Drehzahl

**XQ 4 Allrounder** – mit 1.500 Watt Leistung und digitaler Steuerung

**XQ 6 Expert** – mit 1.750 Watt Leistung und digitaler Steuerung, die High-End-Lösung für den Profi



Die komplett neuen XQ Rührwerke in drei Leistungsstufen von Collomix.

Collomix hat für die XQ-Maschinen ein neues Antriebskonzept mit digitaler Steuerung entwickelt. Statt manuell schaltbarer Getriebe bieten die Modelle XQ 4 und XQ 6 eine elektronisch regelbare Drehzahlsteuerung, die per Display auf der Maschinenfront individuell eingestellt werden kann. Das ermöglicht es, die Drehzahl des Antriebs genau auf das zu mischende Medium auszurichten. Während des gesamten Mischvorgangs überwacht die Maschine die eingestellte Drehzahl elektronisch und hält diese selbst bei wechselnden Lasten konstant. Ein weiteres neues Feature ist ein digitaler Zeitmesser, der dem Profi die jeweils absolvierte Mischzeit anzeigt. So gewinnt er die Sicherheit, daß seine Mischungen auch bei Serien in gleichbleibender Qualität erfolgen.

Auch beim emittierten Lärmpegel glänzen die neuen XQ-Geräte mit Werten auf neuem Niveau. Alle drei Modelle liegen deutlich unter der Lärmemissionsgrenze von 85 dB(A). So wird das Gehör spürbar geschont, meist kann sogar auf Gehörschutz verzichtet werden.

Zusätzlich zur elektronischen Antriebssteuerung hat Collomix die beiden großen Modelle XQ 4 und XQ 6 mit einer neuen Motortechnik ausgestattet. Maschinen dieser Leistungsklasse werden meist mit größeren Rührern betrieben, die ein hohes Drehmoment benötigen. Die neuen Motoren liefern genau diese Drehmomente, selbst bei langer Standzeit und gleichzeitig geringer Erwärmungsneigung.

Attraktiv gestaltet sind die XQ-Geräte in ihrem neuen markanten Design und ihren Bauteilen in Collomix-Türkis und schwarzen Funktionselementen. Die hochwertig ergonomisch ausgeformten Handgriffe erleichtern das kontrollierte und verkrampfungsfreie Führen der Geräte im Material.

Die neue Collomix XQ-Modellreihe wird zusätzlich mit einer aktualisierten Version der bewährten Schnellwechselkupplung HEXAFIX ausgestattet. Die neue HEXAFIX PRO zeichnet sich dadurch aus, daß die Kunststoffmanschette dem Rührerschaft präzise angepaßt ist und den eingeschobenen Rührer dadurch dicht umschließt.



Das neue XQ 6 Rührwerk mit digitaler Display-Steuerung.



## RHODIUS ERWEITERT DAS ANGEBOT IM PRIVATE LABEL KONFIGURATOR

Neuerdings sind auch individualisierbare Diamanttrennscheiben Bestandteil des Rhodius-Eigenmarken-Konfigurators.

# Einfach exklusiv sein

Sich mit einer Eigenmarke als Handel unvergleichbar machen ist einfacher, als viele Handelshäuser zunächst annehmen. Zumindest dann, wenn es sich um das Produktsegment der Schleif- und Trennscheiben und um den Online-Konfigurator von Rhodius handelt. In diesem wurde das Produktangebot und die Variantenvielfalt jetzt erweitert. Und bei jeder einzelnen Scheibe gibt es die Rechtssicherheit inklusive.

Dem Preisvergleich Adieu sagen zu können, ist für viele Händler ein ebenso strategisches wie überlebenswichtiges Ziel. Oft geschieht dies über den Bereich der Services, weil dies bei den Produkten nicht zuletzt durch ständige Niedrigpreise im Internet nicht mehr oder nur noch sehr begrenzt umsetzbar ist. Eine Möglichkeit, auch bei Produkten aus der Vergleichbarkeit zu entkommen, bieten Eigenmarken. Um diesen Weg auch als kleinerer oder mittelgroßer Händler gehen zu können, bietet Rhodius ein umfangreiches Sortiment von Trennscheiben, Fächerschleifscheiben und Schruppscheiben an, die individuell gelabelt werden können. Der Prozess von der Entscheidung für ein Produkt über die Auswahl der Gestaltung bis hin zur Nachbestellung ist ausgesprochen einfach. Denn dieser wird komplett digital über den Online-Konfigurator abgewickelt.

Die Designauswahl – inzwischen stehen zwölf Designs zur Verfügung, aus denen der persönliche Favorit ausgewählt werden kann.

### JETZT NEU: DIAMANTTRENNSCHEIBEN

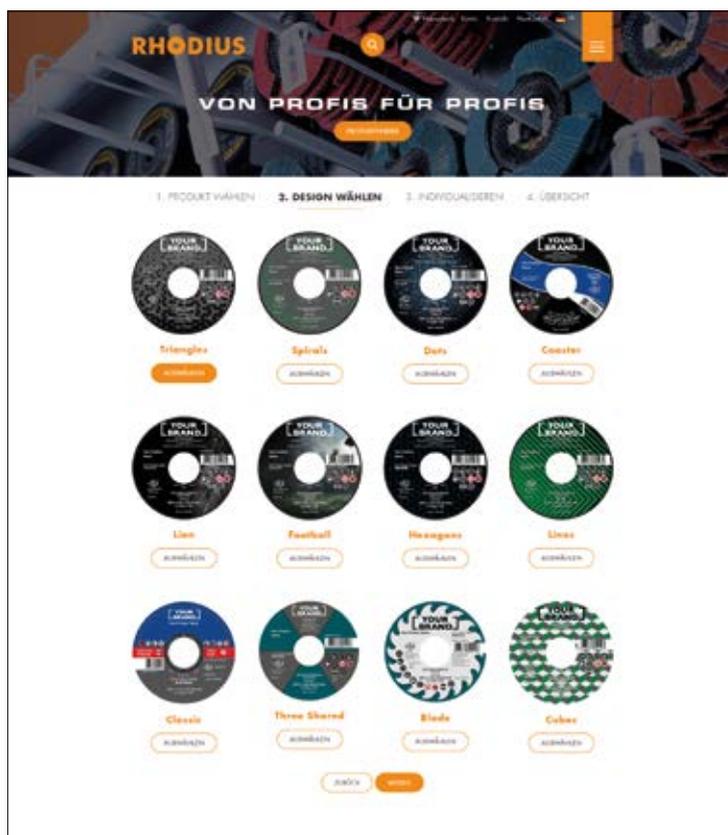
Um die Attraktivität des Angebotes weiter zu erhöhen, den Kunden aber auch die Möglichkeit zu geben, einen weiteren Kompetenzbereich mit ihrer Eigenmar-

ke erschließen zu können, bietet Rhodius seit kurzem auch individualisierbare Diamanttrennscheiben über den Online-Konfigurator an. Damit wird das Sortiment weiter abgerundet, so dass auch zusätzliche Zielgruppen erschlossen werden können.

### AUCH NEU: WEITERE DESIGNS VERFÜGBAR

Nicht allein die Diamanttrennscheiben sind neu im Online-Konfigurator, Rhodius hat auch das Angebot unterschiedlicher Designs, die für die Individualisierung der Werkzeuge bereitstehen, erhöht. Insgesamt kann der Handel damit jetzt zwischen zwölf Grundgestaltungen der Labels wählen, die durch spezifische Farbzusordnungen, Anordnungen von Markenname und Kennzeichnungen etc. weiter zum unverwechselbaren Eigenprodukt des jeweiligen Händlers ausgearbeitet werden können.

Selbstverständlich ist es für Händler, die bereits in anderen Produktsegmenten mit Eigenmarken arbeiten, auch möglich, das dafür entwickelte Design auf die Trennscheiben, Fächerschleifscheiben, Schruppscheiben und Diamant-



Das Individualisieren – auf Basis des vorab gewählten Designs kann das Produkt nach eigenen Wünschen weiter individualisiert werden. (Fotos: Rhodius)

trennscheiben zu übertragen. Dies erfolgt dann aber außerhalb des Konfigurator in direkter Absprache mit den Ansprechpartnern bei Rhodius.

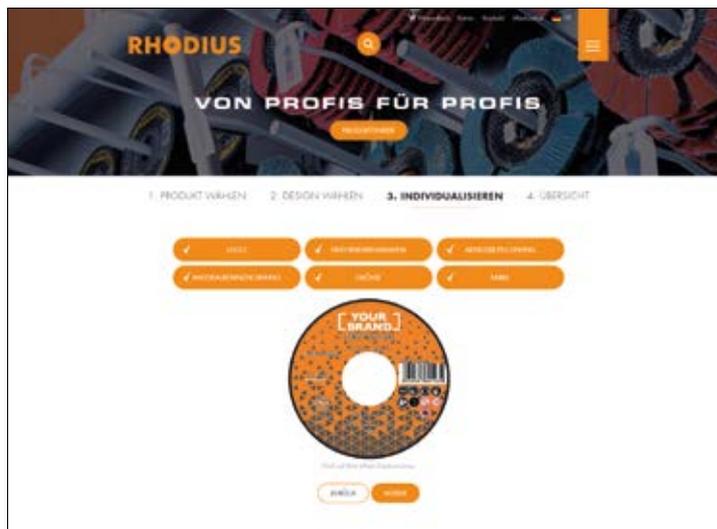
### IMMER AUF NUMMER SICHER

Mit den Trennscheiben, Schruppscheiben, Fächerschleifscheiben und den Diamanttrennscheiben sind nicht allein die Anwenderinnen und Anwender immer auf der sicheren Seite, auch der Händler als Inverkehrbringer kann sich sicher sein. Denn die Produkte aus der Rhodius-Produktion entsprechen allen deutschen und europäischen Normen, sind ISO- und oSa-zertifiziert und entsprechen allen Anforderungen des neuen Produktsicherheitsgesetzes, das aktuell in Kraft tritt.

### VOM EINZELPRODUKT BIS ZUM ABGESTUFTEN SORTIMENT

Ein weiterer Vorteil des Angebotes im Online-Konfigurator von Rhodius: Der Händler findet hier keine singulären Einzelprodukte, sondern hat die Möglichkeit, ein abgestuftes Sortiment für verschiedene Qualitätsstufen und unterschiedliche Anwendungsbereiche zusammenzustellen. So lassen sich nicht nur verschiedene Kundenpräferenzen abdecken – vom preisorientierten Allround-Handwerker bis hin zum qualitätsorientierten Spezialisten –, es lässt sich auch eine Gesamtkompetenz in diesem Produktsegment allein über die Eigenmarke aufbauen.

Auch optisch lässt sich ein solches Gesamtkonzept umsetzen: Die unterschiedlichen Materialeignungen



können entsprechend farblich gekennzeichnet werden, ebenso wie die differenzierten Qualitätsstufen.

### ALLES DIGITAL, AUCH DIE DATEN

Von der Gestaltung der Labels über die Produktszusammenstellung bis hin zur konkreten Bestellung erfolgt alles digital über den Online-Konfigurator. Kein aufwändiger Abstimmungsprozess verlangsamt die Abwicklung und auch Nachbestellungen sind über die gespeicherten Daten einfach und schnell durchgeführt. Der Konfigurator führt die Nutzer über eine intuitiv zu bedienende Benutzeroberfläche schnell durch die vier Schritte, die vor der Bestellung notwendig sind: Zunächst wird das Basisprodukt ausgewählt, dann folgt das Grunddesign, im dritten Schritt erfolgt die Individualisierung und nach der Wahl der Verpackungseinheit und Stückzahl wird dann der Bestellbutton gedrückt.

Dieses einfache Vorgehen reduziert insgesamt die Prozesskosten, auch auf der Herstellerseite. Damit lässt sich auch die Preis- und Margenattraktivität der Eigenmarke gewährleisten – und das bei einer Lieferung aus Deutschland, die nicht zuletzt deutliche Si-

cherheitsvorteile bietet, sondern zudem aufgrund der reduzierten Lieferwege deutliche Nachhaltigkeitsvorteile aufweist.

### GANZ INDIVIDUELL: DIE VERPACKUNGEN

Selbstverständlich lässt sich auch das Design der Verpackungen auf die gewählte Optik der Produkte hin anpassen. Rhodius stellt zwei Varianten bei den Verpackungen bereit: zum einen, ganz klassisch, Kartons, zum anderen individuell bedruckte Dosen. Diese Verpackungsform hat sich gerade bei hochwertigen Trennscheiben in der Branche bewährt und wird von vielen Anwenderinnen und Anwendern nachgefragt. Auch

hier ist also ein weiteres Element im Aufbau der Gesamtkompetenz mit der hauseigenen Eigenmarke möglich.

### GANZ ÜBERRASCHEND: DIE NIEDRIGE MINDESTSTÜCKZAHL

Der Einwand, dass Eigenmarken nur für große Händler oder Verbundgruppen ein Mittel zum Ausstieg aus der Vergleichbarkeit sind, lässt sich bei den Mindestabnahmemengen, die Rhodius im Rahmen des Online-Konfigurator bietet, entkräften. Die Mindestabnahmen liegen bei Trennscheiben bei 2.000 Stück, bei Schruppscheiben bei 1.000 Stück, bei Fächerschleifscheiben bei 500 Stück pro Körnung und bei Diamanttrennscheiben bei 50 Stück. Dies sind Mengen, die sicherlich für jeden Händler, der mit diesem Produktsortiment aktiv arbeitet, leicht zu erreichen sind.

Die Tür zur Eigenmarke steht also offen. Und wenn es Fragen dazu gibt, stehen selbstverständlich auch die Rhodius-Ansprechpartner für die Beantwortung von Fragen bereit, allen voran Marcel Schumacher, der bei Rhodius für den Konfigurator und das Online-Geschäft zuständig ist. ■



A member of  
**enventa**  
GROUP



**DIE MÖGLICHMACHER.  
GEMEINSAM. ERFOLGREICH.**



**enventa ERP**

## MUNK GROUP FEIERT JUBILÄUM

# Seit 125 Jahren auf der Erfolgsleiter

Das Familienunternehmen, das Inhaber und Geschäftsführer Ferdinand Munk in vierter Generation leitet, startet in sein Jubiläumsjahr zum 125-jährigen Bestehen. Einst als Wagnerei gegründet und bald auf die Fertigung von Feuerwehr- und Gartenleitern spezialisiert, hat sich die Munk Group über Generationen hinweg zum Technologie- und Innovationsführer in der Steigtechnik und für Rollcontainerlösungen weiterentwickelt. Für das Jubiläumsjahr plant das Unternehmen viele Aktionen und Aktivitäten.

„Schon seit 125 Jahren vertrauen die Profis im Handwerk, der Industrie und in Hilfs- und Rettungsorganisationen auf uns – und wir auf sie: Wir hören genau zu und achten bei der Produktentwicklung selbst auf kleinste Details, um ihnen Tag für Tag die maximale Sicherheit und optimale Funktionalität bei der Arbeit oder im Einsatz zu bieten. So haben wir uns über die Generationen hinweg das Vertrauen der Spezialisten und einen exzellenten Ruf als zuverlässiger und innovativer Partner für die Anwender erarbeitet. Darauf bin ich sehr stolz“, sagt Ferdinand Munk. Der Inhaber und Geschäftsführer der Munk Group hat gleich doppelt Grund zur Freude: Ferdinand Munk wurde nun gemeinsam mit Ehefrau Ruth Munk – ebenfalls langjährige Geschäftsführerin – beim Großen Preis des Mittelstandes mit dem Sonderpreis für das Lebenswerk ausgezeichnet.

## SICHERHEIT. MADE IN GERMANY.

Eine zentrale Säule der langen Erfolgsgeschichte seines Unternehmens ist für Munk das Leitmotiv „Sicherheit. Made in Germany“: Die Munk Group fertigt seit Gründung vor 125 Jahren ausschließlich im Heimatlandkreis. So hält das Unternehmen die Liefer-



Die Munk Group wird bereits in vierter und fünfter Generation von der Familie Munk geführt.



ketten stabil und sicher und reagiert zudem besonders schnell auf Kundenanfragen und -anforderungen. Die hohe Wertschöpfungstiefe vor Ort ermöglicht der Munk Group zudem ein in der Branche einzigartiges Garantieverprechen von 15 Jahren auf das komplette Seriensortiment made in Germany. Die Munk Group gilt schon lange als Vorreiter für regionale Fertigung: 2010 war Munk das erste Unternehmen überhaupt, das vom TÜV Nord mit dem zertifizierten Herkunftsnachweis „Made in Germany“ ausgezeichnet wurde.

Seitdem Ferdinand und Ruth Munk 1982 am Standort in Günzburg in vierter Familiengeneration begonnen haben, ist die Gesamtfläche von 7.000 m<sup>2</sup> auf 200.000 m<sup>2</sup> angewachsen. Der Jahresumsatz ist in 43 Jahren von 250.000 DM auf das fast 680-fache angestiegen und liegt nun bei circa 85 Millionen Euro. „Wir haben unsere Standorte in den vergangenen Jahren mit Investitionen in Höhe von über 30 Millionen Euro weiter ausgebaut und werden auch in den kommenden Jahren Investitionen im zweistelligen Millionenbereich tätigen – vor allem auch unter dem Gesichtspunkt des nachhaltigen Wirtschaftens“, so Munk. Die

1899 gründete Ferdinand Munks Urgroßvater Leopold die heutige Munk Group, damals noch als Wagnerei.

Investitionen fließen unter anderem in ein Transformationskonzept für die Energieversorgung, mit dem sich die Munk Group mehr und mehr energieautark aufstellt und CO<sub>2</sub>-Neutralität „aus eigener Kraft“, also ohne Kompensationsmaßnahmen, anstrebt.

## DIE FAMILIE IM MITTELPUNKT

Als familiengeführtes Unternehmen legt die Munk Group besonderen Wert auf die Vereinbarkeit von Familie und Job und entwickelt ihr familien- und arbeitnehmerfreundliches Führungskonzept stetig weiter: Mitarbeitende und ihre Familien profitieren bei Munk unter anderem von Kinderbetreuungsprogrammen im Munk Kids Club während der Ferien sowie von Fort- und Weiterbildungen, die auch ihre Familienmitglieder nutzen können. Dass die Munk Group zu den familienfreundlichsten Arbeitgebern im deutschen Mittelstand zählt, bestätigt auch das Zertifikat zum Audit „Beruf und Familie“: Munk wurde im Jahr 2022 als erstes Unternehmen im Landkreis Günzburg mit dem Qualitätssiegel der berufundfamilie Service GmbH ausgezeichnet.

## MIT MACHER-MENTALITÄT NACH OBEN

Das Macher-Gen scheint der Familie im Blut zu liegen: Ferdinand Munks Urgroßvater Leopold gründete das Familienunternehmen im Jahr 1899, damals noch



Die Geschäftsführer Ferdinand Munk und Alexander Werdich blicken auf die 125-jährige Erfolgsgeschichte des Familienunternehmens zurück. (Fotos: Munk Group)

ternbau und spezialisierten sich auf Leitern aus Aluminium, Stahl und Edelstahl sowie auf Roll- und Klappgerüste.

Nach dem plötzlichen Tod seines Vaters im Jahr 1991 übernahm Ferdinand Munk auch dessen Unternehmen und gründete bald darauf die Abteilung Sonderbau für individuelle Steigtechnik-Sonderlösungen nach Kundenwunsch. 1993 entstand aus beiden Firmen die Günzburger Steigtechnik. Fortan expandierte das Unternehmen immer weiter und ging 2021 den nächsten Schritt in eine erfolgreiche Zukunft: Um in allen Geschäftsbereichen das volle Potenzial auszunutzen, stellte sich das Unternehmen unter dem Dach der Munk Group als Firmengruppe neu auf. Zeitgleich bezog der Geschäftsbereich Munk Rettungstechnik seinen eigenen Standort im neuen Werk im nahen Leipheim, um dem immer stärkeren Wachstum gerecht zu werden.

Mit dem Familiennamen im Firmentitel setzt das Unternehmen seitdem ein klares Zeichen: „Egal, ob Munk Günzburger Steigtechnik, Munk Rettungstechnik, Munk Service oder die Munk Profiltechnik: Jeder soll sehen, dass wir, die Familie Munk, Verantwortung für das Unternehmen und seine Mitarbeitenden übernehmen. Nicht umsonst heißt es bei uns Munks: Eine Familie, ein Name, eine Mission“, so Ferdinand Munk. Alle Töchter und auch alle Schwiegersöhne von Ferdinand und Ruth Munk sind im Unternehmen aktiv. Durch die Doppelspitze in der Geschäftsführung aus Ferdinand Munk und Schwiegersohn Alexander Werdich wird das Unternehmen schon heute in vierter und fünfter Generation durch die Familie Munk geleitet. ■

als Wagnerei. Schon bald setzte er auch auf die Fertigung von Holzleitern und wurde bereits 1925 auf der Handwerksmesse in München mit der Goldmedaille für die Erfindung einer Gartenleiter prämiert. Unter Großvater Ludwig Munk spezialisierte sich das Unternehmen ab 1948 auf die Fertigung von Feuerwehr-, Haus- und Gartenleitern. Ab 1974 entwickelte Ferdinand Munks Vater Leopold den Maschinenpark und die Produktpalette deutlich weiter, unter ihm wurde das Unternehmen zum führenden Feuerwehrausstatter in der Region. Ferdinand und Ruth Munk gründeten 1982 gemeinsam das Unternehmen Günzburger Lei-

Die Munk Group mit Sitz in Günzburg und Leipheim steht seit 125 Jahren für „Sicherheit. Made in Germany“.



175 YEARS

heller  
PREMIUM TOOLS

175 JAHRE  
PREMIUM  
TOOLS FÜR  
PROFIS



[www.hellertools.de](http://www.hellertools.de)



Zukunft des Bauens und Befestigens live und interaktiv erleben: Auf der Showbühne am Fischer BAU Messestand führt der Aussteller im Wechsel Live-Demonstrationen mit seinem Bauroboter BauBot und Handwerker-Challenges durch. (Fotos: Fischer)



Interaktiv gestaltet ist der Fischer Stand auch mit seinem großen Produkttestbereich. Hier ist ausprobieren nicht nur erlaubt, sondern ausdrücklich erwünscht.



Fischer fährt auf der BAU ein großes Programm auf. Zahlreiche Innovationen feiern Premiere, mit Fokus auf den Anwendungen Holz- und Stahlbau, Sanierung und Verstärkung von Bauwerken, Fassade sowie Großprojekte und Planungskompetenz.

## FISCHER AUF DER BAU

# Befestigungswelt auf fast 370 m<sup>2</sup>

Das Branchenjahr startet innovativ mit der Messe BAU in München. Befestigungsexperte Fischer ist mit seinem Stand 217 in Halle A1 prominent vertreten. Auf 368 m<sup>2</sup> präsentiert der Aussteller seine Premieren an Produkten, Systemlösungen und Services mit Fokus auf den Anwendungen Holz- und Stahlbau, Sanierung und Verstärkung von Bauwerken, Fassade sowie Großprojekte und Planungskompetenz. Auf der 45 m<sup>2</sup> großen Showbühne veranstaltet der Befestigungsprofi Liveshows mit seinem Bauroboter BauBot und führt Challenges für Handwerker durch.

Fischer wartet auf der BAU mit einem großen Spektrum an Premieren und Innovationen auf. Auf der Showbühne erleben Besucherinnen und Besucher hautnah, wie der Fischer Bauroboter BauBot Effizienz und Ergonomie am Bau erhöht. Der innovative Helfer ermöglicht ein vollautomatisches Bohren und Reinigen von Bohrlöchern in Wand, Boden und Decke und wird bald auch die Löcher markieren sowie Fischer Befestigungslösungen installieren können. Im Wechsel präsentiert der Aussteller in Liveshows seinen BauBot und führt Handwerker-Challenges durch. Interaktiv gestaltet ist der Fischer BAU Messeauftritt auch mit seinem großen Produkttest-Bereich. Besucherinnen und Besucher können hier zahlreiche Fischer Innovationen in verschiedenen Baustoffen selbst ausprobieren.

### INNOVATIONEN FÜR DEN HOLZBAU

Wer möchte, erlebt im Praxiseinsatz, wie einfach, schnell und sicher sich Nägel mit dem gasbetriebenen Fischer Setzgerät FGW 90F in Holz verarbeiten lassen. Ausprobieren und erkunden können Besucherinnen und Besucher auch unterschiedliche Fischer Holzbau-

Spanplatten- und Justierschrauben. Diese ermöglichen, Holz in all seinen Facetten flexibel zu verbinden und alles aus dem Werkstoff herauszuholen. Praxis- und Ausstellungsthema sind zudem die Fischer UltraCut FBS II Betonschrauben. Ebenfalls zum Testen bereit steht die Fischer Justierscheibe FSW, mit der sich in Verbindung mit der UltraCut FBS II Sechskantkopf US im Durchmesser 10 (gvz) und der Holzverbinderschraube PowerFast FPF-PT Balken und Schwellen denkbar einfach justieren lassen.

Fortschritt für den Ingenieurholzbau bringt eine neue Zulassung beziehungsweise Europäisch Technische Bewertung (ETA) für ein bereits existierendes System: Das Fischer Injektionssystem FIS EM Plus eignet sich jetzt auch zum zulassungskonformen Einkleben von FIS A Ankerstangen oder von oberflächenbündig eingeklebten FIS IG Innengewindeankern und ermöglicht die Übertragung hoher Lasten und eine große Anwendungsvielfalt für unterschiedliche, auch unsichtbare, Verbindungen und Verstärkungen in Holz. Real-Exponate verdeutlichen zudem die Anwendungsvorteile der neuen Fischer Solarsysteme für die Mon-

tage von Solaranlagen auf Schrägdächern mit unterschiedlichen Eindeckungen sowie Anordnungen und Ausrichtungen der PV-Module.

### PIONIERLÖSUNGEN FÜR DEN STAHLBAU

Besucherinnen und Besucher können das Fischer Construction Monitoring erleben. Die innovative Kombination aus intuitiver Monitoring-Anwendung und den starken, sensorintegrierten Befestigungsmitteln SensorAnchor, SensorDisc und dem neuen SensorBolt ermöglicht es, jederzeit auch aus der Ferne, am PC oder auf dem Smartphone den Zustand von Befestigungspunkten der Bauwerke und Anlagen zu überwachen. Ergebnis sind gesteigerte Wartungseffizienz, höhere Sicherheit, geringere Ausfallzeiten und längere Nutzungsdauer der Objekte.

Wer möchte, kann ausprobieren, wie die Fischer Setzgeräte FXC 85 (akkubetrieben) und FGC 100 (gasbetrieben) das Befestigen in Beton, Stahl und weiteren Verankerungsgründen beschleunigen und vereinfachen. Das breite Spektrum an präsentierten Fischer Stahllankern erstreckt sich zusätzlich auf die Beton-

schrauben UltraCut FBS II und die Bolzenanker FAZ II Plus zum Einleiten hoher Lasten in Beton.

Weiter zeigt Fischer Lösungen für den industriellen Anlagenbau, wie den chemischen Highbond-Anker Fischer FHB dyn, für dessen Einsatz in Stahlfaserbeton Fischer jetzt die Erweiterung der allgemeinen Bauartgenehmigung (aBG) für den dynamisch beanspruchten Anwendungsfall erhalten hat.

#### PRODUKTPREMIEREN FÜR DIE BAUWERKSSANIERUNG

Fischer präsentiert Problemlöser für eine der größten Herausforderungen der Baubranche: Die Sanierung und Instandhaltung bestehender Bauwerke, um diese nachhaltig zu nutzen. Produkte zur Tragwerksverstärkung mit kohlenstofffaserverstärkten Polymeren (CFK) und Kohlefaserweben (CF) erhöhen die statische Sicherheit von Stahlbeton- und Spannbetonkonstruktionen und verlängern ihre Lebensdauer. Die wirtschaftlichen und montagefreundlichen Lösungen können für vielfältige Anwendungen, ob in Infrastrukturbauten oder in Gebäuden, eingesetzt werden. Hinzu kommen neue Mörtel zur Betoninstandsetzung, um beschädigte Betondeckungen und -bauteile zu reprofiliert oder Fehlstellen und Löcher in Betonbauteilen zu füllen.

Zusätzlich präsentiert Fischer Systeme für die Erstellung nachträglicher Bewehrungsanschlüsse, wie den einfach zu verarbeitenden und wirtschaftlichen Injektionsmörtel FIS RC II sowie den hochwertigen Epoxidharzmörtel FIS EM Plus. Auch zur Erhöhung der Tragfähigkeit von Stahlbetondecken und Brückenbauwerken zeigt Fischer innovative Aufbetonlösungen. Außerdem zu sehen: Der neue Fischer Brückenkappenanker FCC-B für Anwendungen bei Sanierungsvorhaben im Brückenbau.

#### FORTSCHRITTE AN DER FASSADE

Anhand von Exponaten zeigt Fischer sein breites Programm an Komplettlösungen für die Befestigung jedes Bekleidungsmaterials in der vorgehängten hinterlüfteten Fassade (VHF). Neben sichtbaren Befestigungen eignen sich präsentierte FZP II Hinterschnittanker zur verdeckten, ästhetischen sowie – gegenüber herkömmlichen Randbefestigungen – statisch optimierten Befestigung jeglicher Fassadenplatten.

An einem Wandexponat verdeutlicht Fischer die Vorteile seiner neuen PV-Clips inklusive Schiebemutter FSMN M8 R zur sicheren, einfachen, schnellen und optisch ansprechenden Befestigung gerahmter PV-Module auf allen gängigen Untergründen und Unterkonstruktionen. Zu sehen sind auch die horizontalen Agraffenprofile ATK 103 PV. Zu den Gesamtsystemen an aufeinander abgestimmten Produkten sowie geprüften und zugelassenen Einzelkomponenten gehört ein umfangreiches Programm an Unterkonstruktionslösungen, die auf der BAU auch separat am eigenen Fischer BWM Messestand 423 in Halle A2 gezeigt werden.

Erstmals vor breitem Publikum präsentiert werden innovative Fischer Lösungen zur Befestigung von Fassadensystemen. Zu sehen sind unter anderem Fischer Ankerschienen FES, die als einbetonierte Befestigungslösung bei der Verankerung von vorgehängten Fassadenelementen in Beton durch Formschluss hohe Sicherheit und Belastbarkeit garantieren. Zusammen mit den Fischer Hammerkopfschrauben FBC werden die Anbauteile angebracht und fixiert. Ebenfalls Thema: Das umfassende Fischer FireStop Portfolio an Produktlösungen, die im Brandfall die Ausbreitung von Feuer, Rauch und giftigen Gasen effektiv verhindern. Ein weiteres Real-Exponat zeigt eine Auswahl aus dem breiten Sortiment an Fischer Dämmstoffbefestigungen für vielfältige Wärmedämmverbundsysteme (WDVS).

#### BREITES SERVICESPEKTRUM

Besucherinnen und Besucher erfahren, wie das Unternehmen seine Kunden mit seinen 360-Grad-Services bei ihren Projekten von der Planung über die Ausführung bis zur Dokumentation und Bauwerksüberwachung begleitet. Der Aussteller berät Besucherinnen und Besucher auch zu seinen vielfältigen E-Learnings sowie Online- und Präsenzs Schulungen seiner Fischer Academy. Vorgestellt wird dabei das neue Schulungsprogramm 2025, mit dem Kundinnen und Kunden immer auf dem neuesten Stand zu aktuellen Befestigungslösungen und Vorschriften bleiben. ■

Nach dem erfolgreichen Auftritt auf der BAU 2023 nimmt die Fischer Befestigungswelt 2025 eine noch größere Standfläche von 368 m<sup>2</sup> ein. Präsentiert werden zahlreiche Premieren und Innovationen.



# Wichtige Termine ProfiBörse 2025

	Anzeigenschluss	Druckunterlagenchluss	Erscheinungstermin
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

## PROFI BÖRSE

Media & Service Büro Bernd Lochmüller  
Bleichstraße 77a, 33607 Bielefeld

Tel. (05 21) 400 21-0

E-Mail: [info@fz-profiboerse.de](mailto:info@fz-profiboerse.de)

Internet: [www.fz-profiboerse.de](http://www.fz-profiboerse.de)

Ihr Ansprechpartner:

**Bernd Lochmüller**  
Tel. (0171) 610 26 78



## NEUE STRUKTUREN BEI BEA

# Wieder werden, was man war

Vor etwa zweieinhalb Jahren begann in der BeA Group eine neue Zeitrechnung. Vieles von dem, was nach der vorherigen Insolvenz und Übernahme durch die GreatStar Europe AG intern verändert und umgesetzt wurde, wird sukzessive auch nach außen sichtbar. Vor allem ist dies die klare Struktur, die mit der Differenzierung der Marken BeA, autotec und KMR geschaffen wurde. Über die nächsten Schritte und den anstehenden Neustart bei der Zusammenarbeit mit dem Fachhandel sprachen wir mit Carsten Hildbrand, Head of Sales & Marketing bei der BeA GmbH.

**Profibörse:** Was verbirgt sich hinter der Drei-Marken-Strategie der BeA Group?

Carsten Hildbrand: Nach der Übernahme durch die GreatStar mussten wir schnell klare Strukturen schaffen. Dies ist ein unerlässlicher Schritt, um mittel- und langfristige Strategien zu entwickeln und umzusetzen.

Ein wichtiges Element ist die drei Marken Strategie mit BeA, autotec und KMR, die unter dem Dach der BeA Group angesiedelt sind. Dabei haben wir die Marke autotec, die für automatisierte Befestigungslösungen in Produktionsanlagen und Robotersystemen steht, komplett überarbeitet. BeA und KMR die für handge-

führte Befestigungslösungen in der Industrie und für Befestigungslösungen in der handwerklichen Anwendung stehen, haben wir lediglich einen frischeren und moderneren Look gegeben. Die Marken setzen also jeweils unterschiedliche Schwerpunkte in der Produktausrichtung und in der Marktbearbeitung, aber sie garantieren alle hochwertige Befestigungstechnik unter einem Dach

Vor der Markenstrukturierung waren die Abgrenzungen der Marken eher unscharf, gibt es hier eine strategische Änderung?

Vor allem zwischen den Marken BeA und KMR waren keine großen Unterschiede auszumachen, das ist richtig. Man konnte den Eindruck gewinnen, dass lediglich die Gehäusefarbe der Maschinen verändert wurde, um die oftmals sehr ähnlichen Geräte den beiden Marken zuzuordnen. Ebenso war auch die Abgrenzung im Vertrieb nicht eindeutig. Das wird sich mit der Drei-Marken-Strategie nun ändern. Langfristig betrifft das natürlich auch das Produktsortiment. So bringen wir in den nächsten Wochen einige neue Geräte auf den Markt, die sich bereits an den unterschiedlichen Zielgruppen der Marken orientieren. Damit verbinden sich dann auch markenspezifische Marktzugänge und unterschiedliche Vertriebskanäle.

Was macht KMR denn zur bevorzugten Marke für den Handel?

Während autotec und BeA eher auf die industrielle Anwendungen und Lösungen ausgerichtet sind, bietet die Marke KMR sicherlich aufgrund der zukünftigen Ausrichtung des Sortimentes das größte Potenzial für den PVH, seine Zielgruppen anzusprechen. Außerdem wird es KMR Produkte ausschließlich im Fachhandel geben. Die Mischung aus Direkt- und mehrstufigem Vertrieb soll für die Marke KMR nicht weiter verfolgt werden. Im Zuge dessen kann man sicher auch über eine Art Schwerpunkthändlerkonzept nachdenken. Damit werden auch alle Ansprüche an eine Marke, die diesen Vertriebsweg geht, umgesetzt, nicht zuletzt eine handelsgerechte Marge und die gute Präsenz des Fachhandels mit seinem Know-how vor Ort – aus Kundensicht immer ein Pluspunkt.

Sie setzen gerade bei KMR verstärkt auf die Akkutechnologie, werden Sie auch Mitglied einer Akku-Allianz?

Wir gehen davon aus, dass im handwerklichen Umfeld, wenn nicht sogar darüber hinaus, die Akkutech-



KMR erhält ein klares Profil als Fachhandelsmarke mit eigenständigem Auftritt und Sortiment.



Die Marke BeA steht für handgeführte Befestigungslösungen in der Industrie. (Fotos: BeA Group)

nologie die derzeit weit verbreiteten Systeme der druckluft- und gasbetriebenen Maschinen ersetzen und zur führenden Technologie in diesem Segment werden wird. Deshalb gehen wir bei KMR in jedem Fall diesen Weg. Aber wir haben uns gegen die Mitgliedschaft in einer Akku-Allianz entschieden, unter anderem aufgrund von wirtschaftlichen Gegebenheiten. Ich kann an dieser Stelle den Hinweis geben, dass wir aber Adapter für die gängigsten Schnittstellen bieten werden.

Wie wollen Sie den Abverkauf der KMR-Produkte und damit den Handel unterstützen?

Wir werden die Marke und die Produkte von KMR deutlich gewerkeorientierter kommunizieren als dies bisher der Fall gewesen ist. Und wir werden dies auf den heute notwendigen und zur Verfügung stehenden Kanälen tun. Damit bietet sich dem Handel die Möglichkeit, diese Kommunikation auch für sich und seine Zielgruppen zu nutzen. Außerdem zeigt der Markt, dass die klassische Form des Verkaufens wie die persönliche Beratung auf der Baustelle oder im Laden, der direkte Ansprechpartner für Service und Wartung, wieder verstärkt nachgefragt werden. Deshalb sind wir mit unserem Vorführbus auf Hausmessen



Carsten Hildbrand, Head of Sales & Marketing bei der BeA GmbH.

Die autotec Skater-Technologie ist vor allem bei der Beplankung eine wirtschaftliche Alternative zum Betrieb einer stationären Nagelbrücke. Sie funktioniert in Verbindung mit ausgewählten BeA- und KMR-Geräten



und Baustellen unterwegs und unsere deutsche Vertriebsmannschaft ist auch bei gemeinsamen Kundenbesuchen dabei, um den Vertrieb des Handels zu unterstützen. Als einen weiteren Faktor möchte ich an dieser Stelle das Verbrauchsmaterial nicht vergessen, das wir einheitlich unter der Dachmarke BeA Group anbieten, um hier – im wahrsten Wortsinn – die Klammer der Marken sichtbar zu machen. Warum ich dies als Unterstützung für den Handel sehe? Über das hochwertige Verbrauchsmaterial lässt sich für den Handel ein dauerhaftes Zusatzgeschäft generieren, das eine interessante Marge zulässt.

Welche Optionen bieten sich dem Fachhandel mit den beiden anderen Marken?

Für PVH-ler, die große und mittlere Industrieunternehmen zu ihren Kunden zählen, können auch unsere beiden anderen Marken durchaus Potenzial haben. Die oft sehr spezifischen Anforderungen werden dann gemeinsam vom Handel und uns mit den jeweiligen Kunden bearbeitet und auch von unseren Technikern

umgesetzt. Gerade die Automatisierung ist ein Bereich, in dem wir weltweit sehr spannende und sehr zukunftsorientierte Projekte umsetzen. Diese sind oft mit einem Serviceangebot verbunden, das zukünftig, wenn die Kompetenz vorhanden ist, auch vom Handel durchgeführt werden könnte und somit Umsatzmöglichkeiten über den Produktverkauf hinaus ergäbe.

Welche Rolle spielt die Digitalisierung bei der Weiterentwicklung der Marken und Produkte?

Das Thema hat für uns generell eine hohe Priorität, es gliedert sich aber in verschiedenste Aspekte auf, die alle wichtig sind. So lassen sich zukünftig die autotec Geräte über WiFi auslesen. Damit bekommen wir wichtige Informationen über den Zustand der Geräte, anstehende Wartungen und weitere Daten, die dazu dienen den Service noch besser zu machen und Ausfallzeiten zu reduzieren. Stichpunkt just in time Lieferungen von Befestigungsmitteln. Diese digitalen Optionen, die eher produkt- und serviceorientiert sind, wollen wir zukünftig stark ausbauen. Wichtig sind selbstverständlich auch die digitalen Komponenten im Vertrieb. So stellen wir dem Handel alle notwendigen Produktdaten in digitaler Form zur Verfügung und werden diesen Bereich kontinuierlich verbessern und ausbauen. Nicht zuletzt liefern wir für Planer und Anwender unserer Befestigungslösungen auch entsprechende Bemessungssoftware für ihre tägliche Arbeit.

Welche Möglichkeiten eröffnen sich durch die neue Zugehörigkeit der BeA Group für die Marken?

Am deutlichsten spürbar wird das bei unserer gruppenweiten Strategie für die jeweiligen Marken. Ebenfalls von Vorteil ist unsere globale Ausrichtung. So können wir sehr früh Entwicklungen und Tendenzen in den verschiedensten Märkten wahrnehmen und aufnehmen. Und auch im M&A Bereich ergeben sich nun weitere interessante Ansätze. So konnte die BeA Group unlängst die Firma Corgrap, einen spanischen Hersteller von Befestigungsmitteln, übernehmen. Dadurch haben wir sowohl die Position auf der iberischen Halbinsel gestärkt, als auch die Gesamtkompetenz und Präsenz der BeA Group ausgeweitet. So schaffen wir aus der Kombination von organischem und anorganischem Wachstum neue Marktchancen.

Welche weiteren Schritte werden jetzt gegangen und welche Vision haben Sie für die BeA Group?

Neben den genannten Maßnahmen werden wir die aktuellen Liegenschaften der Firmenzentrale in Ahrensburg um- bzw. neubauen. Das sind weitere markante und sichtbare Veränderungen der BeA Group. Unser Ziel ist es, BeA als Marktführer im Bereich der Befestigungstechnik zu etablieren und mit neuen, innovativen Ideen und einem zukunftssträchtigen Geschäftsmodell ein zuverlässiger Partner und attraktiver Arbeitgeber zu sein. Sie sehen also: Es ist noch ein Weg zu gehen, aber wir haben die Herausforderung angenommen und sind gut unterwegs. ■

Der BeA Vorführbus, gern gesehener Gast auf Hausmessen und Baustellen, wo Anwendungstechniker und Außendienst des Unternehmens Produkte direkt bei den Anwenderinnen und Anwendern präsentieren.



# Befestigung in gedämmten Lochsteinen mit großen Kammern

Als Spezialist für die Befestigung an WDVS-gedämmten Fassaden bietet Celo nicht nur Lösungen für die Außendämmung an, sondern präsentiert auf der BAU in München in Halle A1 Stand 337 die Neuheit für gedämmte Ziegel mit großen Kammern.

Das Fenster-Befestigungsset FB besteht aus einem extra langen, in deutscher Ingenieursarbeit entwickelten und am Werk Aichach aus hochqualitativem Nylon gefertigten Dübel und einer extra langen Distanzschraube. Diese Kombination ermöglicht eine sichere und spannungsfreie Montage von Fenstern und Türen. Das Set ist ideal geeignet für die Fenster- und Türmontage u.a. in dünnwandigen Leichtziegeln mit großen Kammern, in denen normale Fensterbauschrauben zu wenig Halt finden. Damit stellt Celo eine Lösung vor, die dem Trend zum energieeffizienten Bauen mit neuen, gedämmten Ziegelformen Rechnung trägt.

## DEUTLICHE VORTEILE

Durch die große Länge des Sets kann gewährleistet werden, dass der Dübel stets in mindestens zwei Stegen des Steins Halt findet, was hohe Auszugswerte garantiert und dem Anwender eine hohe Sicherheit bietet. Weitere Vorteile: Es sind keine seitlichen Distanz- und

Tragklötze zur Fensterbefestigung notwendig und es erfolgt die Aufnahme der thermischen Bewegungen des Fensters insbesondere bei großen Fensterelementen – somit ist kein nachträgliches Einstellen des Flügels nötig. Dabei zeigt sich das Fenster-Befestigungsset FB äußerst vielseitig. Sehr gut geeignete Baustoffe für die Montage sind Porenbeton, Hochlochziegel, Kalksand-Lochstein und Hohlblocksteine aus Leichtbeton.

## DIE KOMPONENTEN DES FB-SETS

Das Set besteht aus dem langen Dübel FL 10-190 und der Distanzschraube DS 7,0x115/280. Durch die ausgeprägten Verdrehsperrern und optimale Spreizung/Schraubenführung über die gesamte Dübellänge (200 mm) gewährleistet der Dübel FL hervorragende Verdrehesicherheit. Eine Setztiefenmarkierung erleichtert die Montage. Der Spezialdübel wird aus alterungs- und witterungsbeständigem sowie halogenfreiem Nylon am Celo Standort gefertigt.



Der extra lange, in Deutschland gefertigte Dübel des Fenster-Befestigungsset FB von Celo findet selbst in dünnwandigen Leichtziegeln mit großen Kammern sicheren Halt. (Foto: Celo)

Die Distanzschraube DS mit verstärktem Schaft-Durchmesser sorgt für ein erhöhtes Biegemoment, während 45 mm Haltegewinde (Ø11 mm) zur sicheren Befestigung von Holz-, Alu- und Kunststoffen sowie Rahmentüren dienen. Sie ist 280 mm lang und verfügt über einen TX 30-Antrieb. ■

# Gesipa unterstützt mit digitalen Services

Gesipa führt eine Reihe digitaler Services ein und unterstützt damit den stationären Werkzeugfachhandel. Ziel ist die Stärkung der Präsenz und das Erreichen eines Wettbewerbsvorteils im E-Commerce. Insbesondere die hohe Qualität sowie die Verfügbarkeit von aktuellen und umfassenden Produktdaten direkt vom Hersteller vervollständigen die Customer Journey und

bieten ein interaktives Markenerlebnis. Auch die Möglichkeit des 24/7-Zugangs ist von hoher Bedeutung für die Handelspartner und den Erfolg im digitalen Handlungsumfeld.

Im Rahmen der digitalen Dienstleistungen bietet Gesipa die Online- und Offline-Verfügbarkeit aller Printmedien über die Plattform Oxomi an. Hier ist insbesondere

der komfortable digitale und gerade frisch herausgebrachte Produktkatalog hervorzuheben, aber auch Broschüren, Zertifikate, Datenblätter und Leistungserklärungen stehen zur Verfügung. In allen PDF-Dokumenten kommt man mithilfe der Suchfunktion schnell zum gewünschten Ziel. Auch das neueste digitale Feature lässt sich leicht in die Online-Präsenzen des Fachhandels einfügen. Die Oxomi Stories von Gesipa können mithilfe einer ID schnell und unkompliziert in die Webshops eingebunden werden und stellen damit weitere nützliche Informationen rund um die Marke bereit.

Im B2B-Bereich der Gesipa Website findet man stets den aktuellsten Standard-BMEcat sowie CAD-Daten der Nietgeräte zum Sofort-Download. Die Online-Bilddatenbank hält Produkt- und Stimmungsbilder, aber auch Logos und Videos bereit. Im Reparaturfall können Gesipa Geräte online angemeldet werden und man erhält ein Adresslabel, mit dem die Reparatursendung kostenfrei eingeschickt werden kann.

Die kontinuierliche Erweiterung dieser Services unterstreicht das Engagement von Gesipa, seinen Partnern im stationären Werkzeugfachhandel innovative Lösungen zur Verfügung zu stellen und sie zu unterstützen, in der digitalisierten Welt erfolgreich zu sein. ■

Gesipa stellt verschiedenste digitale Services zur Unterstützung der Handelspartner bereit. (Foto: Gesipa)



## AKKU- ERSETZT VERBRENNERTECHNIK

# Kabellos im Garten arbeiten

Anders als auf der Baustelle hat die kabellose Freiheit bei der Garten- und Landschaftspflege eine lange Tradition. Der Unterschied heute: Es geht auch ohne Lärm und Abgase. Die Akkutechnik übernimmt immer mehr Arbeitsbereiche im GaLaBau und die Hersteller erweitern kontinuierlich das Angebot – ein punktueller Blick auf Neuheiten.

Die neuen akkubetriebenen Turbo-MAX Sprühnebelgeräte von plusFOG erweitern das CAS-Angebot beim Thema Gartenbau und Pflanzenschutz. Mit den Turbo-MAX können zahlreiche Wirkstoffe z.B. in Gewächshäusern ausgebracht werden. Mit der Nebelmethode spart der Anwender nicht nur bis zu 90 Prozent Arbeitszeit, sondern auch jede Menge Wasser: das übliche Anwendungsvolumen liegt bei etwa 20 Litern pro Hektar Anbaufläche, wobei für die herkömmliche Spritzmethode zwischen 200 und 1000 Liter pro Hektar benötigt werden.

Die Turbo-MAX gibt es als CPT-Modell mit einer fest am Gehäuse verbauten Nebeldüse, und als STD-Modell, ausgerüstet mit einem praktischen, flexiblen Applikationsschlauch.

Alle vorhandenen CAS-Akkus können zum Betrieb der Turbo-MAX Modelle eingesetzt werden. Die Turbo-MAX sind 36V-Applikationen, deshalb werden die Akkus immer in Paaren eingebaut. Aber nicht nur im Gartenbau sind die Turbo-MAX Sprühnebelgeräte nützlich, sondern auch bei vielen anderen Anwendungen, wie etwa bei der Raumdesinfektion, bei der Schädlingskontrolle (Kammerjäger), im Gesundheitssektor (z.B. Moskitokontrolle), im Vorratsschutz, in der Tiergesundheit, unter anderen.

## KÄRCHER MIT NEUER PRODUKTFAMILIE FÜR PROFIS

Ob es darum geht, Pflanzen punktuell zu bewässern, Pflanzenschutz aufzubringen oder Schalungen vor dem Betonieren mit Trennmittel zu schützen – kompakte Akku-Drucksprüher erleichtern die Arbeit. Mit dem SPB 15/36 Bp bringt Kärcher erstmals ein solches Gerät auf den Markt und etabliert eine neue Produktfamilie für Gärtner, Landwirte, Bauarbeiter und andere professionelle Anwender. Der SPB 15/36 Bp ist nur 6,8 kg schwer und verfügt über ein komfortables Tragesystem. Arbeitsdruck und Fördermenge lassen sich an die Anwendung anpassen, ohne das Tragegestell abzunehmen. Gleichzeitig ist das robuste Gerät auf Langlebigkeit ausgelegt, so dass es dem Einsatz



Mit den Turbo-MAX von plusFOG können zahlreiche Wirkstoffe z.B. in Gewächshäusern ausgebracht werden. Mit der Nebelmethode spart der Anwender nicht nur bis zu 90 Prozent Arbeitszeit, sondern auch jede Menge Wasser. (Foto: plusFOG)

Akkuplattformen mit einer beständig wachsenden Anzahl an Geräten, die vom Hochdruckreiniger über den Laubbläser bis hin zum Mehrzwecksauger reichen.

## EIN GERÄT – VIELE EINSATZMÖGLICHKEITEN

von Brunnenwasser oder chemisch aktiven Substanzen standhält. Der Tank mit einem Volumen von 15 l bietet eine große Öffnung, so dass sich Flüssigkeiten problemlos einfüllen lassen. Damit sich das Gewicht bei gefülltem Tank gut verteilt, verfügt das Tragesystem über ein ergonomisches Design und ist mit gepolsterten Gurten und Brustgurt ausgestattet. Der Arbeitsdruck lässt sich zwischen 0,8 und 6,2 bar flexibel einstellen, der Flüssigkeitsdurchsatz zwischen 0,5 l/min und 1,8 l/min. Die Membranpumpe braucht wenig Leistung, so dass der Tank bei Verwendung eines 6 Ah-Akkus mit einer Ladung mindestens zehnmals befüllt werden kann. Der 1,2 m lange Gummischlauch und der 50 cm lange Sprühstab sorgen für eine gute Reichweite.

Ein weiterer Schwerpunkt in der Entwicklung des SPB 15/36 Bp lag auf der Robustheit der Bauteile. Der Stahlrahmen des Tragegestells stellt Stabilität sicher, die zum Lieferumfang gehörenden Kegel- und Flachdüsen sind als Kunststoff- und Messing-Varianten ausgeführt.

Der SPB 15/36 Bp ist mit den 36 V-Versionen der Akkuplattformen des Kärcher Battery Universe kompatibel. Das „Kärcher Battery Universe“ umfasst zwei

Das Akku-Sprühgebläse AS 1200 des Schweizer Sprühtechnik Experten Birchmeier sorgt dank seiner ausgefeilten Luftstrom-Technik dafür, dass die Präparate effektiv und mit geringster Abdrift ausgebracht werden. Der Anwender kommt nicht mit dem Sprühnebel in Kontakt und der Wirkstoff erreicht ohne Verluste die Zielfläche, wo er die beabsichtigte Wirkung erzielen kann.

Die Einsatzmöglichkeiten des Akku-Sprühgebläses sind vielseitig, denn das Gerät ermöglicht es, die Applikation optimal auf die jeweilige Kultur abzustimmen: Der Sprühmittel-Durchfluss, die Luftstromgeschwindigkeit und auch die Düsengröße sind wählbar. So können Gärtner verschiedenste Behandlungen mit ein und demselben Gerät erledigen. Anwender berichten, dass



Das Akku-Sprühgebläse AS 1200 des Schweizer Sprühtechnik Experten Birchmeier sorgt dank seiner ausgefeilten Luftstrom-Technik dafür, dass die Präparate effektiv und mit geringster Abdrift ausgebracht werden. (Foto: Birchmeier)

Mit geringem Gewicht und komfortablem Tragesystem ist der Akku-Drucksprüher von Kärcher ein guter Begleiter für Landwirte, Landschaftsgärtner oder Bauarbeiter – überall dort, wo Flüssigkeiten punktuell aufgebracht werden müssen. (Foto: Kärcher)



sie für die Behandlung von Bäumen weniger Zeit benötigen als mit herkömmlichen Sprühgeräten. Zudem lobten sie die enorme Arbeitserleichterung, da sie ohne Hubsteiger oder andere Hilfsmittel nun auch Baumkronen bis über zehn Meter Höhe erreichen können, wie beispielsweise vom Eichenprozessionsspinner befallene Eichen.

Das Akku-Sprühgebläse AS 1200 ist als Zusatzgerät konzipiert und funktioniert zusammen mit einem Sprühgerät der Birchmeier «Accu-Power» Linie. Die Geräte arbeiten geräuscharm und emissionsfrei. Alle Akkus von Birchmeier sind Teil des CAS Systems.

#### AUSBAU DER GARTENKOMPETENZ

Bosch bietet Profis im Rahmen des Professional 18V System auch ein Spektrum von Gartengeräten, dazu gehören eine Akku-Heckenschere, ein Akku-Rasentrimmer, ein Akku-Freischneider und Biturbo-Laubbläser. Weitere Geräte wie ein Biturbo-Rasenmäher und eine Akku-Kettensäge erweitern das Angebot. So können zum Beispiel Facility Manager für kleine bis mittlere Gebäude all ihre Aufgaben – von der Reparatur und Instandhaltung bis hin zur Hecken- und Rasenpflege – mit dem „Professional 18V System“ abdecken und flexi-

Bosch bietet Profis im Rahmen des Professional 18V System auch ein Spektrum von Gartengeräten. (Foto: Bosch)



bel zwischen Schrauber, Säge, Winkelschleifer und Gartengerät wechseln.

Akku-Heckenschere, -Rasentrimmer, -Freischneider und -Laubbläser sind hinsichtlich Leistung, Effizienz und Ergonomie für die professionelle Anwendung optimiert. Sie arbeiten zum Beispiel mit bürstenlosen Motoren, sind gut ausbalanciert und bieten ein optimales Verhältnis von Leistung zu Gewicht, um Profis die Arbeit so einfach wie möglich zu machen. Der Akku-Rasenmäher GRA 18V2-46 Professional ist das erste 18 Volt-Gerät im Programm, das mit zwei 18 Volt-Akkus betrieben wird und mit dem Profis bei Verwendung von zwei ProCore18V-Akkus mit 12,0 Ah eine Fläche von bis zu 1.000 Quadratmeter mähen können. Für einen neuen Ladestandard sorgt das GAL 18V2-320 Professional. Es ist das erste Doppelladegerät, das zwei 18 Volt-Akkus gleichzeitig mit bis zu 16 Ampere und daher schneller denn je laden kann.

Der Flex Laubbläser GBL 790 18-EC ist mit nur 1,8 kg aktuell der leichteste und mit 790 m³/h Luftvolumen ebenfalls der Stärkste seiner Klasse. (Foto: Flex Elektrowerkzeuge GmbH)

#### FLEX AKKUPLATTFORM AUCH FÜR GARTENGERÄTE

Ob Heckenschere oder Kettensäge, Rasen-Trimmer oder Laubbläser – Flex bietet neuerdings auch Gartengeräte mit der bekannten und bewährten Flex 18V-Akkuplattform an. Dabei sind alle Gartengeräte mit einem langlebigen bürstenlosen Motor ausgestattet und überzeugen mit Qualität ebenso wie mit kabelloser Handlichkeit. Und das Beste: Alle vier Geräte bieten ein hervorragendes Preis-Leistungsverhältnis.

Die neue Flex Heckenschere GHT 55 18-EC verfügt ebenso wie die neue Kettensäge über das innovative 18 Volt-Akkusystem. Mit nur 3,3 kg Gesamtgewicht (inklusive Akku) und einer Schneidlänge von 55 cm ist sie derzeit die leichteste Akku-Heckenschere in diesem Marktsegment. Die Flex Akku-Kettensäge GCS 35 2x18-EC bietet mit einer 35 cm langen Sägeschiene und einer Schnittgeschwindigkeit von 12 m/s einen schnellen Arbeitsfortschritt. Mit einem Gewicht von nur 3,9 kg Gewicht (ohne Akkus, 4,8 kg mit Akkus) ist die GCS 35 2x18-EX besonders leicht und handlich. Der 18 Volt-Rasentrimmer GLT 35 18-EC von Flex ist mit



## Vier Fragen an Dirk Hannappel, Head of OPE (Outdoor-Power-Equipment) Milwaukee, Techtronic Industries Central Europe GmbH

ProfiBörse: Wie hoch ist die Akzeptanz von Akkutechnik im GaLaBau bei den professionellen Anwendern inzwischen?

Dirk Hannappel: Der Wechsel von benzinbetriebenen zu akkubetriebenen Maschinen und Werkzeugen ist in vollem Gange. Die Vorteile liegen auf der Hand: Akkutechnik ist leiser, vibrationsärmer, wartungsfreier und einfacher zu handhaben. Zudem wachsen mit der weiter steigenden Leistungsfähigkeit von Akkulösungen auch die Anwendungsmöglichkeiten. Weiter an Bedeutung gewinnt das Thema „Zero Emission“ mit immer strengeren gesetzlichen Vorgaben.

Wie stark wird die Produktgruppe auch im PVH angeboten und nachgefragt? Wie hoch schätzen Sie das Potenzial für den PVH ein?

Im PVH erleben wir eine starke und wachsende Nachfrage. Zum einen haben PVH-Händler bereits heute – bedingt aus dem Werkzeugbereich – eine sehr starke, akku-orientierte Anwenderbasis. Zum anderen erkennen immer mehr PVH-Händler die Chancen und Möglichkeiten, die der Markt für OPE (Outdoor-Power-Equipment) ihnen bietet. In den Zielgruppen GaLaBau, Gartenpflege, Kommunen, Agrar und im Forstbereich bestehen große Potentiale für zusätzliche Umsätze – sowohl bei den Akkugeräten als auch beim entsprechenden Systemzubehör.

Von Bedeutung ist, dass es sich beim Akku um eine Plattform-Technologie handelt. Während in der Vergangenheit Geräte mit Verbrennertechnik oft von vielen verschiedenen Herstellern gekauft wurden, bleibt der Akku-Anwender meist in

„seinem“ System und nutzt die vorhandenen Akkus. Milwaukee profitiert mit seinen Plattformen M12, M18 und MX Fuel sehr stark davon. Auf den jeweiligen Plattformen sind alle Akkus und Geräte vollständig untereinander kompatibel. Das gilt auch für ältere Geräte und Akkus, bei M18 bereits seit 2009.

Bei den Verbrennern gab es ein kontinuierliches Wartungsgeschäft für den Handel bzw. dessen Werkstätten. Welche Services bieten sich denn bei Akku-Gartengeräten an?

Grundsätzlich müssen auch Akkugeräte gepflegt, gereinigt und gewartet werden. Ebenso müssen Verschleißteile regelmäßig erneuert werden. Aber es ist grundsätzlich richtig, dass bei Akkugeräten der Wartungsaufwand insgesamt geringer ist als bei Benzingeräten. Für den Fachhandel sehen wir jedoch alternative Möglichkeiten zur Erzeugung von Mehrwerten und Kundenservices: So nutzen viele unserer Fachhandelspartner unsere Geräte in Mietkonzepten. Und dabei ist das Thema Wartungsfreiheit durchweg positiv besetzt.

Mit dem Platinum Service bietet Milwaukee ein All-Inclusive-Servicepaket an.



Hohe Flächenleistung, gepaart mit praxisgerechter Ausstattung für den regelmäßigen Einsatz – der Milwaukee Akku-Rasenmäher M18 F2LM53-122 lässt keine Wünsche offen.



einem 2,4 mm Faden ausgestattet. Er bietet aktuell die höchste Schnittgeschwindigkeit in dem Segment. Der Flex Laubbläser ist mit nur 1,8 kg aktuell der leichteste seiner Klasse. Gleichzeitig verfügt er jedoch mit 790 m<sup>3</sup>/h Luftvolumen ebenfalls über den längsten „Atem“ in seinem Segment.

Sicherheit wird bei allen Flex Elektrowerkzeugen ebenso groß geschrieben, wie bei den neuen Gartengeräten natürlich auch. So verfügt beispielsweise die Kettensäge GCS 35 2x 18-EC über eine Schnellbremse, die in nur 0,12 Sekunden reagiert. Neben der groß dimensionierten Sicherheitsbremse ist auch ein Transportschutz inkludiert. Die Flex Heckenschere GHT 55 18-EC ist in puncto Sicherheit neben einem Sicherheits-Doppelschalter auch mit einem Eingriff- sowie einem Stoßschutz ausgestattet.

## LEISTUNGSSTARK, LEISE UND LEICHT

Pellenc erweitert das Angebot der Akku-Blasgeräte Airion mit dem neuen Airion Essential. Dieser wird durch 44-Volt-Einsteckakkus mit 200 Wh (ULiB 200E) und mit 400 Wh (ULiB 400E) mit Energie versorgt. Das Clip-System gewährleistet die sichere Arretierung der Einsteckakkus im Gehäuse. Die Energiekapazität wird am Akku optisch angezeigt. Bei einem notwendigen Wechsel werden die Einsteckakkus mit dem Ladegerät von 0 bis 100 Prozent Akkukapazität innerhalb von 45 Minuten (ULiB 200E) und in 80 Minuten (ULiB 400E) geladen. Die Akkus sind kompatibel mit den Geräten Excelion Essential und Helion Essential. Alternativ können die Akku-Blasgeräte auch mit einem Adapter an einen Pellenc Rückenakku angeschlossen werden.

Der von Pellenc patentierte, abgewinkelte Lufteinlass des Akku-Blasgerätes erzeugt eine lineare Kraft.



Diese vermeidet das Abknicken des Handgelenks und reduziert den vom Benutzer wahrgenommenen Lärm erheblich. Das ergonomische Handling und das vergleichsweise geringe Gewicht (5,2 kg mit Akku ULiB 400E) ermöglichen ein effizientes Arbeiten mit dem Akku-Blasgerät. In den Griff ist das LED-Display MMS integriert. Dieses zeigt exakt die verbleibende Akkukapazität an und informiert bei anstehenden Wartungen. Über die Tasten werden der Boost-Modus, die Cruise-Control und drei Geschwindigkeitsstufen gesteuert.

## LEISTUNGSSTARKER ANTRIEB

Vom Heckenschnitt über die Baumpflege bis zum Mähen von Wiesen und dem Säubern von Flächen und Wegen – all diese Arbeiten können Profis in Kommunen und im Garten- und Landschaftsbau mit dem Akku-KombiMotor Stihl KMA 200 R erledigen. Bestückt mit einem von zwölf bewährten Kombiwerkzeugen verwandelt sich die Antriebseinheit im Handumdrehen beispielsweise in eine Motorsense, einen Hoch-Entaster oder ein Blasgerät. Dabei überzeugt der neue Allrounder nicht nur durch sein hohes Drehmoment, sondern auch durch seine Leistung von 1,5 kW. Damit ist der neue KMA 200 R der leistungsstärkste Kombimotor im Stihl Portfolio. Gleichzeitig ist er im Betrieb so leise, dass mit Ausnahme des Blasgerätes BG-KM kein Gehörschutz erforderlich ist und auch das Umfeld nicht durch Lärm gestört wird.

Das ergonomische Handling und das vergleichsweise geringe Gewicht ermöglichen ein effizientes Arbeiten mit dem Akku-Blasgerät Airion Essential. (Foto: Pellenc)

Dirk Hannappel, Head of OPE Milwaukee, Techtronic Industries Central Europe GmbH. (Fotos: Milwaukee)

Dieser Service umfasst eine 24- oder 36-monatige Garantiedauer für MX Fuel und 36- oder 48-monatige Garantiedauer für M12/ M18-Geräte, Akkus und Ladegeräte. Auf Wunsch können die Maschinen inklusive Platinum Service über einen externen Dienstleister geleast werden.

Als ganzheitlicher Lösungsanbieter ist es unser Ziel, dem Profianwender über unsere Fachhandelspartner nicht nur ein Produkt zu verkaufen, sondern seine Arbeit vollumfänglich einfacher, sicherer, schneller und effizienter zu machen. Dabei bieten wir mit unseren verschiedenen Produktgruppen, zu denen auch Handwerkzeuge, Zubehör, ein umfangreiches Sortiment Persönliche Schutzausrüstung sowie Verpackungs- und Transportlösungen zählen, dem Handel ein enormes Potential an Cross-Selling-Möglichkeiten, von denen er profitieren kann. Wir unterstützen ihn dabei aktiv mit entsprechenden Spezialisten in allen Waren-



gruppen. Unser Endkundenteam JSS steht unseren Fachhandelspartnern außerdem bei der direkten Endkundenansprache mit entsprechender Lead-Gewinnung zur Seite.

In welchen Anwendungsbereichen (OPE) liegen zukünftig die besten Möglichkeiten, Verbrenner durch Akkugeräte zu ersetzen, ist es die Rasenpflege, der Baumschnitt oder sind es ganz andere Anwendungsfelder?

Wir sehen in allen Produktgruppen große Möglichkeiten. Das bei Akkus sehr wichtige Verhältnis zwischen Leistung und Laufzeit wird

dank technologischer Fortschritte – etwa durch Akkus mit noch stärkeren Zellen – kontinuierlich weiter verbessert. Damit wächst auch die Zahl der Einsatzmöglichkeiten bzw. können Geräte mit höherer Leistung noch länger betrieben werden. Im Segment der handgeführten Gartenprodukte ist die Akkutechnologie mit den bekannten Vorteilen bereits voll etabliert und führend. Und mit unserem Akku-System MX Fuel ist es schon heute möglich, bis zu 10 PS starke Benzinmotoren leistungsmäßig adäquat zu ersetzen. Das eröffnet Anwendungsmöglichkeiten, die wir mit Produkten wie Flügelglätter, Rüttelplatte, Betonverdichter oder Abbruchhammer bedienen.

Aktuell erleben wir in der Zielgruppe Forst sehr große Nachfrage und Interesse. Unsere neue Akku-Kettensäge M18F2CHS50-802 mit einem 50 cm Schwert setzt neue Maßstäbe in diesem Segment. Mit einem Drehmoment von 9,5 Nm halten wir die Kettengeschwindigkeit auch unter maximalen Lasten aufrecht und schaffen somit neue Standards in dieser Produktklasse.

Möglich wird diese Leistung dank unserer neuen M18 Forge Akkus, die mit einer neuen Generation an Akkuzellen und einer weiterentwickelten Elektronik sehr kurze Ladezeiten, deutlich mehr Leistung als bisher und auch eine längere Lebensdauer bieten.



Das Rucksack-Gebläse M18 F2BPB ist das erste Gerät auf der Milwaukee M18-Plattform, das für eine deutliche Verlängerung der Laufzeiten mit vier 18 Volt-Akkus betrieben werden kann.



Der Stihl KMA 200 R verbindet zügigen Arbeitsfortschritt mit den Vorzügen der Akku-Technologie. (Foto: Stihl)

Die Maximaldrehzahl des Motors kann am ergonomischen Bediengriff in drei Stufen ganz nach Bedarf variabel eingestellt und individuell an die jeweilige Arbeitssituation angepasst werden. LEDs zeigen an, in welcher Stufe das Gerät arbeitet. Das sorgt für energieeffizientes Arbeiten und damit für lange Akkulaufzeiten. Seine Energie bezieht der KMA 200 R von einem 36-V-Lithium-Ionen-Akku aus dem Stihl AP-System. Empfohlen wird der AP 500 S, der in den Akkuschacht des Gehäuses eingesteckt wird und so zusätzlich zur Energieversorgung auch eine hervorragende Balance gewährleistet. Dabei erlaubt das für die Anforderungen professioneller Anwender konzipierte Gerät (IPX4) auch den Einsatz bei Regen und Nässe.

#### VERSCHIEDENE FUNKTIONEN IN EINEM GERÄT

Mit der deutlichen Erweiterung des Outdoor-Portfolios setzt auch Dewalt die Elektrifizierung und Expansion im Outdoor-Bereich fort. Zu den Neuheiten zählt auch das Dewalt 54 V Multifunktionsgerät (DC-MAS5713N-XJ). Dieses Multifunktionsgerät ist dank verschiedener, schnell zu wechselnder Aufsätze vielseitig einsetzbar. Es verfügt über zwei leicht zu regulierende Geschwindigkeitsstufen, über die anwendungsspezifische Drehzahlen eingestellt werden können. Der gummierte Rundumgriff und die ergonomische Bauweise mit optimiertem Geräteschwerpunkt sorgen für maximale Kontrolle und hohen Anwendungskomfort. Ein echter Allrounder, der in Kombination mit den Rasentrimmer-, Freischneider-, Hochentaster- und Heckenschere-Aufsätzen viele Outdoor-Anwendungen im Alleingang bewältigt.



Ein echter Allrounder: Das Multifunktionsgerät von Dewalt wird durch Aufsätze zum Rasentrimmer, Freischneider, Hochentaster und zur Heckenschere. (Foto: Dewalt)

#### PVH GEWINNT AN BEDEUTUNG

# Disruptive Entwicklung im Gartensegment

Starke Veränderungen im Gartensegment: Seit einigen Jahren sind Akkugeräte für die professionelle Gartenpflege unaufhaltsam auf dem Vormarsch. Damit gehen Veränderungen bei den Anbietern und Verschiebungen bei den Vertriebswegen einher. Über die Situation und Entwicklungen bei den Akkuwerkzeugen für den Garten sprachen wir mit Hans-Joachim Endress, Geschäftsführer der Husqvarna Deutschland GmbH.

**ProfiBörse:** Wie stark war die Veränderung hin zu Akkuwerkzeugen für den Profi-Garten in den letzten Jahren/im letzten Jahr, wie ist das in Ihrem Umsatz sichtbar?

Hans-Joachim Endress: Die Veränderung hat eine hohe Dynamik und verläuft schneller, als wir dies erwartet hätten. Mindestens in den letzten fünf Jahren, auf jeden Fall bereits vor der Coronazeit, ist diese Entwicklung zu sehen und sie hat in jedem Jahr vor allem im Profisegment zugenommen. Auch wir können dies in unserem Umsatz bei den handgeführten Maschinen gut ablesen und stehen hier derzeit in etwa bei einem 50 : 50-Verhältnis mit einer klaren weiteren Tendenz hin zu den Akkugeräten.

**Liegt der Zuspruch der Anwender eher in der Akkutechnik begründet oder sind es oft Vorschriften (Lärmentwicklung, Abgasnormen etc.), die zu einem Einsatz führen?**

Sicherlich spielen beide Faktoren eine Rolle. Durch die Steigerung der Leistungsfähigkeit der Akkutechnik sind wir in die Lage versetzt worden, professionelle Maschinen anzubieten. Diese sind von der Handhabbarkeit viel einfacher, als es die Motorgeräte sind: Kein Öl und Benzin werden mehr gebraucht, keine Maschine muss, möglicherweise beim Baumschnitt oben im Baum, angezogen werden und keine Maschine kann

„absaufen“. Genauso sind aber auch die gesetzlichen Vorschriften wie Abgasnormen oder auch die Lärmbestimmungen im Umfeld von Krankenhäusern, Schulen etc. ein wichtiger Treiber der Entwicklung. Und auch beispielsweise an einem Hotel ist eine geringe Lärmbelästigung ein großer Vorteil, der immer mehr zum Anspruch der Kunden wird.

**Lässt sich denn jede Anwendung in der professionellen Garten- und Landschaftspflege mit Akkutechnik durchführen?**

Im Bereich des GaLaBaus und bei Kommunen wird das zu einem großen Teil der Anwendungen der Fall sein. Etwas anders sieht es derzeit noch in der Forstwirtschaft oder bei Autobahnmeistereien aus. Hier wird in vielen Fällen nach wie vor auf Verbrenner gesetzt, vielleicht auch, weil man lieber mit einem Kanister als mit einer großen Anzahl von Akkus in den Wald und an den Straßenrand geht. Die Arbeiten selber sind in weiten Teilen auch heute schon mit Akkugeräten zu bearbeiten, deshalb ist beispielsweise die Eröffnung von Lademöglichkeiten auch abseits vom Stromnetz ein wichtiger Faktor, um auch diese Anwendungsbereiche zu erschließen. Und nicht zuletzt gibt es auch bei der großflächigen Rasenpflege Alternativen in Akku zu Aufsitzmähern und Rasentraktoren. Mit professionellen Mährobotern lässt sich neben den reduzierten



Vor allem im Bereich der automatisierten Rasenpflege mit professionellen Mährobotern hat es eine disruptive Entwicklung gegeben. Husqvarna bietet hier ein differenziertes Sortiment für unterschiedliche Einsatzbereiche.



Emissionen auch viel Zeit einsparen, die in Zeiten von knappen Fachkräften beispielsweise auf Golfplätzen oder bei Hotels eine hohe Relevanz hat.

Hat sich durch die Entwicklung Ihr Sortiment über den reinen Ersatz eines Motorgerätes durch ein Akkugerät hinaus verändert, haben Sie dadurch neue Sortimentsbereiche erschlossen?

Im Bereich der handgeführten Maschinen findet eher ein Ersatz statt, eine Säge bleibt eine Säge, ein Trimmer bleibt ein Trimmer. Ganz anders ist es bei der bereits angesprochenen Rasenpflege. Die Einführung von Profi-Mährobotern hat zu einer nahezu disruptiven Veränderung in diesem Anwendungsbereich geführt und sich ein neues Produktsegment entwickeln lassen, das, zumindest bei uns, kontinuierlich wächst. Und nicht zu vergessen ist die Ladethematik, die eben ja bereits auch schon angeklungen ist. Ob Ladeschränke für das sichere stationäre Aufladen der Akkus oder Systeme für das mobile Laden sind ebenfalls Produktsegmente, die erst in letzter Zeit entstanden sind.

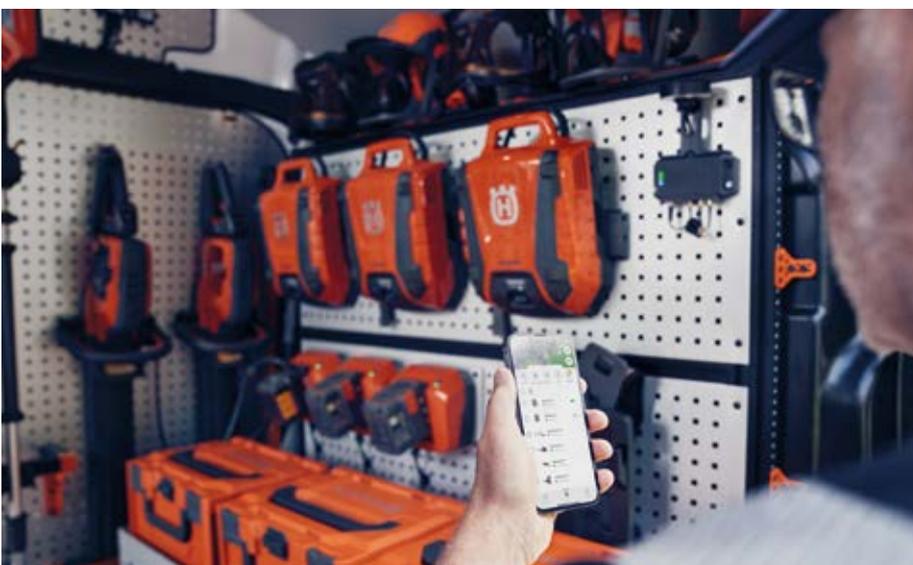
Wie hat sich dadurch die Marktsituation verändert, ist der Markt dadurch „enger“ geworden?

Einerseits hat die Entwicklung neue Anbieter gebracht, andererseits auch einige aus dem Markt genommen. So ist die Zahl der relevanten Marken im Bereich der Motorgeräte kleiner geworden, während im Bereich der Akkugeräte durch den verstärkten Ein-

tritt der Elektrowerkzeugmarken ein verändertes Wettbewerbsbild entstanden ist. Wir sehen diese Entwicklung aber gelassen, denn wir schaffen es als Marke, unsere Expertise aus der einen Welt in die andere zu übertragen. Denn es gehört nach wie vor mehr dazu, einen Akku mit einem Werkzeug zu verbinden. Und da nach wie vor gerade bei den Profis Leistung zählt, begrüßen wir den Wettbewerb, in dem wir mit Leistung überzeugen.

Wie stark ist die Verpflichtung, ein kompatibles Akkusystem mit anderen Anbietern zu haben bzw. Mitglied einer Akku-Allianz zu sein?

Diese Thematik sehen wir sehr differenziert. Während wir im Einstiegssegment, also den Geräten für den kleinen privaten Garten, in einer Akku-Allianz Mitglied sind und die Vorteile der Kompatibilität sehen, setzen wir im Profisegment auf unsere eigene Akkutechnik. Denn hier wollen wir die Qualität und Leistungsfähigkeit der Technik, die speziell für unsere Maschinen entwickelt und angepasst wurde, selber in der Hand halten. Was für uns von großer Bedeutung in diesem Segment ist, ist die einheitliche Schnittstelle innerhalb unserer Marke. Egal, welche Serie aus unserem Haus die Anwender kaufen, überall kann der gleiche Akku eingesetzt werden. Das wird im Markt sehr geschätzt und hat aus unserer Sicht eine größere Bedeutung als die Einheitlichkeit der Schnittstelle über Markengrenzen hinweg.



Husqvarna bietet umfangreiche Unterstützung bei der Präsentation von Themen und Produkten am PoS. Händlerentwickler beraten sehr individuell die Handelspartner beim Aufbau von Shops und Sortimenten.



Hans-Joachim Endress, Geschäftsführer der Husqvarna Deutschland GmbH. (Fotos: Husqvarna)

Haben sich durch die Entwicklung auch Veränderungen in der Vertriebsstruktur Ihres Hauses ergeben und welche Rolle spielt der PVH darin?

Wir arbeiten seit vielen Jahren intensiv mit Händlern aus dem PVH zusammen, haben unseren Schwerpunkt aber immer noch bei den Motoristen. Aber es ist richtig, dass sich die Bedingungen verändern. Wer bislang im PVH das Thema Motorgeräte und Motorenwartung nicht anpacken wollte, hat jetzt durch Akku die Möglichkeit, in den Produktbereich einzusteigen. Die Fachkompetenz für Akkuwerkzeuge ist ja gegeben. Wir gehen in unserer Vertriebsstrategie weiterhin konsequent vom Kunden aus und sehen uns daher in verschiedenen Kanälen gefordert: Wo die Produkte nachgefragt werden, sollen sie verfügbar sein. Dabei haben wir klare Erwartungen an unsere Handelspartner in Bezug auf Präsentation, Beratung und Service. Und auch das Thema Wartung fällt bei den Akkumaschinen nicht ganz weg. Sicherlich werden sich aber die Vertriebskanäle weiter verändern und der PVH könnte für uns gerade im urbanen Umfeld ein immer wichtigerer Partner werden.

Wie unterstützen Sie den PVH dabei, Kompetenz im Segment GaLaBau aufzubauen und wie grenzen Sie dies gegenüber dem Vertriebsweg der Motoristen ab?

Wir unterscheiden hier nicht zwischen den Vertriebskanälen und unterstützen unsere Handelspartner gleichermaßen intensiv. Dazu gehören verschiedenste Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen, intensive Schulungen für den Kompetenzaufbau und ein Vertriebsteam für das Profisegment mit Spezialisten für Akku oder für Mähroboter. Sehr individuell unterstützen unsere Händlerentwickler den Handel, die vor Ort Sortimente, Shops und Strategien abstimmen und immer ganz konkret die Situation des jeweiligen Händlers begleiten. ■

Durch den Einsatz von professionellen Akkugeräten des Gartens entstehen neue Sortimentsbereiche wie beispielsweise Systeme für das mobile Laden.

## DER NEUE 12 VOLT-BOHRHAMMER FÜR PROFIS

# Leicht, kompakt und kraftvoll

Interessante Neuigkeiten aus dem 12 Volt-Segment: Mit dem neuen Akku-Bohrhammer FHE 1-16 12-EC hat die FLEX-Elektrowerkzeuge GmbH jetzt den aktuell schnellsten und stärksten 12 Volt-Bohrhammer in diesem Segment auf den Markt gebracht. Dieses neue Akku-Bohrhammer-Leichtgewicht von FLEX beeindruckt mit schneller Bohrgeschwindigkeit und einer Schlagkraft von 1,5 Joule. Wir haben uns diesen Neuling und das passende Zubehör mal genauer angeschaut...

Zunächst ein Blick auf die konkreten Fakten: Schlagkraft 1,5 Joule, Schlagzahl 4.500 1/min, Drehzahl 810 1/min, Gewicht mit einem Akku 1,94 kg, Länge 263 mm, Bohrzeiten 11 cm tief in Beton: 18 Sek (Ø 6 mm) und 21 Sek (Ø 8 mm). Somit ist der FLEX FHE 1-16 12-EC der aktuell schnellste Bohrhammer seiner Klasse. Und mit der Schlagenergie von 1,5 Joule bietet er dazu auch noch das derzeit beste Joule/Gewichts-Verhältnis und die höchste Schlagenergie im Vergleich zu allen anderen Wettbewerbsmodellen. Darüber hinaus erbringt er diese beeindruckende Leistung auch noch mit einem besonders geringen Gewicht.

## KOMPAKTE GRÖSSE, MAXIMALE LEISTUNG

Darüber hinaus zeichnet sich der neue Bohrhammer mit bürstenlosem EC-Motor auch noch durch einen hohen Wirkungsgrad und minimalen Wartungsaufwand aus. Kurz gesagt: mehr Leistung und eine längere Lebensdauer. Egal, ob Bohren oder Hammerbohren

– die Maschine erledigt beide Aufgaben schnell und effizient. Dank des Umschalters wechselt man schnell und einfach zwischen den Funktionen. „Dies macht ihn zum idealen Problemlöser für anspruchsvolle Bohrarbeiten in harten Materialien wie Beton und Mauerwerk, sei es im Trocken- oder Metallbau oder im Installationsbereich“, erklärt Werkzeug-Profi Alexandra Haas von der Firma FLEX-Elektrowerkzeuge GmbH.

## DER SCHNELLSTE BOHRHAMMER AUF DEM 12 VOLT-MARKT

Und genau dies, Handlichkeit und dennoch Power, sind die entscheidenden Faktoren, wenn es um Profi-Equipment für den Einsatz auf der Baustelle geht. „Gerade beim täglichen Bohren in Beton und Mauerwerk, besonders über Kopf, wird das Werkzeug schnell schwer. Daher greifen viele zu einem kleinen, leichten Bohrhammer, der trotzdem leistungsstark sein soll“, erklärt Alexandra Haas, Produktmanagerin der FLEX-

Elektrowerkzeuge GmbH. „Genau für solche Anforderungen haben wir den neuen FHE 1-16 12-EC speziell für Montagearbeiten entwickelt. Ob Dübellöcher in Mauerwerk, Beton oder Stein, Innenausbau oder Renovierung – dieses neue Modell bietet Profis eine leistungsstarke, komfortable Lösung auch für längere Einsätze“, so Haas.

## PRAKTISCHE FUNKTIONSTOOLS

Aber dieser neue FLEX Bohrhammer überzeugt nicht nur durch seine Leistungsfähigkeit, sondern punktet auch mit zahlreichen praktischen Funktionen, die den Arbeitsalltag erleichtern: Ein abnehmbarer und einstellbarer Tiefenanschlag, der sich einfach an die jeweilige Bohrtiefe anpassen lässt, sorgt für präzises und wiederholbares Bohren. Die bewährte SDS-Plus-Aufnahme ermöglicht ein schnelles und komfortables Wechseln von Bohrern und Zubehör, was Zeit spart und die Effizienz erhöht.



Der FLEX FHE 1-16 12-EC überzeugt dabei als der aktuell schnellste Bohrhammer seiner Klasse. (Fotos: FLEX-Elektrowerkzeuge GmbH)



Der FHE 1-16 12-EC ist ausgestattet mit einem Anti-Vibrations-System, das die Grifffläche entkoppelt und die Vibrationsbelastung spürbar reduziert.

Außerdem kann der Benutzer bequem zwischen den Funktionen Hammerbohren und Bohren wählen, um das Gerät optimal an die jeweilige Aufgabe anzupassen. Eine Meißelfunktion ist bei diesem kompakten Modell nicht erforderlich, was zur Gewichtsreduktion und Handlichkeit beiträgt. Zusätzlich ermöglicht die einfache Bedienung des Rechts- und Linkslaufs per Daumen eine intuitive Handhabung. Der FHE 1-16 12-EC ist darüber hinaus auch mit einem abnehmbaren Gürtelclip ausgestattet, so dass das Gerät während der Einsatzpausen bequem am Gürtel aufbewahrt werden kann – ideal also für Einsätze auf der Baustelle.

Und besonders praktisch: Eine integrierte LED-Leuchte sorgt für eine klare Sicht auf den Arbeitsbereich, auch bei schlechten Lichtverhältnissen. Die Nachleuchtfunktion garantiert, dass der Arbeitsbereich auch nach dem Abschalten des Geräts noch ausgeleuchtet bleibt.

#### EBENSO WICHTIG: ERGONOMISCHES ARBEITEN

Der FLEX FHE 1-16 12-EC überzeugt nicht nur durch seine kompakte Bauweise und die starke Leistung des bürstenlosen EC-Motors, sondern setzt auch auf den Gesundheitsschutz der Anwender. Ausgestattet mit einem Anti-Vibrations-System, das die Grifffläche entkoppelt, reduziert der Bohrhammer spürbar die Vibrationsbelastung. So können Profis über den gesamten Arbeitstag hinweg sicherer, produktiver und mit weniger Ermüdung arbeiten.

#### PRAKTISCHES ZUBEHÖR

Und das passende Zubehör bietet FLEX auch gleich mit an: Die so genannten „SDS-plus Hammerbohrer“ sind aus hochwertigem Vergütungsstahl hergestellt, der speziell für die härtesten Einsätze geeignet ist. Mit 4-spiraliger Bohrkörper-Geometrie und fünf Crushern schaffen diese mit Schlag und Torsion präzise Bohrlöcher in Beton und Armierung. Die PGM-Zertifizierung garantiert dabei genaue Dübellöcher und einen präzisen Rundlauf.

Für extreme Anwendungen wie das Bohren in Beton und Armierung eignet sich ideal das 7-teilige Hammerbohrerset HD 4-C D5-12 Set SDS-plus mit vier Schneiden. Und für allgemeine Meißel- und Abbrucharbeiten oder ebenfalls extreme Anwendungen wie Bohren in Beton und Armierung bietet FLEX zusätzlich das Hammerbohrer-/Meißelset SDS-plus Xtreme Plus an (Pro-



Der Benutzer kann bequem zwischen den Funktionen Hammerbohren und Bohren wählen, um das Gerät optimal an die jeweilige Aufgabe anzupassen.

dukname „CH/HD 4-C Set SDS-plus“). Hierbei handelt es sich um ein 7-teiliges Set mit 4-Schneiden, bestehend aus Hammerbohrern 5 Ø / 6 Ø x 110 mm, 6 Ø / 8 Ø / 10 Ø x 160 mm und je einem Spitzmeißel 250 mm, Flachmeißel 20x250 mm.

Beim FLEX Zubehör garantieren die 4-spiralige Bohrkörpergeometrie eine sehr lange Lebensdauer des Zubehörs durch die gleichmäßige Verteilung des Verschleißes, eine hohe Laufruhe sowie optimale Führung im Bohrloch und geringe Vibration zur Schonung von Mensch und Maschine. Zusätzlich sorgen die speziell designten und im 90 Grad-Winkel angeordneten Schneiden mit fünf Crushern für einen perfekten Rundlauf der Bohrer und für effektive Zertrümmerungseffekte für eine erstklassige Zerstörung des zu bohrenden Materials.

#### GROSSE 12 VOLT-PRODUKTRANGE AUS DEM HAUSE FLEX

Und wer nun auf den Geschmack gekommen ist und mit seinem FLEX-Akku noch weitere 12 Volt-Geräte bestücken möchte, profitiert von der jüngst rasant gewachsenen 12 Volt-Produktpalette aus dem Hause FLEX: Für Musik auf der Baustelle sorgt das neue mobile Akku-Radio RD SP 12/18/230 und geladen werden können zwei Akkus parallel mit 2x 150 Watt – wahlweise 12 Volt oder 18 Volt - mit dem neuen sogar Doppel-Ladegerät CA SP 2x 12/18. Ebenfalls neu im 12 Volt-Programm: Der FLEX Trockenbau-Schrauber DW 37 12-EC als kompaktes Leichtgewicht mit ergonomischem Handling oder auch die besonders leichte 12 Volt Akku-Stichsäge JSP 12-EC.

#### UNSER FAZIT: IDEAL GEEIGNET FÜR DEN PROFESSIONELLEN EINSATZ

Mit dieser überzeugenden Kombination aus Leistung, kompakter Größe und einem wettbewerbsfähigen Preis richtet sich der FLEX FHE 1-16 12-EC an Profis aus den verschiedensten Handwerksbereichen. Ob auf der Baustelle, bei der Elektroinstallation, im Heizungsbau oder für Holz- oder Fliesenarbeiten – dieser Bohrhammer liefert die nötige Power und Flexibilität für jede Aufgabe.

Der FHE 1-16 12-EC ist als Solo-Maschine im Karton erhältlich. Alternativ wird er er auch als Solo-Maschine in der praktischen L-Boxx angeboten. ■

#### IMPRESSUM

## PROFIBÖRSE

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

#### Herausgeber und Verleger:

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

#### Redaktion:

Bernd Lochmüller (verantwortlich)  
Hartmut Kamphausen

#### Redaktionsanschrift:

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

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

#### Anzeigenberatung und Verkauf:

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

#### Vertrieb/Abonnementservice:

Tel. (05 21) 4 00 21-0

Layout: Overländer visuelles..., 47441 Moers

Druck: KLOCKE PrintMedienService,  
Mühlenstraße 14D, 33813 Oerlinghausen

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

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

## PRODUKTNEUHEITEN KENNZEICHNEN DAS JUBILÄUMSJAHR

# Heller Tools mit Sortiments-erweiterungen

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

Mit den neuen Trennscheiben der Superior Linie bietet Heller Tools noch umfassendere Lösungen für die Anforderungen in der Metallverarbeitung an. Die neue Superior Cut ist der Klassiker unter den Metalltrennscheiben. Sie überzeugt mit einer hohen Schnittgeschwindigkeit, einem komfortablen Trennverhalten und guten Standzeiten. Die Superior Cut Multi besticht mit einem besonders breiten Anwendungsspektrum und einem optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis. Außerdem kann die extradünne Trennscheibe mit geringem Funkenflug punkten. Mit der Superior Grind erweitert Heller das Sortiment um eine Zirkon Fächerschleifscheibe mit Faserstoffträger in verschiedenen Körnungen. Diese garantiert ein angenehmes Schleifverhalten, schnelle Zerspaltung und eine hohe Lebensdauer. Der Werkzeughersteller rundet sein Sortiment an Trenn- und Schleifscheiben mit der Superior Grind Schruppscheibe für antriebsstarke Maschinen ab. Der Klassiker für den preisbewussten Fachmann schleift leicht und mit guter Standzeit.

## ERWEITERUNG DES TRIJET ULTIMATE PORTFOLIOS

Passend zum Firmenjubiläum präsentierte Heller Tools in diesem Jahr die Weiterentwicklung seines besten Hammerbohrers Trijet Ultimate. Nach dem Erfolg des SDS-plus Modells wird der Trijet Ultimate nun



Die Weiterentwicklung bei Bohrern: der Trijet Ultimate SDS-max Hammerbohrer.

Im Jubiläumsjahr wurde das Sortiment um weitere Diamanttrennscheiben ergänzt.



auch mit SDS-max Aufnahme angeboten. Der neue Hammerbohrer zeichnet sich durch eine bis zu zehn Prozent höhere Bohrgeschwindigkeit und eine viermal bessere Robustheit im Vergleich zum Vorgängermodell aus und bietet damit noch effizientere Ergebnisse für professionelle Anwender.

## NEUER 4POWER PRO HAMMERBOHRER FÜR HÖCHSTE ANSPRÜCHE

Ein weiteres Highlight in diesem Jahr ist der neue 4Power Pro Hammerbohrer, der das Heller Sortiment im Bereich des Hammerbohrers entscheidend erweitert. Mit einer patentierten Doppelzentrierspitze und einer neuen Hartmetalllegierung, die die Verschleißbeständigkeit des Bohrers verdoppelt, stellt der 4Power Pro eine signifikante Weiterentwicklung im Bereich der Beton- und Armierungsbohrer dar. Die verbesserte Geometrie der vier Schneiden und Wendeln sorgt zudem für eine um zehn Prozent schnellere Bohrgeschwindigkeit gegenüber den Vorgängermodellen.

## ERWEITERUNG DES DIAMANTWERKZEUGPORTFOLIOS

Neben den neuen Hammerbohrern hat Heller Tools auch sein Sortiment von Diamantwerkzeugen ausgebaut, um noch umfassendere Lösungen anzubieten. Die



Die Superior Grind Fächerschleifscheibe (Fotos: Heller Tools)

neuen Diamanttrennscheiben Universal gibt es in den Ausführungen Pro Plus, Pro und Classic. Die Professional Plus Trennscheibe ist eine Hochleistungs-Trennscheibe für schnelle und saubere Schnitte in härtestem Stahlbeton. Die Professional Variante ist eine lasergeschweißte Universaltrennscheibe für Beton und Stein. Die Universal Classic Version besticht durch ein besonders gutes Preis-Leistungsverhältnis. Neben den neuen professionellen Concrete Pro Plus Betontrennscheiben präsentiert Heller Tools auch Diamanttrennscheiben für spezielle Materialien wie die Rooftile Pro für Dachziegel und Trennscheiben für Keramik und Fliesen. Dahingegen ist die neue One für All Alleskönner-Trennscheibe für alle Baumaterialien geeignet. Der Werkzeughersteller komplettiert darüber hinaus sein Diamant-Sortiment mit neuen Universal Schleiftöpfen in den Qualitätsstufen Pro Plus und Universal.



Für Metaller: die Superior Cut Metalltrennscheibe.

## RCK VON PFERD

# Antriebssystem mit viel Potenzial

Vor etwa einem Jahr hat Pferd mit dem RCK ein neues Antriebssystem für Schleif- und Fräsanwendungen vorgestellt. Die Besonderheit: die konstante Drehzahl. Das sorgt für eine deutliche Erhöhung der Produktivität und Effektivität. Über das System, die Resonanz aus dem Markt und das Potenzial für den Handel, das in diesem System steckt, sprachen wir mit Tobias Zipperer, Leiter des Fertigungssegments für Maschinen und Antriebe bei der August Rüggeberg GmbH & Co. KG.

**Profibörse:** Was ist und was kann das neue Antriebssystem RCK?

Tobias Zipperer: Das RCK ist ein Antriebssystem inklusive Handstücke, mit dem Werkzeuge für das Fräsen und für die Oberflächenbearbeitung angetrieben werden. Mit seiner stufenlosen Drehzahlregulierung im Bereich von 5.000 bis 80.000 RPM ist es für eine Vielzahl industrieller Anwendungen geeignet. Das Besondere des RCK ist die konstante Drehzahl, die auch bei Belastung beibehalten wird. Dieser entscheidende und die Produktivität um bis zu 50 Prozent steigernde Aspekt wird durch weitere Vorteile ergänzt: Durch die Kombination der mobilen Steuereinheit und verschiedenen Handstücke ist das System für Anwendende im Einsatz besonders leicht, komfortabel und flexibel. Zudem ermöglichen die unterschiedlichen Handstücke den Einsatz verschiedenster Werkzeuge in nahezu allen Branchen und Bereichen. Das System ist für den Dauerbetrieb ausgelegt und kann neben dem Netzbetrieb auch mit einem leistungsstarken Akku eingesetzt werden. Dadurch entfallen die bekannten Voraussetzungen für den Betrieb von Druckluftmaschinen, wie z. B. die dafür notwendige Infrastruktur, aber auch Nachteile, wie der Verlust von Druck im System oder durch Leckagen und vor allem die geringe Effizienz. Außerdem sind beim RCK die Vibrationen und insbesondere die Geräuschentwicklung geringer. Damit ist das RCK die Lösung für eine Vielzahl von Anwendungen in der metallverarbeitenden Industrie.

**Warum gibt es ein System wie das RCK erst jetzt?**

Das haben wir uns im Rahmen der Entwicklung des RCK tatsächlich auch gefragt und sind dabei auf mögliche Antworten gestoßen, die dies erklären. Zum einen fehlen auf Seiten der Anwendenden häufig das Problembewusstsein und auch die Kenntnisse. Es wird mit falschen Drehzahlen gearbeitet, was zu erhöhtem Werkzeugverschleiß und geringer Wirtschaftlichkeit führt. Obwohl diese Problematik den Herstellern zumeist bekannt ist, wird zum anderen das Problem immer hin und her geschoben. Der Werkzeughersteller schiebt es in Richtung Antrieb, der Maschinenhersteller in Richtung Werkzeug. Weil Pferd aber Werkzeug und Antrieb ganzheitlich betrachtet und seit Jahrzehnten schon beide Bestandteile im Programm hat, haben wir auch hier alle Komponenten aufeinander abgestimmt. Dabei war der Micro-

Motor aus unserem Haus der erste Schritt, RCK ist jetzt die nahezu perfekte Weiterentwicklung. Begünstigt wird die sehr positive Resonanz aus der anwendenden Industrie dadurch, dass die Anforderungen an die Wirtschaftlichkeit von Prozessen stark gestiegen sind und wir dafür eine echte Lösung liefern.

**Warum ist die konstante Drehzahl so wichtig – und so einzigartig?**

Weder Druckluftsysteme noch die üblichen Elektroantriebe bieten stabile Drehzahlen. Je nach Anwendung und Anpressdruck sinken die Drehzahlen. Damit sinkt die Wirtschaftlichkeit. Dies konnten wir nicht zuletzt durch eine digitale Überwachung auf ein Minimum reduzieren. Dadurch läuft das Werkzeug mit konstanter Geschwindigkeit und kann immer ein optimales Ergebnis und eine gleichbleibend hohe Produktivität liefern. Gleichzeitig wird der in der Praxis häufig

Tobias Zipperer, Leiter des Fertigungssegments für Maschinen und Antriebe bei der August Rüggeberg GmbH & Co. KG.



zu findende Effekt vermieden, bei geringerer Drehzahl den Anpressdruck zu erhöhen. Dies wird beim RCK zusätzlich durch eine intelligente Steuerelektronik vermieden. Zusätzlich wird den Anwendern optisch vermittelt, mit welchem Druck sie arbeiten. Bislang gibt es unseres Wissens kein Antriebssystem am Markt, das diese Leistungsfähigkeit und Ausstattung bietet.

**Wie wichtig ist die Akku-Variante bei der industriellen Anwendung, ist da auch Mobilität gefragt?**



Das RCK ist ein Antriebssystem inklusive Handstücke, mit dem Werkzeuge für das Fräsen und für die Oberflächenbearbeitung angetrieben werden. (Fotos: Pferd/Rüggeberg)




**Effiziente Fachwerkknoten mit HECO®-WS.**

Der selbstbohrende Stabdübel für einfache und wirtschaftliche Montage, hohe Zeitersparnis und 100%ige Planungssicherheit.

[www.heco-schrauben.de/fachwerkknoten](http://www.heco-schrauben.de/fachwerkknoten)

Auf jeden Fall, denn nicht überall stehen abseits der Werkbänke bei Wartungen, Reparaturen oder Montagen ein Stromanschluss zur Verfügung, ganz zu schweigen von einer Druckluftversorgung. Durch den Akkubetrieb entfallen die Suche und das Verlegen von Leitungen etc.. Es gibt aber noch einen wichtigen Aspekt, der für die Akkulösung spricht: Das System kann in Bauteilen aus metallisch leitfähigen Materialien, z. B. beim Behälterbau, beim Zug- und Wagonbau und ähnlichen Anwendungen genutzt werden. Beim Einsatz einer kabelgebundenen Maschine kann bei einer unbeabsichtigten Beschädigung des Kabels das gesamte Bauteil unter Spannung gesetzt werden. Der Akkubetrieb verhindert dies. Deshalb bleibt die Akkuspannung von maximal 58 V auch unter der sicherheitsrelevanten Voltzahl von 60, so dass keine zusätzlichen Sicherheitsmaßnahmen vorgeschrieben sind.

Passen Profianspruch und die Dimensionierung zusammen?

Absolut! In vielen Bereichen der Technik ist die Größe eines Gerätes kein Indiz mehr für die Leistungsfähigkeit. So ist es auch beim RCK. Wir gehen davon aus, dass das System im Drehzahlbereich von 5.000 bis 80.000 RPM nahezu 80 Prozent aller professionellen Schleif- und Fräsanwendungen übernehmen und damit zahlreiche Elektro- und Druckluftmaschinen ersetzen kann. Um eine möglichst große Einsatzbreite zu erzielen, haben wir beispielsweise darauf verzichtet, die Verbindung zwischen Handstück und Werkzeug mit einer exklusiven Schnittstelle auszustatten. So können jetzt alle Fräs- und Schleifwerkzeuge eingesetzt werden, die über den gewohnten Schaftdurchmesser bereitstehen. Wir wollten den Anwenderinnen und Anwendern hier die freie Wahl des Werkzeugs ermöglichen, ohne die Leistungsfähigkeit des RCK vorzuenthalten.

Wie lange dauerte die Entwicklung des Systems, wie stark waren externe Experten (Anwender/Ingenieure)

re) daran beteiligt? Und wird das System weiter ausgebaut?

Ein System wie das RCK entwickelt man nicht im Vorbeigehen. Wir haben einige Jahre gebraucht, können aber jetzt auch ein Produkt anbieten, das immer wieder im Rahmen von Praxistests von Anwendern überprüft und verbessert worden ist und damit eine garantierte Praxistauglichkeit hat. Auf Seiten von Pferd waren vornehmlich die Ingenieure des Produktsegments für Maschinen und Antriebe involviert, externe Unterstützung haben wir uns von Spezialisten für



Alle Unternehmen, die ihre ungenutzten Produktivitätsreserven ausschöpfen wollen, bilden die breite Zielgruppe des RCK.

Akku und Elektronik geholt. Ohne das Ohr am Markt und den intensiven Kontakt zu Anwenderinnen und Anwendern wäre aber eine Problemlösung wie das RCK nicht zu entwickeln. Und weil wir im Markt sehen, dass weitere Anwendungsmöglichkeiten erschlossen werden können, werden wir das System weiterentwickeln und sukzessive weitere Handstücke integrieren.

Welche Zielgruppen haben Sie mit RCK im Blick?

Das RCK wird überall da eingesetzt, wo geschliffen, gefräst, gebürstet, feingeschliffen oder poliert wird. Anwendungen dafür finden sich in nahezu allen Industriebereichen, vornehmlich im Bereich der me-

talle- und verarbeitenden Industrie, aber auch weit darüber hinaus, teilweise auch in Branchen und bei Aufgabenstellungen, die wir zurzeit noch nicht als Anwendungsbereich erkennen. Deshalb wollen wir die Zielgruppen etwas anders definieren, denn wir sehen hier auch jene Unternehmen, die sich mit der Lösung von Wirtschaftlichkeits- und Ergonomie-Thematiken befassen und die ihre ungenutzten Produktivitätsreserven ausschöpfen wollen. Zu vermitteln, dass RCK für diese Themen relevant ist, gelingt am besten bei direkten Vorführungen, die meistens einen überzeugenden Einstieg haben: Schaltet man das Gerät ein, fragen alle, ob es schon läuft. Dies ist angesichts der als häufige Berufskrankheit auftretenden Lärmschwerhörigkeit schon einmal ein starker Punkt.

Was wird für den Handel getan, diese Zielgruppen kompetent anzusprechen?

Wir gehen davon aus, dass der Handel unter seinen Kunden bereits viele potenzielle RCK Anwender hat. Es kommt also darauf an, die Vorteile des Systems zu vermitteln. Denn dieses beratungsintensive Produkt verkauft sich nicht einfach aus dem Regal heraus. Dafür bieten wir selbstverständlich gründliche Trainings für die Mitarbeitenden im Handel in unserer Pferdakademie an. Wir unterstützen den Handel durch unseren Außendienst auch direkt vor Ort bei seinem Kunden im Rahmen von Tandembesuchen bei der Beratung und durch Vorführgeräte, die für Tests genutzt werden können. Neben unseren Vertriebsberatern stehen dafür auch unsere Technischen Kundenberater oder das Pferdtool-Mobil zur Verfügung. Ist RCK beim Kunden einmal platziert, eröffnen sich zahlreiche weitergehende Umsatzpotenziale. Denn für den Einsatz werden Werkzeuge benötigt, die der Handel dann liefern kann. RCK ist also nicht nur ein Türöffner für mehr Produktivität bei den Anwenderinnen und Anwendern, sondern auch ein Türöffner für mehr Umsatz des Handels. ■

## Einhand-Exzentrerschleifer mit integriertem LED-Lichtring

Ob in der Werkstatt oder an schwer zugänglichen Orten – der neue Akku-Exzentrerschleifer ETSC 2 von Festool bietet maximale Bewegungsfreiheit beim Schleifen. Ein integrierter LED-Lichtring verbessert die Sicht auf die Oberfläche und deckt Unebenheiten schon während des Schleifens auf. Seine exzentrische Schleifbewegung erzielt eine hervorragende Oberflächenqualität - ganz ohne teure Nacharbeit.

Am Gerät selbst gibt es drei unterschiedliche Licht-Modi: Beleuchtung zu 100 oder 50 Prozent oder ausschalten. Mehr Funktionen sind über die Festool App möglich wie beispielsweise das stufenlose Dimmen des Lichts sowie die exakte Einstellung der Leuchtdauer. Damit kann man nach dem Schleifen die Qualität der geschliffenen Oberfläche optimal nachprüfen.

Der leistungsstarke 4,0 Ah Akku sorgt für einen schnellen Arbeitsfortschritt und ist kompatibel mit den 18 Volt Akku-Werkzeugen sowie Ladegeräten. Der bürstenlose EC-TEC Motor ist robust, leistungsstark und dabei besonders geräusch- und wartungsarm. Das von Festool entwickelte Antriebskonzept EC-TEC sorgt für eine deutlich effektivere Kraftentfaltung der Geräte und reduziert gleichzeitig deren Energieverbrauch. Dabei arbeitet der EC-TEC Motor ohne Kohlebürsten folglich verschleißfrei.

Dank der niedrigen Bauhöhe und der optimierten Ergonomie liegt der neue ETSC 2 ideal in der Hand. Dies ermöglicht komfortables Schleifen – egal ob auf der Ebene oder über Kopf. Der Vibrationsschutz garantiert ein angenehmes Arbeiten ohne vorzeitige Ermüdung der Hände.

Der neue Akku-Exzentrerschleifer verfügt über eine hartmetallbestückte Tellerbremse, die ein unkontrolliertes Hochdrehen im Leerlauf verhindert und ein riefenfreies Ansetzen garantiert. Dies erspart insbesondere lästiges und teures Nacharbeiten der Oberfläche.

Der akkubetriebene Einhand-Exzentrerschleifer ETSC 2 150 mit integriertem Lichtring. (Foto: Festool)





Der X2 Green projiziert zwei präzise Laserlinien in einem exakten 90°-Winkel. (Foto: Sola-Messwerkzeuge GmbH)

## Flexibilität und Präzision im Innenausbau

Der X2 Green von Sola 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 Messstoleranz von  $\pm 0,2$  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  $\pm 3^\circ$ . 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 Reichweitenverlängerung 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 wird in zwei Sets angeboten, die auf unterschiedliche Bedürfnisse zugeschnitten sind. Das Standardset umfasst den Linienlaser, eine Schutztasche und Batterien. Für anspruchsvollere Anwendungen ist das X2 Green Professional Set erhältlich, das zusätzlich eine magnetische Wandhalterung (WB) enthält und in einem robusten Transportkoffer geliefert wird.

## 360°-Licht für Profis

Ledlenser erweitert sein Produktportfolio für Profis mit der Einführung der AL10R Work. Das leistungsstarke 360°-Licht leuchtet auch große Innen- und Außenbaustellen mühelos aus und ist dabei flexibel und robust. „Unsere AL10R Work ist mit einigen Besonderheiten ausgestattet“, berichtet Produktmanager Guido Geratz. „Der große Strahler hat drei separat schaltbare Lichtpaneele. Durch das Zu- oder Abschalten einzelner Paneele lassen sich Arbeitsbereiche ganz gezielt beleuchten – mit 360°, 240° oder 120°. So verdreifacht sich die Laufzeit nahezu und man spart wertvolle Energieressourcen ein. Außerdem lässt sich neben der Helligkeit auch die Farbtemperatur einstellen.“ So liefert die AL10R Work stets das passende Licht für verschiedene Arbeitsumgebungen. „Besonders praktisch ist die Möglichkeit, die Laterne via Hybrid Power sowohl per Akku als auch kabelgebunden zu betreiben“, so Geratz weiter. „Damit stellen wir sicher, dass Profis auch bei langen Schichten nie im Dunkeln stehen.“

Weitere Highlights der AL10R Work sind die gewohnt hochwertige und robuste Verarbeitung: Die Laterne ist gegen Staub und Wasser geschützt (IP67) lässt sich unkompliziert per Silikonhaken oder Gewinde montieren. Der abnehmbare Silikondiffusor sorgt für besonders homogenes Licht. Und: Mit dem separat erhältlichen Controller lässt sich die AL10R Work fernsteuern. Mit der Markteinführung der AL10R Work rundet Ledlenser sein Angebot für Industrie und Handwerk ab: Ob Arbeitsleuchte, Baustrahler, Stirn- oder Taschenlampe – Profis aus allen Gewerken finden hier das passende Licht. Die breite Produktpalette wird am Point of Sale (PoS) auf übersichtlichen Verkaufswänden präsentiert. Hier finden Kundinnen und Kunden mithilfe von Magnettafeln schnell das passende Licht für ihre Anforderungen. Zudem sorgt ein integrierter Touchscreen für umfassende Produktinformationen.

Drei separat schaltbare Lichtpaneele und eine fünfstufig einstellbare Farbtemperatur: Die Laterne AL10R Work sorgt für Licht auf großen Baustellen und komplettiert das Portfolio für Industrie und Handwerk. (Foto: Ledlenser)



## VORSCHAU ►► PROFIBÖRSE 1/2025



## Akku- und Elektrowerkzeuge

Wie weit sind wir bei der 100 Prozent kabellosen Baustelle? Aus welchen Zellen kommt die immer höhere Leistungsfähigkeit der Akkus? Wo bleibt es nach wie vor beim Stecker? Diese und andere Fragen zu den Akku- und Elektrowerkzeugen greifen wir im Schwerpunktthema der kommenden Profibörse auf. Und selbstverständlich fehlen dabei auch die aktuellen Neuheiten und Sortimentsergänzungen nicht.

FOTO: METABO

Die Profibörse 1/2025 erscheint am 28. Februar 2025



Husqvarna®

HUSQVARNA 542i XP®/T542i XP®

# Akku Power wie wir sie lieben

## Weltweit erste Akku Kettensäge mit Fliehkraftkupplung

Perfekt für alle Baumpfleger sowie Baumkletterer bietet diese Säge hohe Leistung und volle Kraft bei jedem Schnitt. Spüren Sie die Kickstartenergie und wie die Kupplung die Kette am Laufen hält, ohne dabei die Kontrolle zu verlieren.



Entdecken Sie mehr unter [husqvarna.de](https://www.husqvarna.de)

NEU



HUSQVARNA 542i XP® AKKU KETTENSÄGE

Auch als Tophandle-Säge T542i XP® erhältlich