

PROFITBÖRSE

DAS MAGAZIN FÜR FACHGROSSHANDEL, HANDWERK & INDUSTRIE

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

400 Maschinen. 40 Marken. 1 Akku.



cas-akku.de

► **SCHWERPUNKT**

Akku- und Elektrowerkzeuge

► **IM GESPRÄCH**

Die PVH-Marktuntersuchung

► **IM FOKUS**

Barrierefreie Websites

Wechsle deine Arbeitsweise. Nicht dein Werkzeug.



ULTIMATECUT®

Kombi-Maschinengewindebohrer

3 Funktionen – 1 Werkzeug. Bohren, wechseln, schneiden, wechseln, senken, wechseln.

Oder ganz einfach: Bohren, schneiden, senken – fertig.

Der neue RUKO ULTIMATECUT Kombi-Maschinengewindebohrer erledigt 3 Jobs in einem Arbeitsgang. Ohne Werkzeugwechsel, mit spürbar weniger Kraftaufwand, präzise und mit bis zu 20 % Zeitersparnis. Interessiert noch produktiver und effizienter zu werden?

Mehr Infos gibt's unter ruko.de



FASCINATION FOR PRECISION

Survival of the „fakest“



Als Charles Darwin nach seinem Besuch unter anderem auf den Galapagosinseln das Wesen der Evolution verstand und in eine überzeugende Theorie übersetzt hat, ahnte er wahrscheinlich nicht, dass das Prinzip, das seiner Erkenntnis nach den Erfolg einer Spezies ausmacht, eines Tages ersetzt werden würde. Waren es bei ihm die Arten und Individuen, die mit ihrer Effizienz in der Nutzung und der Anpassung an gegebene Möglichkeiten und Chancen, die Konkurrenzfähigkeit im Ökosystem stärken, so sind es heute mehr und mehr diejenigen, die fernab von Fakten und Realitäten eigene Wunschwelten und Verschwörungstheorien entwickeln. Wahrheiten werden nicht weiter als Grundlage

für Handeln und Diskurs gesehen, sondern völlig außer Acht gelassen. Und mehr noch: Sie werden einfach erfunden.

Die Evolution ist unaufhaltsam vorangeschritten, seitdem Charles Darwin aus seinen Erkenntnissen die Theorie von der Entwicklung der Arten formuliert hat und die auch mit dem ursprünglich vom Sozialphilosophen Herbert Spencer geprägten Begriff vom „Survival of the fittest“ zusammengefasst wurde – so umstritten der Begriff in der Evolutionsforschung war und immer noch ist. Oft genug wurde auch die Theorie und wurden Ableitungen daraus missbraucht, die vermeintliche Vormachtstellung der Fittest zu rechtfertigen.

Darwin ging es um allgemeine Erkenntnisse und Wahrheiten zur Entschlüsselung von Geheimnissen der Menschheit. Er wurde für seine Theorie und Interpretationen vielfach angefeindet. Aber die Grundidee der Theorie hat sich letztendlich mit den Modifikationen, die durch neue Erkenntnisse hinzugekommen sind, durchgesetzt. Möglich war dies, weil es bei allem Diskurs eine gemeinsame Suche nach Wahrheit auf der Basis von Fakten gewesen ist. Dies ist heute anders. Die Grundlage eines Konsens in der Wahrheit ist aufgekündigt und ein Diskurs auf Basis objektiver Daten und Fakten damit vom Aussterben bedroht. Aus dem „Survival of the fittest“ ist ein „Survival of the fakest“ geworden. Davon, dass sich deshalb jetzt endgültig eine Spezies mit kurzen Beinen durchsetzen wird, ist nicht auszugehen und wird sich als Arten- und Erkenntnismerkmal wohl nicht verwenden lassen. Das wäre auch zu einfach und würde ein Stück nachlässig machen, ein solches Erkennungszeichen zur Hand zu haben.

Wir wollen uns ausdrücklich weiter auf dem Boden von Tatsachen bewegen. Und zwar mit dem Aufzeigen von Fakten und realen, erfolgreichen Beispielen, die bedenkenswerte Argumente liefern und Perspektiven aufzeigen. Deshalb bitten wir Gastkommentatoren um ihre Überlegungen, sprechen mit Experten, Branchenkennern und Unternehmern. Damit Wahrheit als Spezies erhalten bleibt.

In diesem Sinne, herzlichst

HARTMUT KAMPHAUSEN



Quiz

MEIN KOFFER

immer parat.



Annika, 28, mit ihrem CLASSIC
Deep Space CP-7

Jetzt entdecken auf
www.parat.de



PARAT®

DER KOFFER

INHALT

AKTUELL

GASTKOMMENTAR

Florian Koch: Marktchancen entfalten durch Kategorie-Fokus 4

UNTERNEHMEN

Klingspor eröffnet neue Training Academy 6

IM FOKUS

Barrierefreiheitsanforderungen für Websites 8

IM GESPRÄCH

Dr. Kai Hudetz:
Digitale Konsequenz verstärken 10

Sebastian Hein:
Von der Messe zum Erlebnisort 11

MESSEN

Fischer Anwenderansprache auf Messen und Events 13

Logimat 2025 in Stuttgart:
Internationaler Branchentreff 14

ISH in Frankfurt/Main: Top-Marken präsentieren Lösungen für morgen 15

BAU in München: Neue Impulse für die Zukunft der Branche 16

SCHWERPUNKT

AKKU- UND ELEKTROWERKZEUGE

CAS: Erfolgreicher Auftritt 18

Eibenstock: Investition in die Zukunft 19

Rothenberger: Kabellose Freiheit im SHK-Handwerk 20

Festool: Hohe Motivation spürbar 22

Asecos: Zum Umgang mit Lithium-Akkus 24

Metabo/Hikoki:
Marken mit klarer Positionierung 25

Dewalt: Akkusystem für den Betonbau 26

Flex: Sägen ohne Kabel 26

Rokamat: Kabellos Dämmstoffe schneiden 27

Milwaukee: Leistungsstarke 12-Volt 27

BRANCHEN

WERKZEUG & MASCHINEN

Beratungs-Kompetenzfeld:
Mit Bessey Qualität besser schneiden 28

Produktthema: Die neuen
Kehlnahtprofis von Lukas-Erzett 30

NEUHEITEN

Ruko: Ganz einfach ohne
Werkzeugwechsel 32

Electrostar/Starmix:
Neue Produktklasse für saubere Luft 33

Heller: Schleifmittel für Profis 34

Hazet: Neue Drehmoment-
Schraubendreher 34

RUBRIKEN

Editorial 3

Impressum 8

Vorschau 34

ZUKUNFT AKTIV GESTALTEN

Marktchancen entfalten durch Kategorie-Fokus

GASTKOMMENTAR VON FLORIAN KOCH, GESCHÄFTSFÜHRER DER KOCH FREIBURG GMBH

Der Produktionsverbindungshandel befindet sich in einem grundlegenden Wandel. E-Commerce-Plattformen verschärfen den Wettbewerb, Margen schrumpfen und der Fachkräftemangel macht sich sowohl bei Kunden als auch im eigenen Haus bemerkbar. Hinzu kommt eine Transformation in den Handwerksbetrieben. Sie verändern ihre Fertigungstiefen und setzen zunehmend auf vorgefertigte Komponenten.

All diese Entwicklungen sind nichts Neues, fordern aber weiterhin eine klare Positionierung des PVH – eröffnen aber auch gleichzeitig Chancen.

Trotz aller Herausforderungen bleibt der PVH als Bindeglied zwischen Industrie und Handwerk unverzichtbar. Mit einem gezielten Blick auf Sortimentsstrategien, innovative Technologien wie Künstliche Intelligenz (KI) und einer konsequenten Kundenzentrierung können PVH-Häuser ihre Zukunft aktiv gestalten.

Der PVH sorgt für Effizienzen in der Versorgung, bietet seinen Kunden Kostenersparnis durch Reduzierung von Lagerhaltung und Beschaffungskosten, schafft Flexibilität durch schnelle Anpassungen an wechselnde Produktbedarfe und bietet Kunden wie auch Herstellern ein starkes Netzwerk. Die Schlüsselrolle in der Daseinsberechtigung kommt jedoch meines Erachtens dem Fachpersonal zu. Handwerk wie auch Hersteller sind auf das spezialisierte Know-how der Mitarbeitenden des PVH angewiesen.

Nur mit spezialisierten Fachleuten können komplexe Anforderungen gelöst und Kunden begeistert wer-

den. Gleichzeitig zeigt sich, dass Standardanfragen und Routineaufgaben viel Zeit binden, die für die wirklich anspruchsvollen Kundenbedürfnisse fehlt.

CATEGORY MANAGEMENT ALS SCHLÜSSEL ZU EINER ERFOLGREICHEN FOKUSSIERUNG

Eine der zentralen Herausforderungen für Produktionsverbindungshändler ist die strategische Neuausrichtung ihres Sortiments. Hier kommt das Category Management ins Spiel. Für jüngere Marktteilnehmer wie Contorion ist das ein alter Hut, für andere Unternehmen im PVH eher Neuland.

GS1 Germany GmbH definiert Category Management wie folgt: „Category Management (Kategorien-Management) ist ein Prozess, bei dem Kategorien als strategische Geschäftseinheiten geführt werden, um durch Erhöhung des Kundennutzens Ergebnisverbesserungen zu erzielen“.

Ziel ist es, das Sortiment in klar definierte Kategorien zu unterteilen. Diese sich voneinander abgrenzenden Kategorien werden als strategische Geschäftsein-

TITEL



Im dynamischen Umfeld der BAU 2025 in München präsentierte sich das CAS Multi-Marken-Akkusystem (Cordless Alliance System) als herausragender Akteur. Die herstellerübergreifende Allianz überzeugte durch außergewöhnliche Anwendungsvielfalt und Relevanz in den unterschiedlichsten Bau-Gewerken. Auf der BAU 2025 konnten sich die Besucher von dieser Vielseitigkeit überzeugen und die einfache Handhabung des Systems in Live-Demonstrationen selbst erleben.



Florian Koch, Geschäftsführer der Koch Freiburg GmbH.
(Foto: Koch)

heiten geführt. Ihnen werden Rollen und Aufgaben zugeteilt, mit dem Ziel, durch klare Kategoriestrategien die Kundenzufriedenheit und Nachfrage zu steigern.

Bereits einer der ersten Schritte im achsstufigen Category Management Prozess – die Rollendefinition der Kategorien – kann ein hilfreiches Instrument für die Sortimentsfokussierung darstellen. Im Zentrum steht die Frage nach der strategischen Bedeutung der einzelnen Kategorie für das jeweilige Handelshaus, die Zielkunden und die Wettbewerbsseite.

DIE WICHTIGSTEN KATEGORIEROLLEN

Profilierungskategorien: Diese dienen der Differenzierung zum Wettbewerb und sind das Aushängeschild des jeweiligen PVH. Hier kann durch besondere Services, Dienstleistungen, ein renommiertes Sortiment oder exklusive Produkte echte Kundenbegeisterung geschaffen werden.

Pflichtkategorien: Hierunter fallen Kategorien mit Basisartikeln zur Deckung des täglichen Bedarfs der Zielkunden. Hier zählt vor allem Verlässlichkeit in Qualität und Preis. Durch zusätzliche Dienstleistungen, wie eine schnelle Verfügbarkeit auf der Baustelle oder automatisierte Nachbestellungen, kann auch in dieser Kategorie Begeisterung entstehen.

Ergänzungskategorien: Kategorien, die das Sortiment abrunden, jedoch von eher geringerer Bedeutung für die Zielgruppe sind. Man könnte auch von Mitnahmeartikeln sprechen. In der strategischen Betreuung erhalten diese Kategorien eher wenig Aufmerksamkeit. Auch Investitionen in Personalweiterentwicklung spielen dabei weniger eine Rolle.

Impuls- und Saisonkategorien: Saison-Kategorien, die nur zeitlich begrenzt geführt werden. Auch diese Kategorien haben keinen Fokus in der Betreuung. Wie bei den Ergänzungskategorien handelt es sich um Sortimentsabrundungen, die ungeplante zusätzliche Verkäufe generieren sollen.

Bei der Definition und Zuteilung könnten folgende vier Fragen hilfreich sein: Welche Bedeutung hat die Kategorie für meine Zielkunden? Welche Bedeutung für mein Unternehmen? Wie sieht der Markt für die Kategorie aktuell aus und welche Zukunftsprognose hat er? Welche Bedeutung hat die Kategorie für mein Wettbewerbsumfeld?

Hat der Händler ein klares Bild über Kategorien und Kategorierollen, so hat dies taktische Auswirkungen. Diese umfassen die unterschiedlichsten Bereiche wie Aus- und Weiterbildung des Personals, Investitionen in Logistik, IT und Marketing, Intensität der Zusammenarbeit mit Herstellern, Wertschöpfungsansätze und vieles mehr.

DIE ROLLE VON KÜNSTLICHER INTELLIGENZ (KI)

Immer weniger qualifizierte Fachkräfte am Arbeitsmarkt und die lange Ausbildungszeit, die erforderlich ist, um Mitarbeitende umfassend auf die Bedürfnisse der Kunden vorzubereiten, verschärfen die Herausforderungen des PVH. Künstliche Intelligenz (KI) könnte die Branche unterstützen und die Auswirkungen dieses Problems lindern.

AUTOMATISIERUNG VON STANDARDANFRAGEN

Ein großer Teil der täglichen Arbeit von Fachkräften besteht darin, Standardanfragen von Kunden zu bearbeiten. Diese Aufgabe ist zwar wichtig, bindet jedoch wertvolle Ressourcen, die besser in komplexere und beratungsintensive Aufgaben investiert werden könnten. Hier kommt KI ins Spiel: Intelligente Systeme können Kundenanfragen automatisiert beantworten, von der Verfügbarkeit bestimmter Produkte bis hin zu Standardinformationen über Lieferzeiten oder technische Daten. Der Schritt hin zur dunklen Auftragsverarbeitung ist dann nicht mehr weit. Derzeit kann sich das Fachpersonal auf anspruchsvollere Aufgaben konzentrieren, bei denen menschliches Fachwissen unverzichtbar ist.

QUEREINSTEIGER EFFEKTIV EINBINDEN

Ein weiteres Potenzial der KI liegt in der Unterstützung von Quereinsteigern. In einer Branche, in der spezifisches Fachwissen oft über Jahre hinweg aufgebaut wird, bietet KI die Chance, diesen Prozess deutlich zu beschleunigen. Durch den Einsatz von KI-gestützten Assistenten erhalten Quereinsteiger in Echtzeit Zugriff auf wichtige Informationen, wie Produktspezifikationen, technische Anleitungen oder individuelle Kundenhistorien.

Der Einsatz von professioneller KI verursacht Kosten. Ein weiteres Argument für die Definition von Kategorierollen. KI kann gezielt auf die Bereiche zugemünzt werden, die der Zielkunde erwartet oder mit denen sich der Händler vom Wettbewerb differenziert. Investitionen sind damit sehr zielgerichtet auf die Zukunft und nicht mit der Gießkanne verteilt. Künstliche Intelligenz ist kein Ersatz für menschliches Know-how, sondern eine ergänzende Lösung, die es Fachkräften und Quereinsteigern gleichermaßen ermöglicht, ihr volles Potenzial zu entfalten.

Category Management und KI sind wichtige Säulen eines zukunftsfähigen PVH. Die Chancen überwiegen die Herausforderungen und Risiken bei weitem. Sie helfen, Mehrwerte für Kunden zu schaffen und den Fachkräftemangel zumindest zu lindern. Und eines bleibt sicher: Handel ist Wandel! ■

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

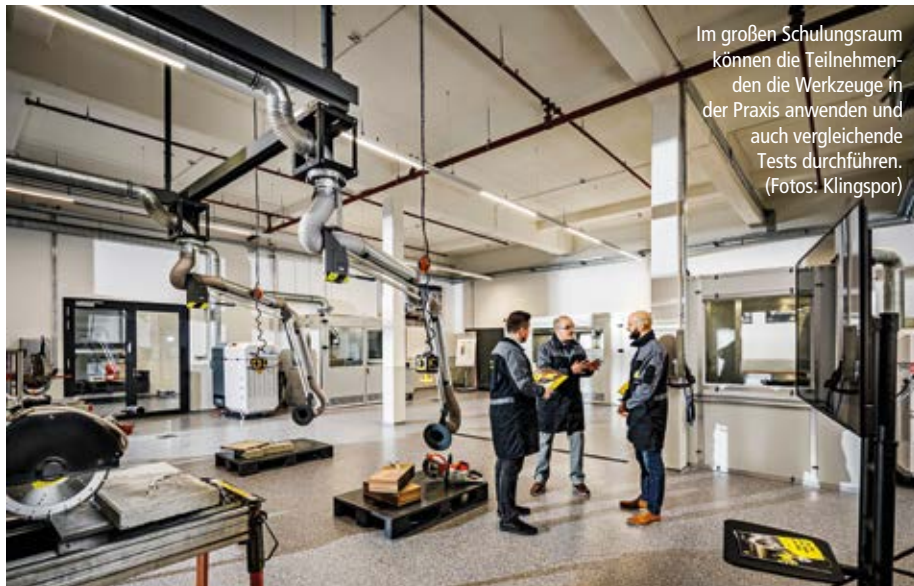


NEXT LEVEL ADVANCEDLINE[®] PRO KEGELSENKER



TEST THE BEST ADVANCEDLINE[®] PRO THE COUNTERSINK INNOVATION

- ✓ Bis zu **3x** mehr Senkungen möglich
- ✓ Bis zu **50%** höhere Bearbeitungsgeschwindigkeit
- ✓ Deutlich reduzierter Kraftaufwand



Im großen Schulungsraum können die Teilnehmenden die Werkzeuge in der Praxis anwenden und auch vergleichende Tests durchführen. (Fotos: Klingspor)



KLINGSPOR ERÖFFNET NEUE TRAINING ACADEMY

Lernumgebung für Motivation und Praxisnähe

„Kunden zu Fans machen“ – das ist, unter anderem, das Ziel der neuen Klingspor Training Academy, die im Dezember 2024 eröffnet wurde. Das wohl durchdachte Gesamtkonzept des Trainingszentrums folgt der Philosophie, Menschen, egal ob Kunden, Mitarbeitende oder Besucherinnen und Besucher für die vielseitige Anwendung der Schleifwerkzeuge und für das Unternehmen Klingspor zu begeistern.

Vor wenigen Wochen hat die Klingspor AG mit Stolz für die exzellente Projektumsetzung die neue Klingspor Training Academy eröffnet, ein modernes Kompetenzzentrum, das auf rund 1.000 qm Fläche innovative Schulungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten bietet. Mit der neuen Academy setzt Klingspor einen weiteren Meilenstein in der Kundenbindung und unterstreicht seine Rolle als einer der führenden Anbieter von Schleiftechnologie.

Die Klingspor Training Academy verfolgt das Ziel, Kunden nicht nur zu schulen, sondern sie zu begeistern und zu echten Fans der Marke zu machen. „Wir möchten Begeisterung schaffen und sicherstellen, dass unsere Kunden die bestmöglichen Werkzeuge für ihren Erfolg erhalten“, betont Ibrahim Lapa, Leiter Business Development bei Klingspor und Projektverantwortlicher für die Klingspor Training Academy.

EXPERTENWISSEN DIREKT VON DEN „ABRASIVE EXPERTS“

Bei Klingspor arbeiten die „Abrasive Experts“, die ihre umfassende Expertise täglich in die Entwicklung und Optimierung der Schleifprodukte einfließen lassen. Diese geballte Kompetenz macht Klingspor zum perfekten Vermittler von Schleifwissen. In der Training

Academy geben diese Experten ihr Wissen direkt an die Kunden weiter und sorgen dafür, dass Anwenderinnen und Anwender stets mit den neuesten Techniken und Anwendungen vertraut sind. Ibrahim Lapa freut sich über die neu geschaffenen Möglichkeiten: „Wir sind stolz darauf, unser Fachwissen auf diesem Weg weiterzugeben und unseren Kunden dadurch einen echten Mehrwert zu bieten.“

PRAXISNAHES TRAINING FÜR ALLE GEWERKE

Das Schulungsangebot richtet sich an alle Gewerke aus den Branchen Bau, Holz, Metall und Transport. Dabei stehen praxisnahe Trainings im Mittelpunkt, die die spezifischen Bedürfnisse der Teilnehmenden gezielt ansprechen. Ob Handwerker, Facharbeiter, Ingenieure oder Entscheider – für jede Zielgruppe ist etwas dabei.

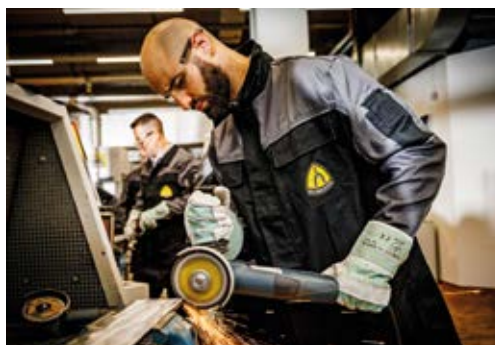


Im modernen Studio werden Online-Seminare und Tutorials durchgeführt und die Videos für das E-Learning gedreht.



„Unsere Academy bietet ein maßgeschneidertes Angebot, das den Lernprozess optimal unterstützt und den Wissenstransfer in den Arbeitsalltag sicherstellt“, so Lapa weiter.

Damit aber nicht genug: Auch die unterschiedlichen Lerntypen nimmt die neue Academy in den Blick: Ne-



... und Praxis.

Die Klingspor Training Academy bietet die abgestimmte Kombination von Theorie ...

ben klassischen Schulungen setzt die Klingspor Training Academy auf innovative Lernmethoden, die den unterschiedlichen Lernstilen gerecht werden. Von interaktiven Workshops bis hin zu praktischen Übungen direkt an der Maschine – das Angebot ist vielfältig und richtet sich an Einsteiger ebenso wie an erfahrene Profis. Egal ob haptischer, visueller, auditiver oder kommunikativer Lerntyp: In der Klingspor Training Academy soll jede Teilnehmerin und jeder Teilnehmer das passende Training erhalten.

MODERNES ONLINE-STUDIO FÜR LIVE-TRAININGS

Ein besonderes Highlight der neuen Academy ist das hochmoderne Online-Studio, das professionelle Übertragungen von Live-Trainings ermöglicht. Damit bietet Klingspor seinen Kundinnen und Kunden die Möglichkeit, auch digital an Schulungen teilzunehmen und von Expertenwissen zu profitieren – egal, wo sie sich befinden. Das Studio verbindet Praxisnähe mit moderner Technologie und stellt sicher, dass Wissen in Echtzeit vermittelt wird.

Mit der Eröffnung der Klingspor Training Academy bekräftigt das Unternehmen seinen Anspruch, nicht nur ein führender Anbieter in der Schleiftechnologie zu sein, sondern auch die erste Wahl für Fachkräfte, die sich weiterentwickeln möchten. „Unser Ziel ist es, aus Kunden begeisterte Anwender zu machen, die mit unserem Wissen und unseren Produkten zu Höchstleistungen angespornt werden“, fasst Ibraim Lapa abschließend zusammen.



<https://www.klingspor.de/service/schulungen>

Ibraim Lapa, Leiter Business Development bei Klingspor, im Interview zur neuen Klingspor Training Academy

ProfiBörse: Sie stellen „innovative Lernmethoden“ in Aussicht, können Sie näher erläutern, wie diese aussehen und was ist neu gegenüber bisherigen Schulungen?

Ibraim Lapa: Die Klingspor Training Academy setzt auf einen hybriden Ansatz, der Präsenz- und Online-Schulungen optimal kombiniert. Neu ist insbesondere die Integration von digitalen Lernmodulen und praxisnahen Live-Demonstrationen. Teilnehmer können beispielsweise ihre eigenen Trennscheiben mitbringen und sie bei uns im Vergleich mit Klingspor Produkten testen. Dies fördert ein tieferes Verständnis und eine nachhaltige Lernkurve im Vergleich zu traditionellen Schulungen.

Ins Kompetenzzentrum ist auch ein Studio integriert, um Schulungen online durchzuführen, wie stark werden Online-Schulungen nachgefragt und hat sich die Akzeptanz dieser Schulungen in den letzten Jahren geändert?

Die Nachfrage nach Online-Schulungen hat in den letzten Jahren deutlich zugenommen, insbesondere durch die Flexibilität, die sie bieten. Viele Unternehmen schätzen, dass ihre Mitarbeitenden zeit- und ortsunabhängig an hochwertigen Trainings teilnehmen können. Die Akzeptanz hat sich spürbar verbessert, da moderne Technologien den virtuellen Austausch und die Interaktivität stark optimiert haben.

Wie stark lassen sich die Schulungsthemen online vermitteln?

Die Schulungsthemen rund um das Schleifen von Oberflächen lassen sich online hervorragend vermitteln, insbesondere durch den Einsatz von Live-Demonstrationen und interaktiven Plattformen. In unserem neuen Online-Studio wird die Live-Vorführung durch Bild- und Video-Inhalte ergänzt, damit Teilnehmer sich die Inhalte besser einprägen können. Dennoch bleiben einige Aspekte wie das haptische Erleben von Materialien besser in Präsenz erlebbar, was den hybriden Ansatz besonders wertvoll macht.

Gibt es über die Online-Schulungen hinaus digitale Lernangebote, beispielsweise E-Learning-Kurse?



Unser Interviewpartner: Ibraim Lapa, Leiter Business Development bei Klingspor.

Neben Online-Schulungen wird die Academy ein breites Spektrum an digitalen Lernangeboten, darunter E-Learning-Kurse, Webinare und Video-Tutorials, bieten. Diese sind dann jederzeit abrufbar und ermöglichen ein selbstgesteuertes Lernen – ideal für eine kontinuierliche Weiterbildung.

Ändert sich durch das neue Kompetenzzentrum die Empfehlung für Handelspartner bei der Besuchsfrequenz ihrer Mitarbeitenden?

Das Kompetenzzentrum bietet so vielseitige Lernformate, dass Handelspartner flexibel entscheiden können, welche Schulungsform am besten zu ihren Mitarbeitenden passt. Regelmäßige Besuche bleiben jedoch wichtig, um sich über Innovationen und Best Practices auszutauschen.

Wie können Handelspartner das neue Kompetenzzentrum für die eigene Kundenbindung nutzen?

Handelspartner können das Kompetenzzentrum nutzen, um ihren Kunden hochwertige Schulungen anzubieten und so ihre Expertise sowie ihr Engagement unter Beweis zu stellen. Gemeinsame Workshops oder Schulungen stärken die Kundenbeziehung und schaffen eine wertvolle Plattform für den fachlichen Austausch. Wir laden unsere Partner herzlich ein, sich bei einem Trainingsbedarf an uns zu wenden.

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-profiborse.de
Internet: www.fz-profiborse.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: profiborse@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-profiborse.de

Vertrieb/Abonnementservice:

Tel. (05 21) 4 00 21-0

Layout: Overländer visuelles..., 47441 Moers

Druck: KLOCKE PrintMedienService,
Mühlenstraße 14D, 33813 Oerlinghausen

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

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

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

schlütersche

Profibörse ist ein geschützter Titel
der Schlütersche Fachmedien GmbH

International Standard Serial Number (ISSN) 1436-9230

BARRIEREFREIHEITSANFORDERUNGEN FÜR WEBSITES

Konkretisierung wünschenswert

Online-Auftritte müssen barrierefrei werden. Aber, was bedeutet dies und gilt dies auch für jede Webseite? Die Vielschichtigkeit juristischer Themen findet sich auch hier wieder. Deshalb sprachen wir darüber mit Alexander F. Bräuer, Rechtsanwalt, Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz und Partner der Anwaltskanzlei Weiß & Partner, Esslingen.

Profibörse: Websites müssen barrierefrei werden, ab wann ist dies Vorschrift und gibt es Übergangsfristen?

Alexander F. Bräuer: Klarzustellen wäre hierzu, dass das Barrierefreiheitsstärkungsgesetz (BFSG) keine Verpflichtung vorsieht, dass sämtliche Webseiten barrierefrei sein müssen. Nach dem Willen des Gesetzgebers sollen nur solche Webseiten barrierefrei werden, die Personenbeförderungsdienste im Luft-, Bus-, Schienen- und Schiffsverkehr mit Ausnahme von Stadt-, Vorort- und Regionalverkehrsdiensten betreffen sowie Dienstleistungen im elektronischen Geschäftsverkehr. Letzteres betrifft dann die Webseiten, die elektronisch und auf individuelle Anfrage eines Verbrauchers die Abschlüsse von Verbraucherverträgen ermöglichen. Nach der amtlichen Gesetzesbegründung sind unter „Dienstleistungen im elektronischen Geschäftsverkehr“ sämtliche Online-Präsenzen für den Online-Verkauf jeglicher Produkte oder Dienstleistungen an Verbraucher zu verstehen.

Es sind also nicht alle Webseiten betroffen, sondern neben den Webseiten für Personenbeförderungsdienste nur solche, über die einem Verbraucher ein direkter Vertragsabschluss angeboten wird. Reine Präsentationsseiten sind daher nicht vom BFSG betroffen.

Das Barrierefreiheitsstärkungsgesetz (BFSG) gilt für die im Gesetz bestimmten Produkte und Dienstleistungen, die nach dem 28.06.2025 in den Verkehr gebracht bzw. erbracht werden. Übergangsfristen gibt es zwar, diese betreffen aber nicht die Onlineshops.

Was bedeutet Barrierefreiheit bei Websites eigentlich, welche Barrieren weisen viele Websites unwissentlich auf?

Der gesetzlichen Regelung folgend, liegt die Barrierefreiheit von Produkten oder Dienstleistungen vor, wenn sie für Menschen mit Behinderungen in der allgemein üblichen Weise, ohne besondere Erschwernis und grundsätzlich ohne fremde Hilfe nutzbar sind. Was dies allerdings konkret bedeutet, also welche Anforderungen konkret erfüllt werden müssen, wird im BFSG nicht definiert. Das Gesetz ermächtigt verschiedene Bundesministerien, federführend das Bundesministerium für Arbeit und Soziales, zum Erlass einer Rechtsverordnung, die die Anforderungen der Barrierefreiheit festlegen soll. Für Dienstleistungen wurden in dieser Verordnung allgemeine Anforderungen festgelegt.



Alexander F. Bräuer (Foto: Weiß & Partner)

Webseiten einschließlich der zugehörigen Online-Anwendungen und auf Mobilgeräten angebotenen Dienstleistungen, einschließlich mobiler Apps, müssen auf konsistente und angemessene Weise wahrnehmbar, bedienbar, verständlich und robust gestaltet werden. Für Onlineshops müssen des Weiteren unter anderem Informationen zur Barrierefreiheit der zum Verkauf stehenden Produkte und der angebotenen Dienstleistungen bereitgestellt werden.

Was allerdings im Sinne des Gesetzgebers als wahrnehmbar, bedienbar, verständlich und robust zu verstehen ist, bleibt hier zunächst undefiniert. Um dies in Erfahrung zu bringen, ist ein Rückgriff auf die Richtlinie (EU) 2016/2102 denkbar. Diese legt Barrierefreiheitsanforderungen für Websites und mobile Anwendungen der öffentlichen Stellen, z.B. der Behörden, fest. Konkrete Anforderungen ergeben sich hieraus aber ebenfalls nicht, sodass bis zur Konkretisierung durch offizielle Leitlinien oder gerichtliche Auslegungen auf die Europäische Standard Norm EN 301 549 zurückgegriffen werden kann. Die Norm definiert Anforderungen an die Barrierefreiheit der Informations- und Kommunikationstechnik des öffentlichen Sektors und gilt für diesen Sektor als verbindlicher Standard. Ihre in Ziffer 9 definierten Kriterien spezifizieren die Bedeutung von Wahrnehmbarkeit, Bedienbarkeit, Verständlichkeit und

Robustheit. Beispielsweise muss zur Wahrnehmbarkeit für jeden Nicht-Text-Inhalt, der dem Nutzer oder der Nutzerin präsentiert wird, eine Text-Alternative bereitgestellt werden. Für informationstragende visuelle Videoinhalte muss zur Wahrnehmbarkeit eine Audiodeskription bereitgestellt werden. Zur Erfüllung der barrierefreien Bedienbarkeit sollte der Online-Shop auch ohne Maus - also ausschließlich mit der Tastatur - zu benutzen sein. Das Kriterium der Verständlichkeit könnte ggf. nicht erfüllt sein, wenn ein Formular, beispielsweise im Bestellablauf, eine Fehlermeldung erzeugt, ohne daß der Nutzer barrierefrei darüber informiert wird, wie der Fehler zu korrigieren ist. Für die Robustheit wäre erforderlich, dass die in der Norm vorgegebenen technischen Standards eingehalten werden, sodass die vom Nutzer ggf. eingesetzte Hilfssoftware die Nutzung des Onlineshops unterstützen kann.

Legt man die vorstehenden Anforderungen zu Grunde, wird ersichtlich, dass viele Webseiten und Onlineshops unwissentlich Barrieren beinhalten.

Gibt es möglicherweise „versteckte Barrieren“, auf die man besonders achten muss?

Für Nicht-Betroffene ist es sicherlich schwer, sich die Barrieren der Menschen mit Behinderungen zu vergegenwärtigen. Deshalb wird es einige „unbedachte Barrieren“ geben. Eine solche Barriere in einem Onlineshop ist beispielsweise, wenn die Artikelbeschreibungen und Hintergründe nicht stark genug kontrastiert sind. Dann kann es für sehbeeinträchtigte Personen schwierig bis unmöglich werden, diese Texte zu lesen. Gleiches gilt für eine Navigation über die Tastatur. Nicht alle Onlineshops sind bisher so programmiert, dass eine Navigation über die Tastatur erfolgen kann.

Gilt die Regelung nur für B2C-Webshops oder umfasst es Webshops insgesamt?

In § 1 Abs. 3 BFGS wird definiert, dass die Barrierefreiheitsanforderungen grundsätzlich nur für solche Dienstleistungen zu erfüllen sind, die für den Verbraucher erbracht werden. Der Verbraucherbegriff wird wiederum in § 2 Nr. 16 BFGS definiert und ist an § 13 BGB angelehnt. Ohne die genaue Definition hier wiederzugeben, kann man die Aussage treffen, dass das BFGS nur die B2C-Webshops betrifft. Um aber als B2B-Webshop zu gelten, muss dieser grundsätzlich eindeutig als solcher ausgestaltet sein und bei Aufruf anschaulich erkennen lassen, dass sich die Angebote ausschließlich an Unternehmer richten und Vertragschlüsse mit Verbrauchern nicht erfolgen.

Sind auch Websites ohne Shop von den Auflagen betroffen, möglicherweise auch private Websites?

Wie eingangs erwähnt, sind nicht alle Webseiten von dem BFGS betroffen. Es ist in dem Gesetz klar definiert, welche Dienstleister das BFGS in Bezug auf ihre Webseiten betrifft. Dies sind insbesondere Webseiten, die Personenbeförderungsdienste im Luft-, Bus-, Schienen- und Schiffsverkehr mit Ausnahme von Stadt-, Vorort- und Regionalverkehrsdiensten betreffen. Private Webseiten fallen daher nicht unter die Auflagen des BFGS.

Wie wird die Umsetzung kontrolliert und werden ggf. Bußgelder o.ä. fällig, wenn eine regelkonforme Umsetzung nicht erfolgt?

Die Marktüberwachungsbehörde des jeweiligen Bundeslandes ist der „Wächter“ in Bezug auf die Umsetzung der Bestimmungen des BFGS durch die vom Gesetz betroffenen Wirtschaftsakteure. Die Bundesländer prüfen aber gerade, ob eine gemeinsame Marktüberwachungsbehörde der Länder positioniert wird.

Das Vorgehen im Falle einer Nichtumsetzung ist klar geregelt. Bei einer Dienstleistung, beispielsweise eines Onlineshops, und einer trotz erster Ansprache nicht erfüllten Barrierefreiheit, hat die Marktüberwachungsbehörde den Wirtschaftsakteur zunächst erneut zur Herstellung der Konformität aufzufordern. Reagiert der Wirtschaftsakteur auch auf die zweite Ansprache nicht, kann die Marktüberwachungsbehörde die Einstellung der Dienstleistungserbringung anordnen.

Zusätzlich zu den ergriffenen Maßnahmen zur Herstellung der Barrierefreiheit kann die Marktüberwachungsbehörde auch ein Bußgeld verhängen. Ein Verstoß kann mit einem Bußgeld von bis zu 100.000 Euro geahndet werden. § 36 BFGS enthält einen Katalog der Pflichtverstöße, aufgrund derer ein Bußgeld verhängt werden kann.

Zu beachten wäre in diesem Zusammenhang aber auch, dass ein Verstoß gegen die Verpflichtungen aus dem BFGS fehlende Barrierefreiheit auch eine wettbewerbsrechtliche Abmahnung durch einen Konkurrenten oder durch zugelassene Verbände mit sich bringen kann.

Gibt es offizielle Stellen, durch die man prüfen lassen kann, ob alle Auflagen erfüllt worden sind?

Eine solches Prüfungsangebot sieht das BFGS nicht vor. Einzig geregelt ist ein Beratungsangebot über die Bundesfachstelle für Barrierefreiheit. Einige Organisationen haben aber Tools entwickelt, mit denen entsprechende Prüfungen vorgenommen werden können. Eine dieser Organisationen ist das World Wide Web Consortiums (W3C) <https://www.w3.org/>. W3C stellt auch eine Übersicht über weitere Tools zum Thema Barrierefreiheit unter der URL <https://www.w3.org/WAI/ER/tools/> zur Verfügung. ■

Unser Gesprächspartner

Alexander F. Bräuer ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz. Er ist Partner der Anwaltskanzlei Weiß & Partner, Esslingen.

Seit fast zwei Jahrzehnten ist die Anwaltskanzlei Weiß & Partner auf die Belange des Internetrechts, E-Commerce sowie des Gewerblichen Rechtsschutzes spezialisiert. Die Kanzlei unterstützt Unternehmen insbesondere bei der rechtskonformen Gestaltung von Webseiten und Onlineshops.

www.ratgeberrecht.eu



DIE BESTE TRENNSCHEIBE DER WELT

FEEL THE POWER OF MAKING



CERABOND X TRENNSCHEIBE
2in1 für Stahl und Edelstahl

Entdecken Sie die unübertroffene Leistungsfähigkeit von CERABOND X, der führenden Trennscheibe für Stahl und Edelstahl. Von Tyrolit für Profis entwickelt, setzt diese Scheibe neue Maßstäbe in der Metallbearbeitung. Mit CERABOND X erreichen Sie präzise Schnitte schneller und effizienter als je zuvor.

tyrolit.com/cerabondx

TYROLIT

STUDIE ZUR SITUATION DES PVH

Digitale Konsequenz verstärken

Ein PVH-Kongress wäre kein PVH-Kongress ohne den Blick auf die Ergebnisse der Studie zur Situation des PVH, die das IFH Köln seit Jahren durchführt – und natürlich ohne Dr. Kai Hudetz und seinen Vortrag. Im Vorfeld des Kongresses haben wir mit dem Geschäftsführer des IFH Köln gesprochen, um schon ein paar Studieninformationen zu erhalten und einen ersten Vorgeschmack zu liefern.

Profibörse: Seit wie vielen Jahren erstellen Sie die Studie zum PVH und was würden Sie als DIE entscheidende Entwicklung über diese Jahre kennzeichnen?

Dr. Kai Hudetz: Die Zeit fliegt! Vor fünfzehn Jahren haben wir die erste Studie zum Status quo des PVH herausgegeben. Seither haben wir trotz Corona den Markt für Elektro- und Handwerkszeuge alle zwei Jahre durch Befragungen von Herstellerunternehmen, Händlern und Handwerkern untersucht. Am 14. März werde ich ausgewählte Ergebnisse der aktuellen, nunmehr achten Erhebung im Rahmen des PVH-Kongresses in Köln präsentieren, da freue ich mich schon sehr darauf.

DIE entscheidende Entwicklung dieser Jahre stellt natürlich die fortschreitende Digitalisierung dar. In der ersten PVH-Studie im Jahr 2010 war das nur eines von vielen anderen Themen, dann ein wichtiges und seit einigen Erhebungen sind die Auswirkungen der Digitalisierung auf die PVH-Branche der zentrale Untersuchungsgegenstand unserer Studie.

An welchen Punkten haben Sie in dieser Zeit mit Ihren Prognosen gut, wo ein wenig „daneben“ gelegen?

Unsere Prognosen basieren natürlich auf den Einschätzungen der Befragten aus Industrie, Handel und Handwerk. Mit der Grundrichtung der Erwartungen lagen diese eigentlich immer ziemlich gut. Ganz klar können wir erkennen, dass die Befragten die Entwicklung des Online-Handels deutlich überschätzt haben. Dieser wächst langsamer, als es die Meisten erwartet haben. Die Relevanz der bekannten Online-Plattformen ist auch weniger schnell gewachsen als erwartet. Diese Zeitvergleiche machen diese Studie so unheimlich spannend, denn wir können für viele Fragestellungen lange Zeitreihen bilden. Insgesamt sehen wir einen für die Marktforschung typischen „Fehler“ bei Prognosen: Befragte tendieren dazu, kurzfristige Entwicklungen zu überschätzen und langfristige zu unterschätzen. Die befragten PVH-Händler sehen die Zukunft ihrer Branche im Übrigen auch regelmäßig zu pessimistisch. So haben 2018 rund ein Drittel der Befragten die Entwicklung im PVH bis 2023 als schlecht oder sehr schlecht prognostiziert. Tatsächlich hatte sich dann 2023 die Einschätzung der Befragten zur aktuellen Situation verbessert, lediglich 13 Prozent stuften sie als schlecht ein, ein Prozent als sehr schlecht. Das ist ja sehr ermutigend!

In diesem Jahr bildet das Social Selling das zentrale Thema der Vorträge auf dem PVH-Kongress. Wie sehen Sie die Situation des PVH bei diesem Thema, wie ist er hier im Vergleich zu andern (B2B-)Branchen aufgestellt?

Bei Social Selling gibt es im PVH im Vergleich zum B2C-Handel, aber auch zu anderen B2B-Branchen,



Dr. Kai Hudetz, Geschäftsführer IFH Köln. (Foto: IFH Köln)

durchaus Nachholbedarf. Der PVH ist diesbezüglich sicher eine Nachzügler- und keine Vorreiterbranche. Social-Media-Plattformen werden privat sehr intensiv genutzt, im geschäftlichen Kontext nutzen aber bereits 2023 immerhin auch rund die Hälfte der befragten Händler Facebook und/oder Instagram zur Vertriebsunterstützung. Im Vergleich zu den großen Herstellerunternehmen tun sich die mittelständisch geprägten Händler aber natürlich schwerer, das Potenzial der Social-Media-Plattformen von Youtube bis LinkedIn auch vertriebsunterstützend zu nutzen.

In Gesprächen mit Händlern wird oft darauf hingewiesen, dass wieder eine Tendenz zur persönlichen Beratung spürbar ist. Lässt sich diese Aussage durch Zahlen und die aktuelle Studie bestätigen?

Jein! Ich darf noch keine Zahlen aus der neuen Studie verraten, aber bei der letzten Erhebung haben wir gesehen, dass das Beschaffungsvolumen über den Innendienst als auch den Außendienst im Zeitverlauf kontinu-

ierlich gesunken ist. Der Kauf im Ladengeschäft ist nach Corona aber wieder deutlich gestiegen. Für die Zukunft erwarten die befragten Händler jedoch, dass diese analogen und altbekannten Wege hin zur Kundschaft weiter relevant bleiben, auch wenn sie nicht so stark wachsen werden wie Online-Vertriebskanäle.

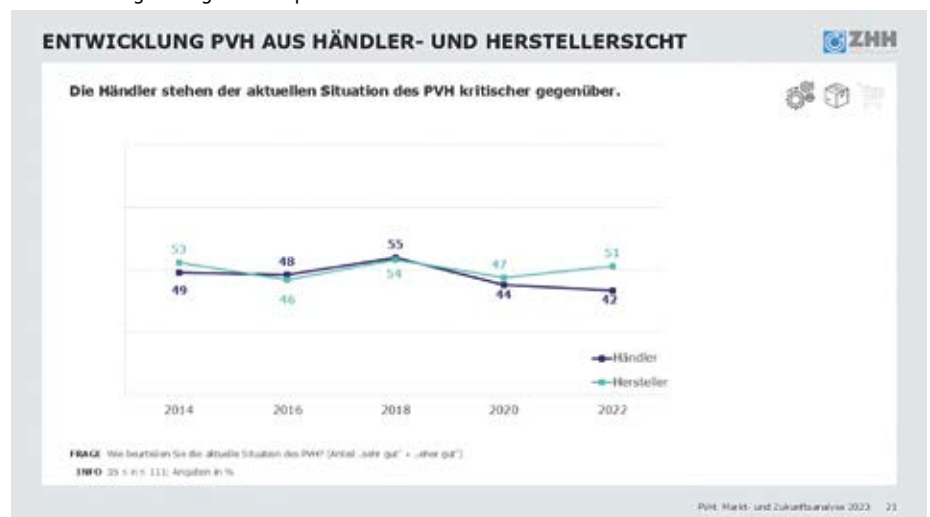
Wie sehen Sie den Status der Branche bei der Digitalisierung gegenüber anderen Handelsbereichen?

Jede Branche hat ihre Spezifika, da sind branchenübergreifende Vergleiche häufig auch ein wenig unfair. Ganz sicher haben wir es im PVH mit einer traditionellen Branche zu tun: wie gesagt, eher Nachzügler als Vorreiter. Ich würde aber sagen, dass der PVH häufig besser ist als sein Ruf. Die Mehrheit der PVH-Händler bietet ihrer Kundschaft umfassende digitale Services an, von Messenger-Kontaktmöglichkeiten bis hin zur digital einsehbaren Bestellhistorie. Sicherlich besteht da noch viel Potenzial, aber das gilt für andere Branchen auch genauso.

Wo liegt hier der stärkste Nachholbedarf?

Das kann man schwer an einzelnen Aspekten festmachen. Sicherlich werden einige Themen von Warenausgabeautomaten oder Onlineterminals nur sehr zögerlich aufgegriffen, aber das ist bei der Fülle der digitalen Möglichkeiten, der Dynamik und der Komplexität nicht weiter verwunderlich. Der stärkste Nachholbedarf besteht meines Erachtens bei der Konsequenz, digitale Möglichkeiten mehrwertstiftend und zielgruppengerecht für die Kundschaft umzusetzen. Das gilt aber auch branchenübergreifend: Ich erlebe nicht nur PVH-Händler häufig als zu impulsgetrieben, mit teilweise fast schon willkürlich anmutenden Digitalisierungsmaßnahmen. Das wird der Sache nicht gerecht. Mit unseren Kunden gehen wir die Customer Journeys von der Pre-Sales- bis

In der Erwartungshaltung etwas skeptischer: Der PVH beurteilt die Marktsituation zunehmend kritischer.



zur After-Sales-Phase durch und überlegen, mit welchen digitalen Maßnahmen man in welcher Phase den größten Mehrwert für die Kunden schaffen kann.

Ein weiterer Aspekt ist die zunehmende Konzentration in der Branche durch Übernahmen von Händlern durch Händler, Übernahmen durch internationale Unternehmen, mangelnde Nachfolgeregelungen, Beteiligungen von Investoren oder von Herstellern an Handelshäusern. Zeigen sich Auswirkungen dieser Entwicklungen in der Studie, beispielsweise im Verhältnis von Handel und Herstellern?

Das sind in der Tat große Herausforderungen für die Branche und führt in der Summe zu einem verstärkten Konzentrationsprozess. Dieser Prozess ist zwar aus volkswirtschaftlicher Sicht nicht erwünscht, führt aber in der Realität durchaus zu positiven Effekten. Internationale Unternehmen bringen wieder neue Ideen in den Markt, auch wenn sie sich nicht immer durchsetzen, und zwingen damit die anderen Händler, besser zu werden. Konzentrationsprozesse im Handel, egal aus welchem Grund, führen zu größeren und damit häufig schlagkräftigeren Einheiten, auch was das Thema Digitalisierung angeht. Kleinere Händler sind in den beiden großen Verbundsystemen engagiert, die versuchen, diese Größennachteile auszugleichen. In der Summe führt das zu einem besseren Einzelauftritt. Das erkennt man auch in der Beurteilung des PVH durch die Hersteller. Seit 2014 ist die Zufriedenheit mit dem Handel – wenn man vom corona-geprägten Jahr 2020 absieht – stetig gestiegen: 2022 waren 66 Prozent der befragten Hersteller mit dem Handel zumindest „eher zufrieden“, 2014 waren es noch deutlich weniger (46 Prozent).

Dem Preisdruck bei der Ware versuchen Handelshäuser durch verstärkte Serviceangebote entgegenzuwirken, teilweise mit Angeboten, die den Leistungsbe- reich der Handelskunden tangieren. Hat das sichtbare Auswirkungen auf das Handel-Kunden-Verhältnis und wie entwickelt sich dieses Verhältnis?

Der weiter zunehmende Preisdruck wird von den Händlern noch immer als wichtigste Herausforderung betrachtet. Zusätzliche Wettbewerber fachen den Preiswettbewerb zusätzlich an. Verstärkte Serviceangebote können dem entgegenwirken, wenn sie für die Kundenschaft auch gebraucht und genutzt werden. Services, die dem Kunden den Beschaffungsprozess erleichtern, werden gut angenommen. Der Handwerker möchte sich ja per se möglichst viel mit seinen Kundinnen und Kunden beschäftigen und möglichst wenig mit der Beschaffung. Wir beobachten, dass die PVH-Händler immer mehr Services anbieten, die dabei helfen: von Same-Day-Delivery über Ersatzteilbestellungen bis hin zu Abholmöglichkeiten rund um die Uhr. Services, die dem Kunden helfen, Geld zu sparen oder die Liquidität zu erhalten, sind aktuell besonders wichtig. Folgerichtig bieten die meisten PVH-Händler Reparaturservices, Mietgeräte und Finanzierungsoptionen an. Die Auswahl und Umsetzung der richtigen, mehrwertstiftenden Services wird für den PVH-Händler zunehmend zum entscheidenden Erfolgsfaktor. Folgerichtig haben wir das Thema Services in der aktuellen Studie, die ich am 14. März beim PVH-Kongress in Köln exklusiv vorstellen darf, wieder intensiv beleuchtet. Ich freue mich auf eine spannende Diskussion und einen inspirierenden Kongress! ■

INTERNATIONALE EISENWARENMESSE KÖLN 2026

Von der Messe zum Erlebnisort

Die Vorbereitungen sind in vollem Gange: Anfang März des nächsten Jahres findet in Köln wieder die zentrale Veranstaltung der Eisenwarenmessen-Familie statt. Über die Vorbereitungen, Kommen- des und Bleibendes sprachen wir mit Sebastian Hein, seit November 2023 Director der Internationalen Eisenwarenmesse und Asia-Pacific Sourcing.

ProfiBörse: Noch etwa ein Jahr bis zur Internationalen Eisenwarenmesse in Köln: Wie ist der Status bei den Ausstelleranmeldungen, wird es Veränderungen bei den Warengruppen und der Herkunft der Ausstellenden geben?

Die Anmeldung zur Internationalen Eisenwarenmesse 2026 ist seit Mitte Januar möglich. Damit liegen wir gut im Zeitplan. Für ein Resümee ist es sicherlich noch zu früh, allerdings kann ich heute schon sagen, dass mich der bisherige Anmeldeverlauf sehr positiv stimmt. Was die ausgestellten Produktgruppen anbelangt, so gibt es keine Veränderung gegenüber dem Vorjahr. Die Eisenwarenmesse bildet die Hartwarenbranche länder- und gewerkübergreifend ab. Neben der traditionell größten Gruppe der Werkzeughersteller finden die Besucher bei uns Hersteller aus den Bereichen Industriebedarf/Werkstatteinrichtung, Befestigungstechnik und dem Bau-/Heimwerkerbedarf. Mit der Herkunft der Aussteller – zuletzt 54 teilnehmenden Nationen – unterstreicht die Eisenwarenmesse regelmäßig ihren Anspruch als internationale Leitmesse. Aufgrund der geopolitischen Lage erwarten wir jedoch einen Rückgang des Anteils asiatischer Aussteller, der im Jahr 2024 ungewöhnlich hoch war.

Sebastian Hein, Director der Internationalen Eisenwarenmesse und Asia-Pacific Sourcing. (Fotos: Koelnmesse)



Welche Tendenz zeigt sich bei der Teilnahme deutscher Hersteller, die lange Zeit die zentrale Ausstellerguppe bildeten?

Die deutschen Hersteller bleiben für uns nach wie vor eine zentrale und äußerst starke Ausstellerguppe. Was die Dichte an international führenden Marken betrifft, ragt Deutschland heraus. Die Gespräche mit deutschen Kunden sind durchweg konstruktiv und es freut mich besonders, dass wir auch schon bei einigen „alten Bekannten“ wieder anknüpfen konnten. Wir sind vor wenigen Tagen mit der Anmeldung in den Markt gegangen und man spürt schon zu diesem frü-



hen Zeitpunkt eine veränderte Dynamik: Zum vergleichbaren Zeitpunkt hatten wir vor zwei Jahren lediglich zehn Anmeldungen aus Deutschland. Heute sind es bereits 23 Anmeldungen deutscher Unternehmen, also mehr als doppelt so viele wie vor zwei Jahren.

Bekannte Marken erhöhen die Attraktivität für die Besucherinnen und Besucher, welche renommierten Marken werden vertreten sein, gibt es namhafte Rückkehrer?

Es versteht sich von selbst, dass wir Teilnahmen nur dann kommunizieren, wenn sie bereits durch eine verbindliche Anmeldung fixiert sind. Die von Ihnen angesprochenen Unternehmen präsentieren sich in der Regel sehr aufwendig und auch klare Teilnahmeabsichten müssen hinsichtlich Teilnahmegröße und -art erst einmal abgewogen und entschieden werden. Die wenigen Tage seit Anmeldestart reichen dazu nicht aus. Aber wie bereits angeschnitten: Die Gespräche, die wir auch schon vor der Öffnung der Anmeldung geführt haben, stimmen mich positiv. Ich lehne mich daher sicherlich nicht zu weit aus dem Fenster, wenn ich sage: Ja, zur Eisenwarenmesse 2026 werden wir mehr bekannte Marken sehen, als es noch bei der 2024er-Edition der Fall war.

Das weltweite Netzwerk der Eisenwarenmessen wächst weiter, schwächt dies nicht die zentrale Veranstaltung in Köln?

Die Eisenwarenmesse Köln ist die Mutterveranstaltung einer Markenfamilie, die mittlerweile Satelliten in Italien, China, Indien, Kolumbien, Saudi-Arabien und Indonesien hat. Unsere Messe in Köln hat hierbei den klaren Anspruch, die führende, auf den globalen Handel fokussierte Leistungsschau der Hartwarenbranche

zu sein. Darüber hinaus bieten die Auslandsmessen unseren Kunden die Möglichkeit, wichtige Märkte gezielt zu bearbeiten. Unsere Events im Ausland unterscheiden sich hierbei hauptsächlich durch einen Regionalfokus, teilweise aber auch in den dargestellten Produktgruppen. Durch die zeitliche Distanz der Satellitenveranstaltungen zur Eisenwarenmesse sowie des oben beschriebenen regionalen Fokus der einzelnen Veranstaltungen ist keine Schwächung der Eisenwarenmesse als globale Hartwaren-Plattform zu erwarten. Im Gegenteil: Wir beobachten bereits, dass die Eisenwarenmesse noch intensiver in den jeweiligen Märkten beworben wird, was Herstellerfirmen und vor allem auch Einkäufer aus den betreffenden Regionen nach Köln lockt.

Welche Veränderungen wird es zur Internationalen Eisenwarenmesse Köln 2026 gegenüber der/den vorherigen Veranstaltung(en) geben?

Die Eisenwarenmesse startete bisher traditionell an einem Sonntag. Hier werden wir mit der 2026er-Edition erstmals auf einen Dienstag ausweichen und orientieren uns damit an einer veränderten Struktur im Handel sowie einer gesteigerten Bedeutung der Work-Life-Balance. Darüber hinaus befinden wir uns derzeit in einer intensiven Messévorbereitungsphase und passen unsere Konzepte für unsere Aussteller und Besucher im engen Austausch mit unseren Stakeholdern an. Die Konzepte zielen darauf ab, noch gezielter auf die Messeteilnehmer einzugehen, um deren individuelles Messeerlebnis zu verbessern.

Das Rahmen-/Veranstaltungsprogramm war/ist ein wichtiger Bestandteil der Internationalen Eisenwarenmesse, welche inhaltlichen Schwerpunkte wer-

den 2026 gesetzt und wird es Veränderungen bei den Angeboten geben?

Wir haben uns zum Ziel gesetzt, die Eisenwarenmesse – neben ihrer Stellung als effiziente globale Handelsplattform – zu einem Erlebnisort für das Thema Werkzeuge und Zubehör zu machen. Das Rahmenprogramm und die Sonderformate spielen in diesem Kontext natürlich eine große Rolle. Bewährte Formate wie der EISENaward powered by ZHH, das EISENforum und die EISENparty werden nicht nur fortgeführt, sondern teilweise mehr in den Fokus der Messe gerückt. Darüber hinaus arbeiten wir an einem Format, das auf die Live-Präsentation von Produkten zielt, und planen die Einbindung von branchenrelevanten Multiplikatoren an diversen Stellen. Auch der beliebte DIY-Boulevard, in Kooperation mit dem Herstellerverband Haus & Garten e. V. (HHG), geht 2026 in die nächste Runde.

Bis wann können sich Aussteller noch anmelden, ab wann können sich Besucherinnen und Besucher registrieren - und wie?

Auf der Website der Eisenwarenmesse können sich Unternehmen noch bis zum 31. Mai 2025 zu Frühbucherkonditionen online anmelden. Das lohnt sich gleich doppelt: Man spart rund 24 Prozent gegenüber der letzten Preisstufe und ist zudem im ersten Flächenplanungszyklus dabei. Aber auch nach dem 31. Mai sind noch Anmeldungen möglich. Der Ticket-Shop für Fachbesucher öffnet Anfang November 2025. ■

Auf der Internationalen Eisenwarenmesse Köln 2026 vom 3. bis 6. März 2026 verspricht Sebastian Heind den Besucherinnen und Besuchern ein interessantes Ausstellerspektrum und informatives Veranstaltungsprogramm.





FISCHER ANWENDERANSPRACHE AUF MESSEN UND EVENTS

Bleibende Anker setzen

Mit positiven Auswirkungen auf den gemeinsamen Erfolg nutzt Befestigungsprofi Fischer 2025 wieder Messen und Events als Kontaktkanäle, um Endkunden an das eigene Unternehmen und an seine Handelspartner zu binden.

„Anwender gezielt anzusprechen und sich mit seinen Kommunikationsmaßnahmen hierfür auf geeigneten Kanälen und Plattformen breit aufzustellen, ist entscheidend für den gemeinsamen Erfolg unseres Unternehmens und seiner Handelspartner“, sagt Volker Amann, Bereichsgeschäftsführer Internationales Marketing und Marktforschung der Unternehmensgruppe Fischer.

Der Befestigungsexperte ist mit seinen Online- und Social-Medialkanälen daher breit aufgestellt, zeigt aber auch live und hautnah Präsenz, beispielsweise auf Messen und Events. Diese Vorteile gibt das Unternehmen an seine Handelspartner weiter. Von seinen Online- und Social-Medialkanälen aus leitet das Unternehmen Endkunden je nach Bedarf in den Onlineshop als auch in das stationäre Geschäft seiner Partner. Unterstützung für den stationären Handel bietet Fischer mit innovativen PoS-Konzepten sowie exklusiven Aktivitäten, Aktionsprodukten und Events. Auch 2025 ermöglichen hierbei zwei Fischer TourVans mit modularen Roadshow-Konzepten in Deutschland und Europa Kundenevents beim Handel vor Ort. Fischer Lösungen im E-Commerce, wie etwa multimediales Kampagnenmaterial für die Händlerkanäle, fördern zugleich den Online-Vertrieb der Partner. Jedes Jahr setzt der Befes-

Halt machen beim Befestigungsexperten: Besucherinnen und Besucher nutzten ausgiebig die Gelegenheit auf dem Fischer BAU Messestand, Fischer Produkte und Setzgeräte in jeweils geeigneten Baustoffen, wie Beton, Hochlochziegeln, Gipskarton, Porenbeton und Holz, auszuprobieren. (Fotos: Fischer)

tigungsspezialist zusätzlich zahlreiche Marketing- und Verkaufsförderungskampagnen um, um on- und offline generierten Umsatz seiner Handelspartner und seines Unternehmens zu steigern. „Mit neuen Produkten und Sortimenten sowie kreativen Servicekonzepten, Kampagnen und Aktionen für den digitalen als auch stationären PoS wollen wir auch dieses Jahr wieder die Gelegenheit ergreifen, unsere Partner und Kunden zu begeistern“, betont Michael Geiszbühl, Geschäftsführer der Fischer Deutschland Vertriebs GmbH.



Publikumsmagnet auf der BAU: Der Aussteller Fischer präsentierte am Stand 217 in Halle A1 zahlreichen Besucherinnen und Besuchern live und interaktiv seine Produkthighlights und Servicepakete.

ERFOLGREICHER BAU-AUFTRITT

Viele Neuheiten präsentierte Fischer dabei live und interaktiv im Januar auf der BAU an seinem Messestand. Mit seinem fast 370 m² großen, durchdacht konzeptionierten Messestand sprach der Aussteller gekonnt Endkunden aber auch seine Partner aus Handel und Branche an. „Unser BAU Messeauftritt war ein voller Erfolg“, resümiert Michael Geiszbühl. „Wir freuen uns über den großen Besucherzustrom. Der persönliche Austausch vor Ort mit langjährigen Partnern aber auch neuen Interessenten war für uns sehr wertvoll und inspirierend. Wir nehmen viele Impulse und Ideen mit und freuen uns bereits jetzt auf weitere Aktivitäten im Branchenjahr 2025, bei denen immer der gemeinsame Erfolg mit unseren Partnern im Fokus steht.“

„Auf der Messe BAU erschlossen wir mit unserem 370 m² großen Stand neue Dimensionen. Unser Unternehmen setzte damit ein Statement und bekannte sich klar zur Branche“, bilanziert Volker Amann. „Mit der Standgliederung in fünf Anwendungsbereiche gelang es uns, gezielt unterschiedliche Gewerke anzusprechen. Die Shows, Handwerker-Challenges und der Hands-on-Bereich zogen viel Publikum an.“ Mit durchweg positiver Resonanz zeigte der Befestigungsprofi seine Neuheiten an Produkten, Systemlösungen und Services. Dabei fokussierte sich Fischer auf die Anwendungsbereiche Holz- und Stahlbau, Sanierung und Verstärkung von Bauwerken, Fassade sowie Großprojekte und Planungskompetenz.

Auf der 45 m² großen Showbühne demonstrierten Moderator Jens Pflüger (u.a. ARD, Hessischer Rundfunk) und Uwe Moser, Fischer Key-Account-Manager, in Liveshows und Expertentalks die Vorteile des Fischer Bauroboters BauBot. Besucher erlebten den intelligenten Helfer in Aktion beim autonomen Bohren. Die BauBot Shows fanden im Wechsel mit Handwerker-Challenges statt. Moderiert von Jens Pflüger und Roberto Weyda,



Action am Fischer BAU Messestand: In Handwerker-Challenges traten zwei Zweierteams auf Zeit gegeneinander an, um attraktive Preise zu gewinnen. Die Aufgabenstellung umfasste das Verankern von Anbauteilen mit Fischer UltraCut FBS II Betonschrauben in Beton sowie das Verarbeiten von Fischer Holzbau- und Spanplattenschrauben in Holz.

Fischer Anwendungstechniker im Außendienst, traten zwei Zweierteams auf Zeit gegeneinander an, um Befestigungsaufgaben zu lösen und attraktive Preise zu gewinnen. Ein weiterer Publikumsmagnet war der große Produkttestbereich. Besucher nutzten ausgiebig die Gelegenheit, ausgewählte Fischer Produkte in verschiedenen Baustoffen auszuprobieren.

Nach der BAU folgt mit der „ISH - Weltleitmesse für Wasser, Wärme, Luft“ vom 17. bis 21. März 2025 in Frankfurt am Main der nächste größere Fischer Messeauftritt. Am Stand B49 in Halle 6.1 präsentiert der Befestigungsexperte hier auf mehr als 150 m² innovative Installationssysteme zum sicheren, wirtschaftlichen und einfachen Fixieren und Führen jeglicher Leitungen in der Technischen Gebäudeausrüstung (TGA). Handwerker-Challenges und Produkttests sorgen auch am Fischer ISH Stand für interaktive Live-Erlebnisse und viele Aha-Momente.

Für Fischer Handelspartner ergeben sich viele Vorteile: Die Händler profitieren von ihrer Einbindung in die Customer Journey, ganz gleich, ob diese auf den Messeständen und Events oder Online- und Social-Medialkanälen des Befestigungsprofis startet. ■

LOGIMAT 2025 IN STUTTART

Internationaler Branchentreff



Die Logimat 2025 belegt mit mehr als 120.000 Quadratmetern Ausstellungsfläche erneut alle zehn Hallen des Stuttgarter Messegeländes. Vom 11. bis 13. März geben Global Player, mittelständische Unternehmen sowie Start-Ups auf dem Stuttgarter Messegelände mit zahlreichen Weltpremieren einen kompletten Überblick über die aktuellen Produkte und Innovationen der Intralogistik-Branche und bieten Problemlösungen für die aktuellen Herausforderungen.

Unter dem Motto „Passion for Solutions“ eröffnet die Logimat, internationale Fachmesse für Intralogistik-Lösungen und Prozessmanagement, das Messejahr 2025 für Logistiker, Systementwickler und Maschinenbauer. In den zehn Hallen des Stuttgarter Messegeländes sowie dem gesamten Eingangsbereich Ost trifft sich vom 11. bis 13. März dieses Jahres wieder die Intralogistikwelt aus mehr als 80 Nationen. Mehr als 1.500 internationale Aussteller, davon rund 200 erstmals auf der Logimat, präsentieren auf über 120.000 Quadratmetern Ausstellungsfläche dem Fachpublikum ihre jüngsten Produkte, Lösungen und Innovationen für effiziente Intralogistik. „Vor dem Hintergrund der globalen Verwerfungen und der aktuell tiefgreifenden Transformation in Industrie und Handel fällt der Logimat damit in diesem Jahr eine besondere Rolle zu“, urteilt Logimat-Messeleiter Michael Ruchty vom Münchener Veranstalter Euroexpo Messe- und Kongress-GmbH. „Vor allem die zentralen Themen Künstliche Intelligenz (KI), Nachhaltigkeit sowie der Arbeits- und Fachkräftemangel kennzeichnen als übergreifende Megatrends und Treiber vielfältige Herausforderungen. Auf der Logimat zeigen die Aussteller quer durch alle Branchensegmente Problemlösungen und die jüngsten Entwicklungen, um den Herausforderungen wirksam zu begegnen.“

So stellen etwa die Regal- und Maschinenbauer, Systemintegratoren und Fördertechnikanbieter in der Halle 1 inklusive Galerie sowie den Hallen 3, 5 und 7 beispielsweise neue Kompaktlagersysteme für Paletten und Behälterlagerung, neue Taschensortier- und Systemshuttles mit neuen Features vor. Neben KI-gestützter Automatisierung und Digitalisierung verknüpfen die traditionell stärkste Ausstellerguppe dabei Anlagenperformance zunehmend mit dem Thema Nachhaltigkeit. Darüber hinaus ergänzt die Einbindung von Robotertechnologie für reibungslose Zusammenarbeit von Mensch und Maschine das präsentierte Produktportfolio mehrerer Aussteller dieses Branchensegments.

Industrieroboter gelten in der Intralogistikbranche als Schlüsselfaktor zur Optimierung von Prozessen und Hilfe gegen den Arbeitskräftemangel. Die jüngsten Entwicklungen im Bereich Pick-Roboter lassen sich

unter anderem auf der Galerie in Halle 1 in Augenschein nehmen. Neben Shuttles für die regalierten Lagersysteme stellen mehrere Maschinen- und Anlagenbauer überdies neue und weiterentwickelte Serviceroboter für barrierefreie innerbetriebliche Transporte vor.

Die Weiterentwicklung von FTF, klassischen Flurförderzeugen (FFZ) und Assistenzsystemen bestimmt auch die Auftritte der Staplerhersteller in Halle 9 und der auf dem Südflügel des Messegeländes gegenüber liegenden Halle 10. Auf der Logimat 2025 sind erneut alle maßgeblichen internationalen Branchenplayer mit ihrem jüngsten Produktspektrum vertreten.

Direkt neben der Halle 8 präsentieren die Aussteller der Verpackungstechnik und Anbieter von Behälter- und Lagerlösungen in Halle 6 ihr aktuelles Produktspektrum. Vor dem Hintergrund der neuen EU-Verpackungsverordnung steht in diesen Produktsegmenten der Nachhaltigkeitsaspekt besonders hoch im Kurs. Der spiegelt sich unter anderem in Angeboten für das Right-Sized-Packaging, Umreifungsmaschinen mit Papierbändern, intelligenten Mehrwegverpackungen und wiederverwendbaren Etiketten wider.

Die Basis für den vernetzten Informationsaustausch in Intralogistik und Supply Chain bildet, neben den AutoID-Technologien zur Codierung und Erfassung, eine intelligente IT-Infrastruktur. Die jüngsten IT-Lösungsansätze für zukunftsfähiges Warehouse-, Transport- und Supply Chain Management mit durchgängig vernetztem Datenaustausch stellen die Software-Unternehmen auf der Logimat 2025 in Halle 4 vor.

Den Hallenrundgang komplettieren die Aussteller der AutoID-Branche mit ihrem Auftritt in Halle 2. Neben dem Live-Event Tracking & Tracing Theatre (T&T) des AIM-D können die Fachbesucher dort die aktuellen Applikatoren sowie halb- und vollautomatischen Etikettier- und Etikettendrucksysteme für Kennzeichnungen direkt im Materialfluss in Augenschein nehmen. Überdies werden die jüngsten Entwicklungen bei Sicherheits-, E-Paper-, RFID- und Mehrwegetiketten vorgestellt. Im Bereich der Erfassungssysteme erwarten das Fachpublikum unter anderem die neuesten Handscanner und Scantore, Mess- und Wiegesysteme sowie Nearfield- und RTLS-Lösungen.

ISH IN FRANKFURT/MAIN

Top-Marken präsentieren Lösungen für morgen

Die ISH, Weltleitmesse für Wasser, Wärme und Luft, findet vom 17. bis 21. März 2025 in Frankfurt am Main statt. Über 2.000 Aussteller aus 55 Ländern zeigen zukunftsweisende Lösungen für das gesamte Anwendungsspektrum der SHK-Branche. Mit dabei sind zahlreiche Marktführer, aber auch spezialisierte Unternehmen, die innovative Impulse setzen.

Unter dem Motto „Lösungen für eine nachhaltige Zukunft“ rückt die ISH 2025 den Klimaschutz und die Energieeffizienz in den Fokus. Als größter Einzelverursacher von CO₂-Emissionen bietet der Gebäudesektor enormes Potenzial, um die Klimaziele zu erreichen. Im Mittelpunkt des Innovationstreffpunkts stehen zukunftsweisende Technologien und Konzepte für eine umweltverträgliche und effiziente Wärmeerzeugung, ein bewusster Umgang mit Wasser sowie hygienische und saubere Luft. Darüber hinaus öffnet die ISH 2025 mit einer neuen, übersichtlichen und modernen Veranstaltungsstruktur. Sie besteht aus acht Lösungsfeldern, die passgenau auf die Interessen der Besuchenden zugeschnitten sind.

Im Rahmen der acht Lösungsfelder präsentieren Aussteller ihre innovativen Technologien und Konzepte. So können Besucher gezielt die Lösungen finden, die ihren spezifischen Anforderungen und Themenbereichen entsprechen.

Private Bäder stehen für Komfort, Funktionalität und modernes Design – ob zu Hause oder in der Hotellerie. In den Hallen 2.0, 3.0, 3.1, 4.1, 4.2, 5.0, 5.1 und im Forum präsentieren führende Hersteller ihre Lösungen für das private Bad. Sanitärösungen für den (halb-)öffentlichen und gewerblichen Bereich wie Anwendungen für Büros, Flughäfen, Einkaufszentren und Schulen stehen bei den Ausstellern in Halle 3.0 im Mittelpunkt. Ebenfalls in der Halle 3.0 vertreten ist das Thema Sanitärinstallation sowie das Thema Pflegebäder mit Lösungen für den individuellen Bedarf im Gesundheitswesen, zum Beispiel

in Krankenhäusern und Pflegeeinrichtungen. In der Halle 3.1 zeigen Unternehmen im Sonderareal SPAs, Pool & Wellness ihre innovativen Produkte und Designs von luxuriösen Hotel-SPAs über private Wellness-Oasen bis zu öffentlichen Schwimmbadeinrichtungen.

Das Lösungsfeld „Wasserführende Systeme“ vereint innovative Lösungen für modernes Wassermanagement und energieeffiziente Heiztechnik. Die Aussteller präsentieren Systeme zur hygienischen Trinkwasserversorgung, intelligente Wassermanagementlösungen und effiziente Wasseraufbereitung. Ergänzt wird das Angebot durch moderne Entwässerungssysteme für Gebäude sowie nachhaltige Konzepte zur Dach- und Fassadenbegrünung mit durchdachten Be- und Entwässerungslösungen. Auch Systeme zur Brauch- und Regenwassernutzung, wie das Sammeln, Speichern und Verteilen von Regenwasser, gehören zu diesem Bereich. Darüber hinaus zeigen die Aussteller in diesem Lösungsfeld effiziente Flächenheizsysteme für den Heizkreislauf, die eine nachhaltige und komfortable Raumbeheizung ermöglichen.

Private Bäder stehen für Komfort, Funktionalität und modernes Design – ob zu Hause oder in der Hotellerie. In den Hallen 2.0, 3.0, 3.1, 4.1, 4.2, 5.0, 5.1 und im Forum präsentieren führende Hersteller ihre Lösungen für das private Bad. Sanitärösungen für den (halb-)öffentlichen und gewerblichen Bereich wie Anwendungen für Büros, Flughäfen, Einkaufszentren und Schulen stehen bei den Ausstellern in Halle 3.0 im Mittelpunkt. Ebenfalls in der Halle 3.0 vertreten ist das Thema Sanitärinstallation sowie das Thema Pflegebäder mit Lösungen für den individuellen Bedarf im Gesundheitswesen, zum Beispiel

LÖSUNGSVIELFALT

Moderne Installationssysteme und -technologien sind für die SHK-Branche unerlässlich. In Halle 6.1 erwarten Aussteller die Besuchenden mit einem breiten Angebot an Werkzeugen, Befestigungslösungen sowie Konzepten für effizienten Betrieb, Lager und Transport. Zudem bietet der Treffpunkt Handwerk praxisorientierte Tipps, die den Arbeitsalltag erleichtern. Das ISH Festival sorgt mit einem Erlebnisparcours und Influencern vor Ort für gute Stimmung.

Die ISH bietet eine Vielzahl von Lösungen zur nachhaltigen Wärmeerzeugung. In den Hallen 12.0, 12.1 und 10.1 liegt der Fokus auf strombasierten Heizsystemen wie Wärmepumpen in Kombination mit Photovoltaik-

anlagen und Heimspeichern. Biomasse-Heizsysteme, die nachhaltige Holzwärme mit Solarthermie verbinden, sowie effiziente Abgassysteme, werden in Halle 11.0 präsentiert. Gas- und flüssigkeitsbasierte Heizsysteme, die innovative Energieträger wie E-Fuels, Biomethan und Wasserstoff nutzen, finden Besuchende in den Hallen 11.0, 12.0 und 12.1. Das Thema Nah- und Fernwärme hat in Halle 9.1 einen Platz. Hier präsentieren Aussteller Lösungen für die Wärmenetzinfrastruktur sowie zur Wärmeübergabe ins Gebäude.

Innovative Raumlufttechnik verbessert die Luftqualität in (Nicht-)Wohngebäuden, Rechenzentren, Bildungs- und Gesundheitseinrichtungen sowie Produktions- und Einzelhandelsflächen. Innovative raumlufttechnische Anlagen und Geräte zur Verbesserung der Raumluft für mehr Wohlbefinden und Komfort zeigen in diesem Bereich Aussteller in den Hallen 8.0 und 10.1.

In Halle 11.1 liegt der Fokus auf Gebäudeautomation, Energiemanagement, Smart Home & Home Energy Management sowie Wartung. Digitale Technologien und Softwarelösungen sind entscheidend für die Planung und Effizienzsteigerung in Neubau und Bestand. Sie sind zudem essentiell für Gebäudemanagement, Büro und Betrieb. Halle 8.0 ist der zentrale Ort für diese Entwicklungen.

Mit dem einzigartigen Angebot, den passgenau zugeschnittenen Lösungsfeldern sowie ihrer hohen internationalen Reichweite ist die ISH 2025 der unverzichtbare Branchentreffpunkt. Die Industrie präsentiert hier Trends und Technologien, die den Weg in eine nachhaltige Zukunft ebnen – ein Pflichttermin für alle, die die Zukunft der Gebäudetechnik aktiv mitgestalten möchten. Neben den Innovationen der Aussteller bietet die ISH 2025 begleitend ein umfangreiches Eventprogramm, das Wissenstransfer, Vernetzung und kreative Impulse verbindet. ■





Gut besucht: Vom 13. bis 17. Januar fand die BAU auf dem komplett ausgebuchten Gelände der Messe München statt. (Fotos: Messe München)

BAU IN MÜNCHEN

Neue Impulse für die Zukunft der Branche

In Zeiten großer Herausforderungen und Unsicherheiten in der Bauwirtschaft zeigt sich die BAU erfolgreich. Trotz Verkürzung um einen Messtag informierten sich deutlich über 180.000 Besucherinnen und Besucher (2023: 190.000) vom 13. bis 17. Januar auf dem komplett ausgebuchten Gelände der Messe München über Neuheiten und Trends der 2.230 Aussteller (2023: 2.260) aus 58 Ländern (2023: 49 Länder).

„Die Erwartungen für die BAU 2025 waren zu Beginn wegen des konjunkturellen Umfeldes gedämpft. Die Resonanz der BAU bei Ausstellern und Besuchern ist aber eindeutig positiv. Die BAU gibt gerade in dieser Zeit Mut und Zuversicht“, bilanziert Messe München Geschäftsführer Dr. Reinhard Pfeiffer die BAU 2025.

Dieter Schäfer, Fachbeiratsvorsitzender der BAU, zieht ebenfalls ein positives Fazit: „Die BAU 2025 war ein starkes Zeichen für die Bauwirtschaft. Trotz herausfordernder Rahmenbedingungen zeigt die Branche mit Innovation, Veränderung und Tatkraft ihre Zukunftsfähigkeit. Die Messe setzt neue Impulse und stärkt den Austausch, der für nachhaltiges Wachstum und Fortschritt entscheidend ist. Gemeinsam gestalten wir die Bauwelt von morgen.“

Aus Sicht von Felix Pakleppa, Hauptgeschäftsführer des Zentralverbandes des Deutschen Baugewerbes (ZDB), bestätigt die BAU erneut ihre Rolle als führende Branchenveranstaltung: „Mit den Leitthemen Transfor-

mation, Zukunft des Wohnens sowie Ressourcen- und Klimaschutz setzt die BAU 2025 erneut wegweisende Impulse für die Zukunft des Bauens. Sie bleibt die unverzichtbare Plattform, auf der Hersteller, Planer und die Bauwirtschaft gemeinsam den Fortschritt vorantreiben.“

Im Mittelpunkt der BAU 2025 standen die Leitthemen „resilientes, klimagerechtes Bauen“, „Transfor-

mation Stadt/Land/Quartier“, „Ressourceneffizienz“, „modular, seriell, produktiv“ sowie „wirtschaftlich Bauen“. Diese spiegeln den Zeitgeist der Branche wider, wie Andrea Gebhard, Präsidentin der Bundesarchitektenkammer, betont: „Die diesjährige BAU hat gezeigt, dass Nachhaltigkeit nicht mehr nur ein Ziel, sondern eine zentrale Leitlinie für unser Handeln ist. Von innovativen Baustoffen über digitale Planungsprozesse bis hin zu integrativen Ansätzen für den urbanen Raum – die Vielfalt und Qualität der präsentierten Ansätze ist beeindruckend und muss angesichts ihrer gesellschaftsgestaltenden Relevanz auch weiterhin eine starke bundespolitische Unterstützung erfahren.“

Zum ersten Mal in der über 60-jährigen Geschichte lag der Anteil internationaler Unternehmen bei mehr als der Hälfte. 52 Prozent der insgesamt 2.230 Aussteller haben ihren Firmensitz außerhalb Deutschlands. Ausstellerseitig sind neben der Bundesrepublik folgende Nationen am stärksten auf der BAU 2025 vertreten gewesen: Italien, China, Türkei, Österreich, Polen, Belgien, Schweiz, Spanien, Niederlande und Griechenland.

Auf Besucherseite setzte sich der Trend aus dem Jahr 2023 fort: die hohe Internationalität. Bei der Vorveranstaltung erreichte der Anteil internationaler Besucherinnen und Besucher 40 Prozent. In diesem Jahr waren es 44 Prozent. Zu den Top-Besucherkändern zählten neben Deutschland: Österreich, Italien, Schweiz, Polen, Türkei, Rumänien, China, Tschechien, Spanien und Kroatien.

Das erfolgreiche Messeergebnis zeigt sich auch in der Befragung durch das Meinungsforschungsinstitut Gelszus. Dort bewerteten 95 Prozent der Aussteller die Messe mit ausgezeichnet bis gut. Ihr Leitmessecharakter wird von 91 Prozent anerkannt. 94 Prozent der Aussteller erteilten Bestnoten für die Qualität, 91 Prozent für die Internationalität der Besucher. Die Besucher gaben der BAU 2025 erneut Bestnoten. So bewerteten 97 Prozent der Befragten die BAU mit ausgezeichnet bis gut.

BAU-Premiere feierte die Founders Fight Night. Hierbei handelt es sich um einen Wettbewerb für Start-ups. Die Besonderheit: Die Unternehmen präsentierten ihre Produkte in einem Boxing. Das Publikum entscheidet per Applaus über den Gewinner.

Die nächste BAU findet von 11. bis 15. Januar 2027 in München statt. Bereits 2026 (24. bis 26. März) präsentiert die digitalBAU in Köln Lösungen und Produkte aus dem Bereich Bausoftware. ■



Die Werkzeughalle war durchgängig gut besucht. Hier treffen Hersteller auf Anwender.



Der neue Kreuzlinien-Lot-Laser LAX 500 G von Stabila ist als 5-teiliges Set (li.) ohne und als 7-teiliges Set mit Akku und Ladegerät erhältlich. Immer dabei sind Laserbasis SLB 500, Wandhalterung SWB 10, Zielplatte und Tragekoffer. (Foto: Stabila)

Der Allrounder für den Innenausbau

Als echtes Allroundtalent für den Innenausbau zeigt sich der neue Kreuzlinien-Lot-Laser LAX 500 G von Stabila. Dank seiner Lotpunkte ermöglicht er effizientes Arbeiten in der horizontalen und vertikalen Ebene auf gestochenen scharfen, grünen Linien. Betrieben wird der neue Laser mit einem CAS-Akku 12 V LI-Power 2.0 Ah, der kompatibel ist mit allen 12-V-Lasern von Stabila und allen 12-18 V-CAS-Ladegeräten. Die baustellengerechte Pendel-Technologie sorgt für eine schnelle Selbstnivellierung und damit für den sofortigen Einsatz des Lasers. Er lässt sich einfach und komfortabel handhaben, da jeder Taster nur eine Funktion hat. Die optimal sichtbaren grünen Linien erlauben direktes Arbeiten in bis zu 40 m Entfernung. Der Einsatzbereich der zuschaltbaren pulsmodulierten Linien lässt sich durch den als Zubehör erhältlichen Receiver REC 500 RG sogar auf bis zu 150 m vergrößern. Mit einem Lot nach oben und unten wird das Layout vom Boden an die Decke präzise übertragen. Die Hochleistungsdioden verfügen über einen großen Öffnungswinkel, so dass die Vertikallinie fast den ganzen Raum abdeckt. So können Lot- und Nivellierarbeiten gleichzeitig an Boden, Wand und Decke vorgenommen werden. Die Vertikallinie lässt sich dank des drehbaren Gehäuses zudem ganz flexibel positionieren. Auch das Anzeichnen von Schrägen ist kein Problem: Im manuellen Modus kann der Laser bei arretiertem Pendel und mit Hilfe des Stativs ST-K-S in einer beliebigen Neigung positioniert werden. An metallischen Gegenständen haftet der Laser dank starkem Seltenerd-Magnetsystem zuverlässig.

Heiße Luft für Profis

Im neuen Markenauftritt von Steinel präsentiert der Spezialist für Thermowerkzeuge sein erstes Akku-Stabgebläse MH7. Es ist speziell für Profi-Anwender wie Dachdecker oder Elektriker konzipiert, die Reparaturen und Nacharbeiten schnell und mobil erledigen müssen. Das leistungsstarke Stabgebläse ist mit einem 18V Akku der AMPShare Allianz von Bosch ausgestattet und bietet neun Temperaturstufen, die über ein Stellrad einfach einstellbar sind. Das geringe Gewicht und die ergonomische Bauweise ermöglichen eine bequeme Einhandbedienung. Das Akku-Stabgebläse MH7 ist damit ideal für die kabellose Baustelle, auch auf dem Dach.

Dank der hohen Lebensdauer des kraftvollen Bürstenmotors von 500 Stunden bietet das Akku-Stabgebläse MH7 eine Vielzahl von Einsatzmöglichkeiten. Mit einer Luftmenge von 200 Litern pro Minute ist es ideal zum Schweißen, Schrumpfen, Verformen und Lösen geeignet. Zur Einstellung der gewünschten Temperatur zwischen 150 °C und 550 °C verfügt das Gerät über neun Temperaturstufen, die einfach und schnell über ein Stellrad einzustellen sind. Eine LED am Stellrad zeigt durch den Farbwechsel von Rot auf Grün an, ob die gewünschte Temperatur erreicht ist. Die patentierte Technik von Steinel sorgt für Sicherheit im Umgang mit dem Akkustabgebläse. Eine Thermo-Sicherung bietet dabei Schutz vor Überhitzung.

Mit dem Akkustabgebläse MH7 können Schweißarbeiten auf dem Dach schnell und haltbar erledigt werden. (Foto: Steinel)



Pure Begeisterung!
AKKU POWER
SYSTEM 9500 | 18 V

HAZET[®]
Das Werkzeug

NEU!

**Kompatibel für alle
Geräte des neuen
SYSTEMS 9500!**
Ganz gleich ob 2.5 oder 5 Ah

HAZET-WERK – Hermann Zerver GmbH & Co. KG
 Güldenwerther Bahnhofstraße 25 - 29 • 42857 Remscheid • GERMANY • www.hazet.de



Der neue CAS Messestand kurz vor der Eröffnung der Messe. (Fotos: Metabo)



Der schwebende Akku war eines der Highlights für das CAS Messepublikum.

CAS BEGEISTERT FACHBESUCHER AUF DER BAU 2025

Erfolgreicher Auftritt

Im dynamischen Umfeld der BAU 2025 in München präsentierte sich das CAS Multi-Marken-Akkusystem (Cordless Alliance System) als herausragender Akteur. Die herstellerübergreifende Allianz überzeugte durch außergewöhnliche Anwendungsvielfalt und Relevanz in den unterschiedlichsten Baugewerken. Die Resonanz der zahlreichen Fachbesucher auf dem CAS Messestand war durchweg positiv. Mit 180.000 Besuchern aus über 200 Ländern bot die BAU 2025 die ideale Plattform, um die Stärken und Möglichkeiten von CAS zu demonstrieren.

CAS, die weltweit erste herstellerübergreifende Akku-Allianz, bietet einen kompatiblen Akku für die Technologien von mehr als 40 renommierten Marken mit insgesamt weit über 400 Akku-Maschinen. Auf der BAU 2025 konnten sich die Besucherinnen und Besucher von dieser Vielseitigkeit überzeugen und die einfache Handhabung des Systems in Live-Demonstrationen selbst erleben.

Die breite Palette der CAS-Partner deckt zahlreiche Gewerke ab, darunter Metallbearbeitung, Dach- und Holzarbeiten, Elektroinstallation, Sanitär, Innenausbau sowie Garten- und Facility Management. Diese Vielfalt ermöglicht es Fachkräften, ihren Maschinenpark bedarfsgerecht zusammenzustellen, mehr Effizienz auf der Baustelle herzustellen und dabei auf ein einheitliches 18 V Akkusystem zurückzugreifen. Die Besucher der BAU 2025 zeigten sich beeindruckt von der Bandbreite der Kombinationsmöglichkeiten und Anwendungen und von der hohen Qualität der angebotenen Maschinen.

POSITIVE RESONANZ UND INTENSIVER AUSTAUSCH

Der CAS-Messestand war ein zentraler Anlaufpunkt für Profianwender aus verschiedenen Branchen. Der schwebende CAS Akkupack erwies sich als wahrer Publikumsmagnet und weckte die Neugier zahlreicher Messebesucher auf das CAS-System. Für zusätzliche Aufmerksamkeit sorgte das tägliche Gewinnspiel. Bei

den Live-Ziehungen herrschte großer Andrang und auf den Gängen rund um den CAS-Messestand war kein Durchkommen mehr. Die Möglichkeit, das Akkusystem direkt auszuprobieren und den Akku-Tausch zwischen Maschinen unterschiedlicher Marken zu testen, stieß auf große Begeisterung. Zahlreiche Gespräche mit Experten und ein reger Austausch über die Vorteile des Systems prägten die Messetage. Zahlreiche Anfragen kamen auch von Fachhändlern bezüglich der Integration von CAS ins Einkaufserlebnis vor Ort. Mit Beratung und aktiver Unterstützung hilft CAS dabei, die Potenziale zu nutzen, indem das Multi-Marken-Akkusystem für den Anwender erlebbar wird – und freut sich auf weitere Anfragen.

Reges Interesse zeigten die Fachbesucher an der neuen Metabo-Akkutechnologie: LiHDX hebt kabel-

lose Werkzeuge auf ein neues Niveau und bietet durch die Tabless-Zelltechnologie höhere Effizienz und beeindruckende Leistung. Mit LiHDX 8.0 Ah ausgestattete Akku-Geräte liefern bei extremen Metallanwendungen bis zu 100 Prozent mehr Leistung und 85 Prozent längere Laufzeiten im Vergleich zu bisherigen Akkus. Der LiHDX 4.0 Ah Akkupack liefert Leistungen, die bislang zweireihigen Akkupacks vorbehalten waren, bei halbem Gewicht. Das bedeutet zum einen längeres Arbeiten ohne Akkuwechsel, zum anderen besseres Handling durch geringeres Gewicht. In vielen Anwendungsfällen reicht eine LiHDX-Akkuladung den ganzen Tag über. Das ist ideal für den anspruchsvollen Gebrauch in den Einsatzbereichen der CAS-Partner. So unterschiedlich die Anwendungen sind, so relevant bleiben Zeit und Zuverlässigkeit. Wenn es nötig wird,

sind die Akkus in gerade mal 30 Minuten wieder vollständig geladen.

„Die Resonanz der Besucher auf unsere Messepräsenz hat unsere Erwartungen übertroffen und bestätigt den hohen Stellenwert von CAS in der Branche“, resümierte Thomas Zeller, Leiter des CAS-

Besuchermagnet Gewinnspiel mit Live-Verlosung.



Viele Fachbesucher nutzen die Chance, sich vor Ort über CAS zu informieren.



Partnerprogramms bei Metabo. Darüber hinaus hat die Präsenz vieler wichtiger CAS-Partnermarken auf der BAU 2025 das CAS-Prinzip im Wortsinne greifbar gemacht. Anzahl und Bandbreite der ausgestellten Akkuwerkzeuge und -maschinen zeigten die vielseitigen Anwendungsmöglichkeiten mit nur einem Akku.

Neben der kontinuierlichen strukturellen Weiterentwicklung der Partnerschaften und der technischen Innovation steckt im Grundgedanken der Allianz ein großes Potenzial für Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit: Denn wenn ein einziger Akku in vielfältigste Maschinen verschiedener Hersteller für unterschiedliche Einsatzzwecke passt – und nicht jedes Werkzeug einen speziellen Akku braucht – werden zwangsläufig Res-

ourcen geschont und Herstellkosten gespart. Zudem sind die robusten Akkus ebenso leistungsstark wie langlebig.

AUSBLICK UND WEITERENTWICKLUNG

Der erfolgreiche Auftritt auf der BAU 2025 bestätigt den Kurs der Akku-Allianz: Nicht nur die Anzahl der CAS-Partner ist seit der Gründung stetig gewachsen, sondern auch die Palette der CAS-Akkumaschinen bei

den einzelnen Partnern: Sie entwickeln kontinuierlich neue Maschinen auf Basis der gemeinsamen Akku-Technologie.

Mit Blick auf 2025 setzt die CAS-Allianz daher klare Ziele. Die Anzahl der Partner wird auf 50 Marken wachsen. Mehr als 500 verschiedene Akkumaschinen und -werkzeuge bauen die Bandbreite der möglichen Anwendungen noch weiter aus, damit Handwerker für jede Aufgabe die passende Lösung finden.

Die Markenbekanntheit der CAS-Allianz wird gestärkt, um die führende Rolle als Allianz mit der größten Anzahl von Partnern im Markt zu unterstreichen. Gleichzeitig wird der Kontakt mit Endanwendern intensiviert. Über Social Media versorgen CAS und die Partner der Allianz ihre Kunden vermehrt mit Informationen über CAS-Neuheiten, Messen und Entwicklungen, fördern den direkten Austausch und bauen Synergien aus.

Mit einem System, das in Kürze rund 500 Maschinen unterschiedlichster Hersteller verbindet, bleibt CAS Taktgeber für Flexibilität, Kompatibilität, Effizienz und Nachhaltigkeit. Damit Profis sich voll und ganz auf ihr Handwerk konzentrieren können. ■

EIBENSTOCK BAUT STANDORT AUS

Investition in die Zukunft

Die Elektrowerkzeuge GmbH Eibenstock setzt ein klares Zeichen: Das Unternehmen bleibt dem Standort Deutschland treu und investiert gezielt in die Produktionskapazitäten in Eibenstock. Das Ziel ist es, Qualität „Made in Germany“ zu bewahren und weiter auszubauen.

Ein Zeichen für dieses Engagement ist eine Millioneninvestition in eine neue Fertigungshalle, die unter anderem mit einer modernen Gießerei und einer Pulverbeschichtungsanlage ausgestattet wird. Eine weitere PV-Anlage liefert dabei CO₂-neutralen Strom für die Fertigung. Die Investition unterstreicht die konsequente Ausrichtung auf Qualität und Nachhaltigkeit, die seit jeher Kernbestandteil der Markenphilosophie des Elektrowerkzeugherstellers ist.

„Made in Germany“ ist bei Elektrowerkzeuge GmbH Eibenstock weit mehr als nur ein Herkunftssiegel. Über 80 Prozent aller Bauteile werden an den eigenen Standorten in Deutschland gefertigt. Größter Wert wird dabei auf Qualität, Zuverlässigkeit und eine nachhaltige Produktion gelegt. Die Vorteile dieser Strategie haben sich in den vergangenen Jahren mehr als einmal bewährt. Die globalen Lieferkettenprobleme, die durch Abhängigkeiten von fernöstlichen Zulieferern entstanden sind, haben deutlich gezeigt, wie wertvoll Regionalität und Unabhängigkeit sein können. Steigende Lieferzeiten, hohe Transportkosten und klimaschädliche Lang-

streckentransporte bestärken das Unternehmen in der Entscheidung für eine heimische Produktion. Mit einer Ersatzteilverfügbarkeit von bis zu 20 Jahren sowie der Möglichkeit zur Reparatur setzt Eibenstock zusätzlich auf die Langlebigkeit und damit Nachhaltigkeit der Produkte

Zur Unternehmensphilosophie gehört auch die Verantwortung gegenüber der Region und gegenüber den Mitarbeitenden. Durch die neuen Investitionen wird die regionale Wirtschaft gestärkt, Arbeitsplätze werden gesichert und Perspektiven für kommende Generationen geschaffen.

Bei Eibenstock ist man davon überzeugt, dass „Made in Germany“ auch in Zukunft ein wichtiges Aushängeschild für hochwertige Produkte und innovative Maschinenlösungen sein wird. In einer zunehmend globalisierten Welt soll eine verlässliche Alternative geboten werden, die sich konsequent an den Unternehmenswerten orientiert: Qualität, die überzeugt und Vertrauen schafft – hergestellt in Deutschland, gefragt auf der ganzen Welt. ■

Der Hauptsitz des Elektrowerkzeugherstellers in Eibenstock.



Die neue Fertigungshalle wird 2025 eröffnet. (Fotos: Eibenstock)



KABELLOSE FREIHEIT IM SHK-HANDWERK

Ganz schön smart

Auch das SHK-Handwerk befindet sich in einem tiefgreifenden Wandel. Die strikte Abgrenzung zu anderen Gewerken wird zunehmend schwieriger. Fortschritte in Heizungs-, Klima- und Wasserspartechnologien erfordern stetige Weiterbildung sowie erweitertes elektrotechnisches und mechatronisches Know-how. Hinzu kommen Anforderungen und Pflichten bei der Dokumentation und rechtlichen Nachweisen. Die Wahl des richtigen Werkzeugs wird dabei von immer größerer Bedeutung bei der Effektivität und Produktivität.

Zu den vielfältigen Veränderungen durch neue Anforderungen und Pflichten kommt, dass die Branche starken Nachfrageschwankungen unterliegt. Staatliche Förderprogramme für nachhaltige Technologien führen zu temporären Auftragspitzen, während die allgemeine Auftragslage oft volatiler ist. So zeigt das SHK-Konjunkturbarometer des VDZ auch im 3. Quartal 2024 ein sinkendes Geschäftsklima. Um Unsicherheiten abzufedern und auch Verzögerungen durch Abhängigkeiten anderer Gewerke zu minimieren, übernehmen SHK-Handwerker zunehmend Aufgaben angrenzender Bereiche. Dies erfordert neben dem notwendigen Wissen auch eine vielseitige Werkzeugausstattung, die weit über klassische Handwerkzeuge hinausgeht und sowohl spezialisierte SHK-Werkzeuge als auch leistungsfähige Elektrowerkzeuge anderer Gewerke umfasst.

Und schließlich nimmt der SHK-Handwerker auch mehr und mehr beratende Funktion ein. Als Fachexperte ist er Ansprechpartner für Kunden und Auftraggeber bezüglich rechtlicher Rahmenbedingungen, wie zum Beispiel dem Gebäudeenergiegesetz (GEG), und unterstützt bei der Auswahl von geeigneten Technologien. Die sich daraus ergebenden Anforderungen erhöhen den administrativen Aufwand und machen schnelle und einfache digitale Lösungen für Prüfprozesse, Wartungsnachweise und Effizienzstandards unverzichtbar.

WEIL WERKZEUG NICHT GLEICH WERKZEUG IST

Je umfangreicher und aufwendiger ein Projekt, desto entscheidender sind leistungsstarke Elektrowerkzeuge für eine effiziente und fehlerfreie Umsetzung.

Kabelgebundene Geräte sind weit weniger flexibel und erfordern eine konstante Stromversorgung, was insbesondere im feuchten Umfeld des SHK-Gewerks ein erhöhtes Risiko darstellt. Moderne Akkutowerkzeuge hingegen eliminieren viele Nachteile ihrer netzabhängigen Pendanten und erhöhen die Sicherheit auf Baustellen maßgeblich. Der Wegfall von Kabeln reduziert Stolperfallen, während gleichzeitig die Notwendigkeit einer Baustromversorgung entfällt. Zudem beschleunigen kabellose Werkzeuge die Einrichtung der Baustelle, sodass Handwerker schneller mit den eigentlichen Arbeiten beginnen können. Aktuelle Akkutechnologien stehen in der Leistungsfähigkeit dem Netzbetrieb kaum mehr nach. Durch eine hohe Energiedichte, längere Laufzeiten und kürzere Ladezeiten dank Schnellladefunktionen minimieren sie Unterbrechungen und erleichtern den durchgehenden Einsatz von kabellosen Werkzeugen.

WENN AUS SYSTEMBINDUNG WERKZEUGFREIHEIT WIRD

Bei einer großen Werkzeugausstattung stellt die Verfügbarkeit geladener Akkus eine zentrale Herausforderung dar. Unterschiedliche, herstellerspezifische Akkusysteme beanspruchen wertvolle Ressourcen: Platz im Fahrzeug oder der Werkstatt, finanzielle Mittel durch unzählige Akkus und Ladegeräte sowie wertvolle Zeit durch aufwendige Zuordnung von Akku und passendem Gerät. Für professionelle Anwender sind Langlebigkeit, Technologiesicherheit und Leistungsfähigkeit ihrer Werkzeuge entscheidend. Zukunftsfähige Akkusysteme stellen somit einen Erfolgsfaktor dar.

Hier bieten Akku-Allianzen große Vorteile. Kompetenzen in der Akkutechnologie werden gebündelt und



Die Rohrpressmaschine ROMAX COMPACT III von ROTHENBERGER ist dank Akkutechnologie besonders leicht und kompakt. (Fotos: ROTHENBERGER)



Die Übertragung von Echtzeitdaten des Werkzeugs in die ROTHENBERGER App ermöglichen die sichere Arbeit und erleichtern die Dokumentation.



ROTHENBERGER setzt bei seinen kabellosen Elektrowerkzeugen auf die Hochleistungs-Akkutechnologien von AMPShare und CAS und bietet seinen Anwendern so die Schnittstelle zu den gewerkeübergreifenden Profitools anderer Hersteller.

die plattformweite Weiterentwicklung sichergestellt. Mit AMPShare und CAS (Cordless Alliance System) stehen zwei sehr starke Akkuallianzen für die professionellen Anforderungen von Handwerkern auch international zur Verfügung. Sie ermöglichen die Nutzung eines einheitlichen Akkusystems über mehrere Marken, Werkzeuge und Gewerke hinweg, wodurch sich die Anzahl benötigter Akkus und Ladegeräte deutlich reduziert. Dies erhöht die Flexibilität, senkt Kosten, schafft Kompatibilität zwischen unterschiedlichen Spezialwerkzeugen und stärkt die Nachhaltigkeit.

Ein Unternehmen hat die Vorzüge der Akku-Allianzen sehr frühzeitig erkannt und für seine Kunden realisiert. ROTHENBERGER, als Spezialist für Rohrwerkzeuge im SHK-Bereich, trat 2018 als Gründungsmitglied der CAS-Allianz bei, die auf der etablierten Metabo-Akkutechnologie basiert. 2022 folgte die AMPShare-Allianz, in der ROTHENBERGER ebenfalls als Gründungsmitglied aktiv ist, und die als Basis die leistungsstarke Bosch Professional Akkutechnologie nutzt. Durch die Verfügbarkeit von ROTHENBERGER Werkzeugen für beide Allianzen lassen sich die Spezialwerkzeuge des Marktführers nahtlos in bestehende Werkzeugpools des Handwerkers integrieren. Selbst umfangreiche Projekte wie komplette Badsanierungen sind so mit nur einem Akkusystem möglich, ohne auf spezialisierte Werkzeuge verschiedener Hersteller und Gewerke verzichten zu müssen.

WEIL HANDWERK AUCH DOKUMENTATION ERFORDERT

Neben kabellosen Werkzeugen spielt die digitale Nachverfolgbarkeit eine immer größere Rolle. Rechtliche Nachweispflichten und Gewährleistungsanforderungen erfordern eine präzise Dokumentation. Smarte Werkzeuge unterstützen Handwerker dabei, Fehler zu

reduzieren, Arbeitsprozesse zu dokumentieren, rechtsverbindliche Nachweise zu erbringen und Transparenz gegenüber den Auftraggebern zu schaffen.

Werkzeuge mit intelligenten Technologien und kabelloser Datenverbindung ermöglichen eine Echtzeitüberwachung und Dokumentation. So bietet beispielsweise die Rohrspektionskamera ROCAM MINI HD umfangreiche smarte Funktionen zur exakten Defektbestimmung, Erstellung von Prüfberichten und Speicherung von Schadbildern in der ROTHENBERGER App, die daraus direkt an den Auftraggeber gesendet werden können. Intelligente Pressen, wie die ROMAX COMPACT III des Herstellers, prüfen in Echtzeit die durchgeführte Rohrverpressung und protokollieren die Pressungen. Fehlerhafte Pressungen werden sofort signalisiert. Dies schafft zusätzliche Sicherheit für Handwerker und Kunden.

Darüber hinaus ermöglichen smarte Funktionen die Überwachung von Lebenszyklusdaten. Nutzer erhalten frühzeitig Hinweise auf potenzielle Werkzeugausfälle und können Wartungsintervalle effizient in den Ar-

beitsalltag integrieren. Die Verbindung von kabelloser Technologie mit digitaler Kontrolle steigert nicht nur die Effizienz, sondern sorgt auch für eine höhere Betriebs- und Investitionssicherheit.

FAZIT

Das SHK-Handwerk entwickelt sich stetig weiter und stellt Handwerker vor neue Herausforderungen. Kabellose und intelligente Werkzeuge sind längst unverzichtbar, da sie Effizienz, Sicherheit und Flexibilität auf der Baustelle verbessern. Akku-Allianzen wie AMPShare und CAS bieten eine herstellerübergreifende Lösung, die Handwerkern maximale Freiheit bei der Werkzeugwahl ermöglicht. Der SHK-Werkzeughersteller ROTHENBERGER entwickelt seine Produkte für beide Technologieplattformen und erweitert sie mit smarten Funktionen zur digitalen Dokumentation und Lebenszyklusüberwachung. Dadurch bieten sie Handwerkern praktische Lösungen, um Nachweise einfacher zu führen, Arbeitsprozesse effizienter zu gestalten und langfristig wirtschaftlicher zu arbeiten. ■



Dank Akkubetrieb und drahtloser Verbindung zur ROTHENBERGER App können Livedaten der Rohrspektionskamera ROCAM MINI HD direkt mit dem Kunden geteilt und Schadstellen markiert werden.



Bereits 1930 stellt das Unternehmen die erste mobile Handkreissäge SB 126 für Zimmerer und Tischler vor.

FESTOOL FEIERT 100-JÄHRIGES JUBILÄUM

Hohe Motivation spürbar

2025 feiert Festool sein 100-jähriges Bestehen. Die tägliche Arbeit vieler Generationen von Handwerkerinnen und Handwerkern einfacher, schneller und sicherer zu machen: Das war vom Gründungsjahr 1925 bis heute immer der Anspruch.

Und das gilt auch für die nächsten 100 Jahre, auch bei angespannten Marktsituationen. Über die aktuelle Situation sprachen wir mit Jens Graner, Geschäftsführer Deutschland und Österreich sowie Leiter Service International bei Festool.

Die 100-jährige Erfolgsgeschichte des Werkzeugherstellers beginnt 1925 in Esslingen am Neckar. Albert Fezer und Gottlieb Stoll gründen ihre eigene Firma, um stationäre Holzbearbeitungsmaschinen zu reparieren. Schnell wird klar, dass die Experten von Fezer & Stoll mit ihrem Fachwissen nicht nur Maschinen reparieren können, sondern in der Lage sind, selbst bessere Maschinen zu bauen. Aus der Leidenschaft für das Handwerk erwächst eine Innovationskraft, aus der Produkte hervorgehen, die bis heute das Handwerk prägen. Wenngleich Albert Fezer bereits nach wenigen Jahren ausscheidet, prägen die Namen beider Gründer fortan und bis heute das Unternehmen: Aus Fezer & Stoll wird Festo. Aus dem Geschäftsbereich Elektrowerkzeuge wird Festool.

Im permanenten Austausch mit professionellen Handwerkern gelingt es Festo und später Festool, Werkzeuge und Systeme optimal auf die konkreten Bedürfnisse und Anforderungen im Handwerk zuzuschneiden. Gottlieb Stolls Erkenntnis, dass „das Werkzeug zum Werkstück kommen muss und nicht umgekehrt“, legt schnell den Grundstein für den Erfolg: Schon Anfang der 1930er Jahre gelingt der Durchbruch mit der ersten tragbaren Motorsäge. Sie übernimmt schwere, bisher manuelle Arbeiten direkt vor Ort. Zeitgleich wird mit der ersten mobilen Handkreissäge SB 126 für Zimmerer eine weitere Innovation auf den Markt gebracht.

Der neue Produktionsstandort von Festool in Weilheim/Teck.



Der erste „Rutscher“ ersetzt ab Anfang der 1950er-Jahre die mühsame, zeitintensive Arbeit mit dem Handschleifklotz. Damit setzt er einen neuen Branchenstandard, macht das Unternehmen stark – und die Marke bekannt. Weil dem innovativen Werkzeughersteller die Gesundheit der Handwerker ein zentrales Anliegen ist, entwickelt Festo für den Rutscher ein höchst effizientes Absaugsystem, das den Schleifstaub aktiv absaugt – eine Weltneuheit. Als wegweisend gilt auch die Führungsschiene, die heute weltweit aus dem Handwerks-

alltag nicht mehr wegzudenken ist. Bereits Anfang der 60er Jahre entwickeln kluge Köpfe bei Festo das Original. Weitere bahnbrechende Produkte kommen sukzessive auf den Markt.

Im Jahr 2000 löst die Eigentümerfamilie den Bereich mit den Elektrowerkzeugen als Einheit aus dem Unternehmen Festo heraus und führt diese als eigenständiges Unternehmen unter dem Namen Festool GmbH weiter. Das neu gegründete Unternehmen findet in Wendlingen – zwischen Esslingen und dem Produktionsstandort Neidlingen – ein neues Zuhause.

FESTE GRÖSSE IM ELEKTROWERKZEUGMARKT

Natürlich beginnt dort nicht alles bei Null. Typisch Festool ist und bleibt, was die Produkte schon immer ausgezeichnet hat. Mit dem Anspruch an Innovation und Qualität wird die Marke Festool zur festen Größe im internationalen Elektrowerkzeugmarkt.

Dass die Produkte die Arbeit über Jahre hinweg erleichtern, dafür sorgt der Festool Service – über den gesamten Lebenszyklus der Produkte hinweg: Bereits 2013 führte Festool als erster und einziger Anbieter ein kostenloses Drei-Jahres-Garantiepaket ein, das Verschleißteile und Diebstahlschutz umfasst und so in den ersten drei Jahren vor ungeplanten Kosten schützt.

Großes Engagement zeigte der Werkzeughersteller auch beim Thema Gesundheitsschutz und Arbeitssicherheit. Hier gilt Festool nicht nur bei der Staubabsaugung als Vorreiter: Innovative Technologien wie



Die aktuelle 18V Range von Festool. (Fotos: Festool)

SawStop-AIM, KickbackStop oder das Vibration Control System tragen beim Sägen, Bohren oder Schleifen zu mehr Arbeitssicherheit und -gesundheit im Handwerk bei.

100 JAHRE FESTOOL: „DAS WERK VIELER HÄNDE“

„Dass in den vergangenen 100 Jahren viele unserer Produkte und Innovationen die Arbeit im professionellen Handwerk geprägt haben, darauf können wir wirklich stolz sein“, freut sich Barbara Austel, Aufsichtsratsvorsitzende von Festool und Enkelin von Firmengründer Gottlieb Stoll. „Vor allem aber wollen wir anlässlich unseres Jubiläums Danke sagen: Danke an unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und all die vielen Kunden, die uns auf unserem Weg begleitet haben.“

Über fünf Jahrzehnte war Unternehmensgründer Gottlieb Stoll die gestaltende und prägende Kraft. Und doch hat er für sein Unternehmen stets betont: „Das ist das Werk vieler Hände! Unser Erfolg: Das ist die Leistung von uns allen.“ Diese Wertschätzung gegenüber den Mitarbeitenden, aber auch gegenüber Kunden und Kundinnen spielt bis heute eine zentrale Rolle, wie Sascha Menges, Vorstandsvorsitzender der Festool GmbH, betont: „Unser Unternehmen steht seit jeher für Innovationskraft und dafür, gemeinsam mit unseren Kunden immer bessere Lösungen für die Arbeit im professionellen Handwerk zu schaffen. Das ist die DNA von Festool und unserer über 2.600 Mitarbeitenden. Ohne sie hätte diese Erfolgsgeschichte nicht geschrieben werden können.“

Für Barbara Austel ist das 100-jährige Jubiläum ein großartiger Anlass, um mit Dankbarkeit zurück und mit Optimismus nach vorne zu blicken: „Unsere Geschichte ist Familiengeschichte, Unternehmensgeschichte und auch ein Stück Geschichte des Handwerks. Die Tradition als starke Wurzeln zu sehen, aus denen immer wieder Neues wachsen kann – das war schon immer unsere Stärke. Deshalb geht von unserem Jubiläum auch ein starker Impuls für die Zukunft aus: Willkommen zu den nächsten 100 Jahren!“

Gefeiert wird das ganze Jubiläumsjahr gemeinsam mit allen Mitarbeitenden an den internationalen Standorten – und natürlich mit den Festool Kundinnen und Kunden. Sie dürfen sich auf „Limited Editions“ freuen, exklusive Auflagen ausgewählter Produkte, die die Unternehmensgeschichte besonders prägen und in streng limitierter Auflage angeboten werden. ■

Vier Fragen an Jens Graner

ProfiBörse: In diesem Jahr begehen Sie das 100-jährige Firmenjubiläum und setzen dabei auch verschiedene Marketingmaßnahmen zur Unterstützung des Handels um, gleichzeitig haben Sie den Mindestumsatz für Ihre Handelspartner erhöht. Wie passt das zusammen?

Jens Graner: Wir haben den Mindestumsatz in erster Linie deshalb angehoben, um die Fokussierung bei und mit unseren Handelspartnern voranzutreiben. Natürlich haben wir zum Jahreswechsel dadurch Händler verloren, die verbleibenden Partner konnten im Gegenzug gestärkt werden und wir blicken sehr positiv ins neue Jahr. Ein wesentlicher Bestandteil unserer Initiative ist die Unterstützung der Handelspartner im Abverkauf und dazu zählen unter anderem attraktive Marketingmaßnahmen. Im Rahmen unseres Jubiläumsjahres winken daher neben tollen Neuprodukten diverse Marketing- und Aktionsmaßnahmen, die gemeinsames Wachstum unterstützen werden.

Die Gespräche zu den neuen Handelsvereinbarungen sind wahrscheinlich erfolgt, gibt es aufgrund der Reaktionen von Gesprächspartnern Änderungen bei den vorgesehenen Vorgaben?

Die Vertragsgespräche konnten zum Jahresende 2024 allesamt abgeschlossen werden. Im Rückblick sind die meisten Gespräche sehr gut und motivierend verlaufen und wir haben konkrete, teilweise neue Ansätze mit unseren Händlern zum Ausbau der Partnerschaft definiert. Im Falle von Trennungen haben die Gespräche verständlicherweise kein positives Ende gefunden. Alles in allem ist das eingetreten, womit wir gerechnet haben und daher gibt es momentan keine Veranlassung, unser bestehendes Vertragswerk rund um den selektiven Vertrieb zu verändern.

Wie stark dünnt das Festool-Händlernetz durch die neuen Vereinbarungen aus, gibt es evtl. aufgrund der neuen Vereinbarungen auch Rückkehrer oder Neuzugänge als Handelspartner?

Wir werden auch im neuen Jahr mit deutlich mehr als 300 Vertragspartnern und 1.000 Ver-



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

kaufpunkten im deutschen Markt vertreten sein. Somit ist auch bei einer reduzierten Händleranzahl die Versorgung unserer Endkunden sichergestellt. Und ja, glücklicherweise entstehen dank der aktuellen Veränderungen bei uns und in der Handelslandschaft auch neue Partnerschaften mit wirklich neuen und bereits bekannten Händlern, was uns natürlich sehr freut. Wir sind davon überzeugt, dass Festool immer noch eine hochattraktive Marke für viele Händler ist bzw. sein kann und wir stehen bereit, wenn gegenseitiges Interesse zur nachhaltigen Entwicklung einer Partnerschaft vorhanden ist.

Wie stark wird sich Ihr Händlernetz zum Ende des Jubiläumsjahres verändert haben?

Das lässt sich momentan noch nicht seriös abschätzen. Wir haben im Jubiläumsjahr ausreichend Munition in petto, um eine positive Entwicklung mit unseren Händlern hinzubekommen. Die Vertragsgespräche sind abgeschlossen, konkrete Planungen laufen und wir spüren eine hohe Motivation in unseren eigenen Reihen und bei vielen Handelspartnern. Gerade in den aktuell wirtschaftlich herausfordernden Zeiten wünschen wir uns alle Stabilität und darauf arbeiten wir hin. Es ist jedoch davon auszugehen, dass auch 2025 anspruchsvoll bleiben wird. Drücken wir uns die Daumen, dass wir am Jahresende auf ein positives Ergebnis schauen können und der eingeschlagene Weg weitere Früchte getragen hat.

EXTEND YOUR RADIUS

Ihre Arbeit steht für absolute Qualität – verlassen Sie sich auf die DG65 ACCU CROSS. Für Kantenschleifen und extradünnes Trennen mit einer Scheibe – sicher und leistungsstark bei einer Vielzahl von Fliesenqualitäten für maximale Flexibilität. Schont Ihren Maschinen-Akku signifikant.



How-to Video



RHODIUS
SIMPLIFY YOUR WORK

HINTERGRUNDWISSEN FÜR DIE BERATUNG

Zum Umgang mit Lithium-Akkus

FACHBEITRAG VON DIPL.-ING. SVEN SIEVERS, BEREICHSLEITER PRODUKTMANAGEMENT & -ENTWICKLUNG, ASECOS GMBH

Lithium-Ionen-Akkus sind heute in zahlreichen Geräten und Power Tools verbaut, ein wichtiger Bestandteil der Industrie und für viele Angestellte Teil des Arbeitsalltags. Zwar gelten sie im Allgemeinen als sicher, doch bei technischen Defekten, physischen Beschädigungen oder unsachgemäßem Umgang kann das Brandrisiko steigen. Speziell entwickelte Sicherheitsschränke zum Lagern und Laden von Lithium-Akkus bieten hier den größtmöglichen Schutz. Für die eine oder andere Beratung kann das gut zu wissen sein.

Lithium-Akkus, die heute allgegenwärtig und unverzichtbar sind, gelten zwar als sicher, können aber auch Risiken bergen, denn bei technischen Defekten oder falscher Lagerung kann die Brandgefahr steigen. Das gilt insbesondere für den Ladevorgang, denn hier entsteht Wärme, die dazu führen kann, dass einzelne oder mehrere Zellen überhitzen können. Dabei kann der Schmelzpunkt des Lithiums überschritten werden, was eine Kettenreaktion und ggf. einen schwer kontrollierbaren Brand auslösen kann. Das nennt man Thermal Runaway (thermisches Durchgehen). Überall dort, wo Lithium-Akkus im Einsatz sind bzw. geladen werden, besteht potenziell das Risiko eines solchen Thermal Runaways, deshalb stellt sich die Frage, wie Lithium-Akkus sicher gelagert und geladen werden können?

RICHTLINIEN ZUR HANDHABUNG VON LITHIUM-AKKUS

Antwort darauf gibt das „Merkblatt zur Schadenverhütung“ der deutschen Versicherer (GDV). Demnach sind die Batterien grundsätzlich wie ein Gefahrstoff zu behandeln und es wird empfohlen, ein ganzheitliches Brandschutzkonzept zur Prävention zu erstellen. Darüber hinaus heißt es im „Merkblatt zur Schadenverhütung“, dass die Bereitstellung von Lithium-Akkus an Arbeitsplätzen auf ein Minimum zu reduzieren ist und Akkus, die länger nicht in Benutzung sind, ausgebaut und fachgerecht eingelagert werden sollten.

Es wird außerdem empfohlen, Lithium-Batterien immer in speziellen Sicherheitsschränken zu lagern und zu laden. Aber auch für die Lagerung im Schrank gelten wichtige Grundregeln:

- Nur mit den vom Hersteller zugelassenen und vorgesehenen Ladegeräten laden.
- Nur auf nicht-brennbarem Untergrund laden.
- Nicht in der Nähe entzündbarer Materialien & Brandlasten laden.
- Akkus während des Ladevorgangs niemals abdecken.
- Nicht im Kaltzustand (<0 °C) laden.
- Niemals tiefentladen.
- Nicht unbeaufsichtigt laden.



Mit den ION-Line-Modellen bietet Asecos eine große Auswahl an Sicherheitsschränken zum Laden und Lagern von Lithium-Akkus.

Schutz von außen nach innen für 90 Minuten. Da beim Lagern und Laden von Lithium-Akkus aufgrund des Brandrisikos jedoch vor allem der Schutz von innen nach außen entscheidend ist, gilt zusätzlich zur EN 14470-1 auch die EN 1363-1. Sie dient als Standard zum Bestimmen der Feuerwiderstandsdauer von Bauteilen, die unter genormten Bedingungen einem Feuer ausgesetzt werden. Sicherheitsschränke, die diesen beiden technischen Standards entsprechen und über geeignete Warn- und Meldeeinrichtungen verfügen, erfüllen die technischen Anforderungen an das sichere Lagern und Laden von Lithium-Akkus.

Der letzte Punkt zieht eine wichtige bauliche Konsequenz von Sicherheitsschränken nach sich: Sie sollten immer über ein (mehrstufiges) Warn- und Brandunterdrückungssystem verfügen. Das ist deshalb unverzichtbar, weil die Akkus tagsüber in den Geräten im Einsatz sind und dann meist abends oder am Wochenende aufgeladen werden, also außerhalb der Arbeitszeiten und damit eben unbeaufsichtigt. Sicherheitsschränke zum Lagern und Laden der Akkus bieten dann den größtmöglichen Schutz.

SICHERHEITSSCHRÄNKE FÜR DAS SICHERE LADEN UND LAGERN VON LITHIUM-AKKUS

Als Stand der Technik für das Lagern von Gefahrstoffen, wie entzündbaren Flüssigkeiten, gelten Sicherheitsschränke gemäß der europäischen Norm EN 14470-1. Als Typ-90-Schränke bieten sie einen Brand-

sichere Lagern und Laden von Lithium-Akkus.

Mit den Sicherheitsschränken der ION-Line hat die Firma Asecos genau solche Sicherheitsschränke zum Lagern und Laden von Lithium-Ionen-Akkus der mittleren Leistungsklasse (nach VdS 3103: 2019-06(03)) im Angebot. Sie erfüllen die technischen Standards und verfügen über geeignete Warn- und Meldeeinrichtungen sowie über eine Alarmweiterleitung. Alle ION-Line Schränke sind außerdem mit schnelllösenden Steckverbindungen und einem Transportsockel ausgestattet. So können Rettungskräfte frei entscheiden, ob sie den Schrank im Brandfall evakuieren. Bei allen Modellen mit Ladevorrichtung schalten sich bei einem Brand im Schrank außerdem die Steckdosenleisten automatisch ab. So sind Gefahren, die von überhitzten Akkus im Schrank ausgehen können, zunächst eingedämmt – und das verschafft Zeit! ■



Integrierte Steckdosenleisten ermöglichen das sichere Laden von Lithium-Akkus direkt im Sicherheitsschrank. (Fotos: Asecos)



Bis zu 4,2 Joule Schlagenergie schafft auch harten Beton spielend: Der Metabo Kombi-Hammer KH 18 LTX BL 35 Q im Einsatz.



Tabless-Technologie vereint mit der Flexibilität von Multivolt: Der Hikoki T-PWR Akkupack. (Fotos: Koki Group)

NEUE MARKENAUFTRITTE

„Hikoki und Metabo werden auch weiterhin im Markt als eigenständige Marken auftreten“, sagte Heiko Struchtemeier, Regional Sales Director DACH der Koki Group im Gespräch am Messestand, „aber wir haben in den vergangenen Monaten intensiv die Zusammenarbeit innerhalb des Konzerns optimiert und so die Voraussetzungen geschaffen, unsere Unterstützung für Handel und Anwender noch weiter zu verbessern. Das möchten wir mit dem ersten gemeinsamen Messeauftritt von Hikoki und Metabo unterstreichen. Wir haben mit den beiden Marken ganz dezidierte Antworten für verschiedene Zielgruppen. Bei Metabo bieten wir mit einem breiten Portfolio professionelle Elektrowerkzeuge und Services für alle Gewerke. Mit CAS erschließen wir hier alle Gewerke auch um ihre Spezialanwendungen. Das Multi-Marken Akkusystem umfasst mehr als 40 Marken. Bei Hikoki fokussieren wir uns auf alle Anwendungsbereiche im Bereich Bau. Mit der Batterietechnologie Multivolt bedienen wir mit zwei Voltklassen verschiedene Bedürfnisse auf der Baustelle.“

Um dies alles noch klarer auf den ersten Blick sichtbar zu machen, wurden die Auftritte beider Marken in den vergangenen Monaten überarbeitet. Metabo und Hikoki präsentieren sich nun mit einem frischen, jeweils sehr klaren Design und zwei neuen Claims: «Make. Move. Go.» bei Hikoki, «The power to meet your standards» für Metabo. ■

METABO UND HIKOKI AUF GEMEINSAMEM BAU-MESSESTAND

Marken mit klarer Positionierung

Metabo und Hikoki, die beiden großen Marken der Koki Group, stellten ihre Produkte auf der BAU erstmals auf einem gemeinsamen Messestand vor. Dabei standen die Akkumaschinen mit den neuen Akkutechnologien im Mittelpunkt. Beide Marken präsentieren sich mit einem frischen, jeweils sehr klaren Design und zwei neuen Claims.

Auf den 144 Quadratmetern des Messestandes waren viele Neuheiten zu finden. Beide Marken stellten ihre neuen Akkutechnologien vor: MultiVolt T-PWR bei Hikoki und LiHDX bei Metabo. Beide Systeme basieren auf der sogenannten Tabless Technologie, die gegenüber den bisherigen Akkupacks Leistungssteigerungen um bis zu 100 Prozent, deutlich längere Laufzeiten und eine verlängerte Lebensdauer bietet.

Bei Hikoki waren die neuen Akkunagler ein Highlight des Messe-Auftritts. Zwei neue Streifen- und Stiftnagler sind trotz eines um fast 500 Gramm reduzierten Gewichts noch schneller und haben noch mehr Leistung als ihre Vorgänger. Innovative Details wie veränderte Auslösenasen, LED-Lichter oder eine sehr effektive Staubabführung komplettieren die Ausstattungspakete der einzelnen Modelle. Mit der einzigartigen Multivolt-Technologie können die Anwender mit einem Akku sowohl 18- als 36-Volt-Maschinen betreiben – und das jetzt eben auch mit noch mehr Leistung und Laufzeit durch die neuen Tabless-Akkupacks.

Metabo zeigte beispielsweise die neue Range von Akkukombi- und -meißelhämmern mit bis zu 4,2 Joule Schlagenergie. Neu auf dem Markt sind auch ein Akkumultischleifer oder eine Akkuoberfräse.

LUKAS
lukas-erzett.com

BESUCHEN SIE UNS IN LEIPZIG AUF DER INTEC!
11.-14. MÄRZ 2025 | HALLE 3 | STAND G24

NEXT LEVEL INNOVATIONS.

Erfahren Sie
mehr über unsere Innovationen

DEUTSCHLAND TEST
VORBILDLICH
ERFÜLLTE
KUNDEN
WÜNSCHE
LUKAS-ERZETT
3 MONEY
KUNDENZUFRIEDENHEIT
ANALYSE
FOCUS QUALITÄT | DEUTSCHLANDTEST

Sägen ohne Kabel

Die neue Flex Akku Kapp-Zugsäge SMS 305 18-EC bietet mit einem leistungsstarken bürstenlosen EC-Motor schnellsten Arbeitsfortschritt bei gleichzeitig großen Schnitt-Kapazitäten: Bis zu 101 x 330 mm und 92 x 356 mm kann sie mit variabler Geschwindigkeit und LED-Schlaglicht schnell, sauber und präzise schneiden. Mit dieser großen Schnitttiefe ist auch das Ablängen größerer Werkstücke im Holzbau, für Schreiner und Tischler oder bei der Renovierung kein Problem mehr.

Die clever durchdachte Schnellpositionierung der Werkstückklemme mit praktischem Spannhebel erleichtert beim Tischlern und Schreinern, beim Holzbau ebenso wie beim Neubau und bei Renovierung die Arbeit enorm. Und dank des komfortablen Spindel-Stopps mit Lock-Funktion hat der Nutzer beide Hände frei für den Sägeblattwechsel, was nicht nur ein Plus an Komfort, sondern auch an Sicherheit bedeutet.

Je nach verschiedenen Materialien kann flexibel die passende Drehzahl in drei Stufen (1.900, 2.500 und 4.000/min) ausgewählt werden. Die Drehzahlvorwahl ist schnell und einfach: Der Motor nimmt dies als konstante Drehzahl an. Das Ergebnis ist eine bessere Schnittqualität und eine längere Nutzungsdauer des Sägeblattes.

Ausgesprochen flexibel und komfortabel auch die Wahl der passenden Gehrungs- und Neigungswinkel: Der Teller kann gedreht werden, der Kopf kann nach rechts und links schwenken – so sind alle Winkel und Rastpunkte mit dem Hebel von der Vorderseite aus leicht zu bedienen. Der Neigungswinkel ist in vier Rastpunkten einstellbar (0°, 22,5°, 33,9°, 45° bzw. 48°). Und auch der Gehrungs- und Neigungswinkel kann auf einer gut lesbaren Skala mit ein- und ausschaltbaren Rastpunkten (45°, 31,6°, 22,5°, 15°, 0°) zwischen 52° bis 60° ausgewählt werden, so dass Verbundschnitte in allen denkbaren Kombinationen ermöglicht werden.

Die Flex TS 92 18-EC setzt neue Maßstäbe unter den Tischkreissägen: Als erstes Modell auf dem Markt bietet sie den CutSense Auto Mode, eine Technologie, die den Motor nach jedem Schnitt automatisch stoppt – für mehr Komfort, Sicherheit und eine längere Akkulaufzeit. Flexibel einstellbare Drehzahlen, präzise Schnitteinstellungen

Die Flex TS 92 18-EC überzeugt als leichteste Tischkreissäge mit einzigartiger Schnitthöhe von 92 mm und dem CutSense Auto Mode.



Die neue Akku Kapp-Zugsäge SMS 305 18-EC von Flex ist besonders leistungsstark und ausgesprochen komfortabel in der Bedienung. (Fotos: Flex Elektrowerkzeuge GmbH)

gen und praktische Ausstattungen wie integriertes LED-Licht sowie ein klappbares Untergestell machen diese Säge zum idealen Begleiter für Profis. Der neu entwickelte CutSense Auto Mode stoppt den Motor nach dem Schnitt automatisch, wenn gewünscht. Ein Sensor erkennt, wann der Schnitt abgeschlossen ist, und stoppt die Säge. Der Auto-Modus wird per Taste „A“ aktiviert. Soll das nächste Werkstück geschnitten werden, muss der Motor nur mit der Einschalttaste erneut gestartet werden. Dies ist zum Beispiel besonders hilfreich

für Sägeschnitte, bei denen man das Werkstück mit beiden Händen anfassen muss. Der CutSense Auto Mode macht das Arbeiten für den Anwender komfortabler, steigert die Produktivität, spart Strom und schont den Akku.

Dank der speziellen Konstruktion mit dem nur 254 mm großen Sägeblatt kann die Flex Tischkreissäge 92 mm dickes Material mit nur einem Schnitt sägen. Die Elektronik regelt die für die Anwendung optimale Leistung entsprechend der Batteriekapazität und Akkuspannung und unterstützt den Anwender mit maximaler Sägeleistung und -geschwindigkeit.

Akkusystem für Hochleistung im Betonbau

Dewalt präsentiert mit dem neuen Powershift System die bislang kraftvollste Akkulösung für Profis der Baubranche. Damit setzt Dewalt einen neuen Standard für die Elektrifizierung von Betonbaustellen. Das kabellose Powershift Sortiment besteht aktuell aus sechs Betonwerkzeugen zur Betonvorbereitung und Betonverarbeitung, die alle mit demselben Dewalt Powershift 554 Wh Akku und einem passenden Hochgeschwindigkeitsladegerät betrieben werden können. Ergänzt wird das System durch weitere Dewalt Produkte zur Betonbearbeitung wie die Flexvolt Akkukernbohrmaschine DCD150NK-XJ, die in Verbindung mit dem Akkubohrständer zu einem Powershift Gerät wird, sowie passende Diamantbohrkronen.



Das Powershift System von Dewalt für Profis in der Baubranche. (Foto: Dewalt)

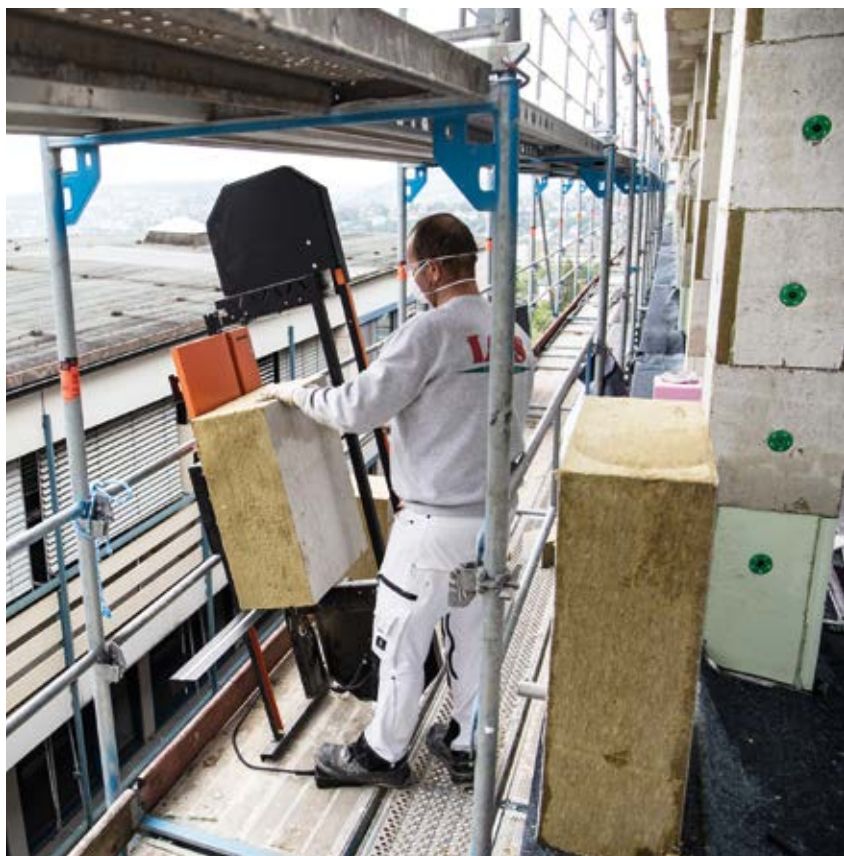
Kabellos Dämmstoffe schneiden

Der Akku-Dämmstoffschneider Tigris CX der Marke Rokamat wurde speziell für die Anforderungen von Handwerkern und Bauprofis entwickelt und bietet eine Kombination aus Flexibilität, Effizienz und Benutzerfreundlichkeit. Charakteristisches Merkmal ist die Verwendung eines rotierenden Diamantschneiddrahts, der sich deutlich von der Leistung eines herkömmlichen Glühdrahts abhebt. In Sekundenschnelle lassen sich verschiedene Dämmstoffe wie Styropor, Styrodur, Mineralwolle (Stein- und Glaswolle), Hanffaserplatten, Gipskartonplatten, Porenbeton (Gasbeton) und viele weitere Materialien präzise schneiden – und das alles mit nur einem Gerät. Optional können sogar Holzfaserdämmplatten mit max. 160 kg/m³ geschnitten werden.

Der bürstenlose und somit wartungsfreie Motor wird mit CAS-kompatiblen Akkus betrieben. Die kurze Schnittzeit erlaubt es den Nutzern, ihre Projekte zügig und effizient umzusetzen.

Dank der stufenlosen Winkelverstellung sind Schräg-, Keil- und Gehringsschnitte problemlos möglich. Gleichzeitig reduziert eine Absaugvorrichtung die Staubbelastung während der Arbeit auf ein Minimum und trägt so zu einem sauberen Arbeitsumfeld bei.

Das Gerät gibt es in zwei Varianten: Tigris 850 CX für Dämmplatten mit einer maximalen Länge von bis zu 850 mm – ideal für den Einsatz auf dem Gerüst – und Tigris 1250 CX, die eine maximale Schnittlänge von 1250 mm ermöglicht. Beide können Platten mit einer Dicke von bis zu 340 mm schneiden.



Tigris CX setzt neue Maßstäbe für Dämmstoffschneider. (Foto: Rokamat)



Die neue Generation der 12 Volt-Akku-Schlagschrauber von Milwaukee. (Foto: Milwaukee)

Leistungsstark, kompakt und superschnell

Die 3. Generation der 12 Volt-Akku-Schlagschrauber von Milwaukee kombiniert maximale Effizienz und Komfort für den professionellen Einsatz. Drei Modelle stehen zur Auswahl, mit 3/8"- bzw. 1/2"- Aufnahme und Sprengring sowie mit 1/2"-Aufnahme und Sicherungspin. Bei geringem Gewicht – nur 1 kg ohne Akku – und einer Baulänge von nur 122 mm überzeugen sie beim kraftvollen Arbeiten an engen Stellen und über Kopf. Hohe Drehmomente von bis zu 746 Nm und eine max. Drehzahl von 3.000 U/min lassen sich in vier Schaltstufen passgenau für ein breites Einsatzspektrum konfigurieren.

Der kraftvolle Neue

Auflageleisten-Reiniger
TruTool TSC 200





Dank der neuentwickelten Schrupp-Schlicht-Technologie, knackt der neue Auflageleisten-Reiniger besonders zähe und dicke Schlacke. Die Leisten können dadurch bis zu viermal länger genutzt werden. Das ist nicht nur nachhaltig sondern spart auch teuren Stahl!

▶
www.trumpf.info/zlfai




Per Hand lassen sich viele Schneidarbeiten auch auf Baustellen schnell und äußerst präzise ausführen. Das BESSEY Sortiment bietet dafür die richtigen Werkzeuge.

Normalblechscheren sind echte Klassiker. Hier sind Schneide und Griff aus einem Stück und im Gesenk geschmiedet. Die Schneidkraft ergibt sich aus dem Verhältnis der Schneidenlänge zur Grifflänge. Induktiv gehärtete Schneiden ermöglichen ein sauberes Schnittbild. Die Gewerbeverschraubung ist nachstellbar und lässt sich so nach dem Nachschleifen wieder korrekt einstellen. Das alles macht Normalblechscheren extrem robust und zuverlässig. Sie sind als Ideal-, Figuren- und Durchlaufscheren erhältlich. Ideal- und Figurenscheren werden sowohl rechts- wie auch linksschneidend angeboten.

Ein Bestseller ist beispielsweise die Idealschere D116 mit PVC-getauchten Griffen und die D216 mit lackierten Griffen. Sie sind in den Gesamtlängen 260 und 280 mm beziehungsweise Schneidenlängen von 30 und 34 mm lieferbar und damit für die meisten Aufgaben perfekt geeignet.

HEBELÜBERSETZTE SCHEREN ERFORDERN WENIGER KRAFTAUFWAND

Bei Handblechscheren mit Hebelübersetzung sind die im Gesenk geschmiedeten Scherenköpfe ebenfalls stets an den Schneiden induktiv gehärtet. Das zusätzliche Vergüten gewährleistet auch bei hoher Schneidleistung lange Lebensdauer und gratfreie Schnitte. Der ergonomische Griff verfügt serienmäßig über eine Kunststoffummantelung und einen Abgleitschutz. Beide Teile – Scherenkopf und Griff – sind für sich gelenkig gelagert, so dass sich eine zusätzliche Hebelwirkung ergibt. Dadurch lassen sich Schneidarbeiten mit wenig Kraftaufwand ermüdungsarm ausführen.

Ein besonderes Highlight in diesem Scherensegment ist die Idealschere D39ASS von BESSEY. Denn sie hat in puncto Ergonomie und Langlebigkeit noch mehr zu bieten. So wurde beispielsweise die Grifföffnung nahezu ohne Verlust der Schnittlänge reduziert und der Verschlussriegel zentrisch platziert. Außerdem wurde

FÜR DEN SCHNELLEN SCHNITT

Mit BESSEY Qualität besser schneiden

Obwohl Bleche immer genauer und präziser vorgeschritten geliefert werden können, bleibt das exakte Anpassen vor Ort nie ganz aus. Und genau da bewähren sich durchdachte und auf die Schneidaufgabe angepasste Werkzeuge. Denn sie führen durch saubere Schnitte nicht nur zu besten Ergebnissen, sondern schonen mit der passenden Ergonomie die eigene Kraft und Gesundheit. Das BESSEY Sortiment bietet eine breite Palette von Scheren, um diese und viele weitere Aufgabenstellungen auch per Hand lösen zu können – von den Generalisten bis hin zu Spezialisten.



Normalblechscheren sind als Ideal-, Figuren- und Durchlaufscheren erhältlich. Ideal- und Figurenscheren werden sowohl rechts- wie auch linksschneidend angeboten. (Fotos: BESSEY)



Bei Handblechscheren sind Scherenkopf und Griff für sich gelenkig gelagert, so dass sich eine zusätzliche Hebelwirkung ergibt.



Hochleistungsscheren mit eingesetzten HSS-Schneiden erfüllen höchste Ansprüche.



Bandeisen lassen sich mit der Spezialschere schnell und sicher durchtrennen. Dabei wird das Bandeisen beim Schnitt festgehalten.



Vor allem bei Edelstahlblechen hat sich der Einsatz von Hochleistungsscheren schon oft bezahlt gemacht.

im kompakten Scherenkopf eine Sinterstahleinlage platziert. Sie vermeidet Reibung im Gewerbe und erhöht damit die Standzeit deutlich.

HOCHLEISTUNGSSCHEREN ERFÜLLEN HÖCHSTE ANSPRÜCHE

Hochleistungsscheren mit eingesetzten HSS-Schneiden erfüllen höchste Ansprüche – sowohl an die Standzeit als auch an die Schneidleistung. Sie erzielen im Vergleich zu herkömmlichen Scheren immer die besseren Resultate. Vor allem bei Edelstahlblechen hat sich ihr Einsatz schon oft bezahlt gemacht. Hochleis-

tungsscheren mit eingesetzten HSS-Schneiden sind für alle Anwendungsgebiete und in sämtlichen Scherenvarianten erhältlich – von der Figuren- bis zur Idealschere, als Normalblechscherer oder Handblechscherer mit Hebelübersetzung.

COMBISCHEREN BIETEN EINSATZVIELFALT

Ob im Haushalt, in der Werkstatt oder im Garten – die kompakten Combischeren mit Klingen aus rostfreiem Edelstahl sind einfach universell einsetzbar. Es gibt sie in verschiedenen Ausführungen, die sich u. a. in der Griffbeschaffenheit und Schneidenlänge unterscheiden. So eignen sie sich hervorragend zum Schneiden weicher Werkstoffe wie Pappe, Stoff, Papier und harter Materialien wie dünne Bleche.

Die stabile Combischere D52-2 von BESSEY schneidet sogar bis zu 0,6 mm dicken, kaltgewalzten Stahl.

HAUSHALTS- UND MEHRZWECKSCHEREN BRAUCHT JEDER

Abgerundet wird das Sortiment der BESSEY Schneidwerkzeuge durch Scheren für den alltäglichen Gebrauch. Sie finden überall im Haushalt und bei leichten Renovierungsarbeiten ihren Einsatz. Zu den typischen Aufgaben zählen das Schneiden von Tapete, Verpackungen, Papier, Stoffen und Garn.

Zusätzlich zu den klassischen, robusten Arbeits-, Tapezier- und Nähsscheren gibt es die Mehrzwecksche-

ren D820 und D821 mit komfortablen Weichstoffeinlagen an den Griffaugen.

CUTTERMESSER UND MULTITOOL SIND IM HANDWERK ALLGEGENWERTIG

Die Klingen-Klappmesser DBK von BESSEY begeistern Heimwerker und Profis gleichermaßen. Sie sind in den Griffvarianten Kunststoff, Holz und Aluminium verfügbar. Die Klinge lässt sich schnell ersetzen oder zur Bearbeitung eines anderen Materials austauschen. Somit geht das Schneiden von Teppich, Karton, Kunststoff oder Linoleum leicht von der Hand. Nach der Bearbeitung lässt sich die Feststellklinge über einen Lösehebel rasch wieder einklappen.

Vielseitig einsetzbar, hochwertig verarbeitet und platzsparend – das gilt selbstverständlich auch für das Multitool DBST von BESSEY. Die extra große Schere mit 55 mm Schnittlänge schneidet bequem eine Vielzahl an Materialien. Sechs weitere Werkzeuge bieten zusätzliche Anwendungsmöglichkeiten.

WEITERE SPEZIALISTEN MACHEN DEN UNTERSCHIED

Vervollständigt wird das Angebot durch Goldschmiedescheren, Bandeisenscheren und Spezialwerkzeuge für Spengler und Klempner.

Sie wünschen weitere Informationen zu den BESSEY Schneidwerkzeugen? Dann lohnt sich ein Besuch auf der BESSEY Webseite. Dort finden Sie ausführliche Informationen im Produktbereich oder unter Downloads, wo Ihnen der Themenprospekt „Cleverer Lösungen für Schneidarbeiten“ angezeigt wird. Übersichtlich und reich mit Anwendungsbeispielen bebildert, wird das umfangreiche Schneidtechniksortiment praxisnah vorgestellt. ■

Durch die zusätzliche Hebelwirkung bei hebelübersetzten Scheren lassen sich Schneidarbeiten mit wenig Kraftaufwand ermüdungsarm ausführen.



Die kompakten Combischeren mit Klingen aus rostfreiem Edelstahl sind einfach universell einsetzbar.



Die Klingen-Klappmesser DBK von BESSEY begeistern Heimwerker und Profis gleichermaßen. Vielseitig einsetzbar, hochwertig verarbeitet und platzsparend – das gilt selbstverständlich auch für das Multitool DBST von BESSEY.



Vervollständigt wird das Scherensortiment von BESSEY durch Goldschmiedescheren, Bandeisenscheren und Spezialwerkzeuge für Spengler und Klempner.



Das Besondere am U-Edge Pro ist seine schmale Schleiffläche, die sich an der Außenkante des Werkzeugs befindet. (Fotos: LUKAS-ERZETT)

DIE NEUEN KEHLNAHTPROFIS VON LUKAS-ERZETT

Innovatives Schleifen für perfekte Schweißnähte

LUKAS-ERZETT präsentiert drei innovative Schleifwerkzeuge für die perfekte Bearbeitung von Kehlnähten und mehr: den U-Edge Pro, den V2 Edge und den SLTflex CeramicAd. Zwei absolute Neuheiten und eine bewährte Innovation bieten präzise Lösungen für unterschiedliche Anwendungen. Drei Werkzeuge, eine Mission: Perfekte Ergebnisse. Entdecken Sie, wie LUKAS die Vorstellung dieser Produkte durch ein praktisches Probierset erleichtert.

Die Bearbeitung von Kehlnähten sowie Oberflächen stellt oft hohe Anforderungen an Präzision und Effizienz. Mit dem U-Edge Pro, dem V2 Edge und dem SLTflex CeramicAd bietet LUKAS-ERZETT drei Werkzeuge, die diese Anforderungen übertreffen und dabei durch ihre individuelle Stärke überzeugen. Jedes Werkzeug ist speziell auf bestimmte Anwendungen abgestimmt und sorgt für hervorragende Ergebnisse.

U-EDGE PRO: EINE INNOVATION FÜR HÖCHSTE PRÄZISION

Der U-Edge Pro von LUKAS-ERZETT setzt neue Maßstäbe in der Schweißnahtbearbeitung. Diese Innovation wurde speziell entwickelt, um kompromisslos präzise und effiziente Ergebnisse zu liefern. Dank seines mehrfach gewickelten Schleifleins garantiert der U-Edge Pro eine gleichbleibend hohe Abtragsleistung und sorgt bis zum letzten Schleifkorn für exzellente Ergebnisse.



Umfassende Informationen zum Kehlnaht-Probierset.

Das Besondere am U-Edge Pro ist seine schmale Schleiffläche, die sich an der Außenkante des Werkzeugs befindet. Im Gegensatz zu herkömmlichen Schleiftellern, bei denen der Abtrag über eine große Fläche verteilt ist, ermöglicht der U-Edge Pro eine punktgenaue Bearbeitung direkt auf der Kehlschweißnaht. Dadurch lassen sich selbst kleinste Korrekturen präzise durchführen, ohne angrenzende Oberflächen zu beschädigen. Dies macht ihn zur idealen Lösung für Anwendungen, die höchste Genauigkeit erfordern.

Ein weiteres Merkmal des U-Edge Pro ist der integrierte Flankenschutz, der das Werkstück zuverlässig vor Beschädigungen schützt und ein sauberes, präzises Arbeiten ermöglicht. Ob reine Verrundung der Kehlnaht oder Korrekturschliff einer Wurzelnaht, der U-Edge Pro ist vielseitig einsetzbar und bewährt sich auf nahezu jeder Schweißnaht.

Seine hohe Standzeit macht den U-Edge Pro zu einem langlebigen Werkzeug für anspruchsvolle Anwen-

dungen. Er ersetzt herkömmliche Schruppscheiben und Schleifteller und bietet eine wirtschaftliche sowie ergonomische Alternative, die den Schleifprozess effizienter und komfortabler gestaltet.

V2 EDGE CERAMICAD: ROBUSTHEIT FÜR ANSPRUCHSVOLLE ANWENDUNGEN

Der V2 Edge CeramicAd ist die erste Wahl, wenn es um hohe Abtragsleistung bei gleichzeitiger Präzision geht. Er bringt alle bekannten Vorteile des V2 Powers mit, ist aber flexibler und bietet sich damit perfekt für die Kehlnahtbearbeitung an. Seine kompakte Form ermöglicht eine mühelose Handhabung, ohne dabei Kompromisse bei der Leistung einzugehen.

Als Alleinstellungsmerkmal ist dabei seine Bearbeitungsfähigkeit über die Außenkante hervorzuheben. Dadurch lässt sich dieser innovative Schleifteller einsetzen wie eine Schruppscheibe. Dieses Werkzeug wurde speziell für harte Materialien wie vergütete Stähle und beschichtete Oberflächen entwickelt und überzeugt durch seine außergewöhnliche Robustheit und Langlebigkeit.

Ein besonderes Merkmal des V2 Edge CeramicAd ist sein innovatives Trägermaterial aus Glasgewebe, das für eine optimale Balance zwischen Stabilität und



Das Kehlnaht-Probierset auf Youtube.

Flexibilität sorgt. Dies garantiert ein fehlerfreies Schleifen selbst auf anspruchsvollen Werkstücken. Zudem gewährleistet die Sichellamellenform eine erhebliche Reduzierung von Lärm und Vibrationen um bis zu 50 Prozent, was den Arbeitskomfort erheblich steigert.

Ein weiterer Vorteil des V2 Edge CeramicAd ist seine gleichbleibend hohe Schärfe, die durch ein innovatives Lamellensystem erreicht wird. Selbst bei intensivem Gebrauch sorgen frische Lamellen kontinuierlich für eine präzise Bearbeitung. Seine kompakte Bauweise macht ihn besonders effektiv bei der Bearbeitung von komplexen Bauteilen und schwer zugänglichen Stellen.

SLTFLEX CERAMICAD: FLEXIBILITÄT FÜR SCHWER ZUGÄNGLICHE STELLEN

Der SLTflex CeramicAd ist die optimale Wahl für anspruchsvolle Schleifarbeiten an unebenen Oberflächen und schwer zugänglichen Stellen. Dank seiner hohen Flexibilität passt sich der Schleiflamellenteller perfekt an komplexe Geometrien an und bietet eine hervorragende Abtragsleistung, selbst in engen oder verwinkelten Bereichen.

Mit seiner innovativen patentierten Lamellenform reduziert der SLTflex CeramicAd effektiv Lärm und Vibrationen um bis zu 50 Prozent, was den Arbeitskomfort erheblich verbessert und präzisere Ergebnisse ermöglicht. Der mehrlagige Schleifbelag sorgt für eine langanhaltende Schärfe, sodass eine konstante Leistung über die gesamte Nutzungsdauer gewährleistet ist.

Ein weiteres herausragendes Merkmal des SLTflex CeramicAd ist seine radiale bis stirnseitige Nutzbarkeit, die ein besonders gleichmäßiges Schliffbild im Übergang von Material und Schweißnaht ermöglicht. Dies macht ihn zur perfekten Alternative zu herkömmlichen

Das Kehlnaht-Probierset bietet die einfache Möglichkeit der Kundenansprache und die Testmöglichkeit durch die Anwenderinnen und Anwender.

Schruppscheiben, insbesondere wenn es um höchste Qualitätsansprüche in der Oberflächengüte geht.

DAS PROBIERSET VON LUKAS

Effizient testen, perfekt entscheiden: Das Probierset wurde entwickelt, um Anwendern eine möglichst einfache und effektive Möglichkeit zu bieten, die für sie passenden Werkzeuge zu finden. Jede Anwenderin und jeder Anwender hat individuelle Anforderungen an die Bearbeitung von Kehl Nähten und Oberflächen. Das Probierset vereint drei leistungsstarke Werkzeuge, die alle relevanten Anwendungsbereiche abdecken und eine differenzierte Testung ermöglichen.

Ob es um Präzision, Flexibilität oder Robustheit geht – mit dem Set kann jeder das Werkzeug finden, das perfekt zu seinen Bedürfnissen passt. Indem Anwender alle drei Werkzeuge ausprobieren können, treffen sie eine fundierte Entscheidung und finden schnell den für sie passenden „Kehl nahtprofi“. Diese praxisnahe Herangehensweise spart Zeit und bietet eine ideale Lösung für die häufig komplexen Anforderungen bei der Bearbeitung von Schweißnähten und Oberflächen.

INFORMATIONEN FÜR DEN HANDEL

Das Probierset von LUKAS bietet vor allem Händlern die Möglichkeit, ihren Kundinnen und Kunden eine praktische Testlösung anzubieten. Indem Anwender



alle drei Werkzeuge ausprobieren können, finden sie je nach Anwendung schnell die ideale Lösung für ihre individuellen Anforderungen. Egal ob für Kehl Nähten oder breitere Anwendungen wie Oberflächenbearbeitung – mit dem Set findet jeder Anwender das für ihn passende Werkzeug.

Der Vertrieb von LUKAS-ERZETT steht dem Handel dabei als Ansprechpartner für weitere Informationen zur Verfügung. Sollten sich Kunden bereits für einen „Liebling“ entschieden haben, sind alle drei Werkzeuge jederzeit auch einzeln über den Onlineshop oder den persönlichen Ansprechpartner bei LUKAS bestellbar.

SONDERLÖSUNGEN FÜR JEDEN ANWENDUNGSFALL

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

JETZT DURCHSTARTEN MIT DEN KEHLNAHTPROFIS

Die neuen Schleifwerkzeuge von LUKAS-ERZETT setzen neue Maßstäbe in der Schweißnaht- und Oberflächenbearbeitung. Durch das praktische und für die Kundenkommunikation perfekt einsetzbare Kehl naht-Probierset hat der Handel die Chance, seinen Kundinnen und Kunden die Werkzeuge zum Testen bereitzustellen und sie so von der Qualität und Vielseitigkeit dieser Werkzeuge zu überzeugen.

Weitere Informationen finden Sie auf der Landingpage unter www.lukas-erzett.com/de/kehl naht-schleif-scheiben-set-profis oder über den Vertrieb. Die Kehl nahtprofis von LUKAS-ERZETT freuen sich auf Ihre Anfrage. ■



Der SLTflex CeramicAd ist die optimale Wahl für anspruchsvolle Schleifarbeiten an unebenen Oberflächen und schwer zugänglichen Stellen.



Der V2 Edge CeramicAd ist die erste Wahl, wenn es um hohe Abtragsleistung bei gleichzeitiger Präzision geht. Als Alleinstellungsmerkmal ist dabei seine Bearbeitbarkeit über die Außenkante hervorzuheben.



Der Kombi-Maschinengewindebohrer ist als Einzelware oder als Set erhältlich - unbeschichtet oder veredelt mit der Runatec-Beschichtung. (Fotos: Ruko)

schnitt und als finaler Arbeitsgang das Entgraten bzw. Senken, wobei beim Rücklauf das Gewinde zusätzlich auch noch gesäubert wird.

Auf Basis intern gemessener Zeiten in den Anwendungsversuchen verspricht Ruko in professionellen Einsätzen eine Zeitersparnis von bis zu 20 Prozent gegenüber dem bis dato klassischen Arbeitsprozess.

Analog zu beinahe allen Werkzeugen der Ultimatecut Linie garantiert die Ruko-eigene Runatec-Beschichtung eine Verdoppelung der Standzeit und eine nochmals vereinfachte und kräfteschonendere Zerspanung auch anspruchsvoller Materialien.

„Mit unserem neuen Kombi-Maschinengewindebohrer erweitern wir unser Portfolio um ein Werkzeug, das sowohl durch Effizienz als auch durch Vielseitigkeit überzeugt. Es ist die ideale Lösung für professionelle Anwenderinnen und Anwender, die in ihrer täglichen Arbeit ein äußerst hochwertiges, langlebiges und schnelles Werkzeug benötigen“, so Rolf Herzog, Leiter Marketing und Produktmanagement bei Ruko.

Hergestellt aus Schnellarbeitsstahl (HSS) können Bleche und Metallplatten zwischen fünf bis zehn Millimeter (maximale Materialstärke von 1 x M (z. B. M10 = 10 mm Materialstärke), mit den Gewindegrößen metrisch drei bis zehn zerspannt werden. Dank des Bit-Schaftes (1/4-Zoll-Hexschaft) mit seinen sechs Flächen erfolgt eine optimale Kraftübertragung ohne Durchrutschen im Bohrfutter. Der schnelle Einsatz im Bohrfutter und Ständerbohrmaschinen mit Drei-Backenfutter sowie allen gängigen Bit-Aufnahmen kompatibel. ■



Drei Arbeitsgänge mit einem Werkzeug: Bohren, Gewindeschneiden, Entgraten.

BOHREN, GEWINDESCHNEIDEN, ENTGRATEN

Ganz einfach ohne Werkzeugwechsel

Mit dem neuen Ultimatecut Kombi-Maschinengewindebohrer von Ruko erhalten Anwenderinnen und Anwender ein Werkzeug, mit dem Arbeitsprozesse deutlich verkürzt und mit höherer Profitabilität erledigt werden können. Der von den Holzgerlinger Ingenieuren komplett neu entwickelte Kombi-Maschinengewindebohrer ermöglicht drei Anwendungen – nämlich Bohren, Gewindeschneiden und das nachgelagerte Entgraten – in nur einem einzigen Arbeitsgang.

Übersetzt auf den Arbeitsalltag bedeutet das maximale Effizienz ohne zeitfressende Werkzeugwechsel bei gleichzeitig maximaler Flexibilität durch die Einsatzmöglichkeit, sowohl in Ständerbohrmaschinen wie auch mit handgeführten Akku-Bohrschraubern.

Den ersten Arbeitsschritt, das Kernlochbohren, vereinfacht die innovative Flowstep Spitze. Konstruktiv aufgebaut wie ein klassischer Stufenbohrer, werden damit die verschiedenen Durchmesser bis zum End-

durchmesser stufenweise zerspannt. Die Vorteile dabei: Kein Abrutschen und ein präzises, punktgenaues Ansetzen. Der speziell entwickelte Hinterschliff garantiert dabei den nahtlosen und kontrollierten Übergang auf die jeweils nachfolgenden Stufen, was einen leichtgängigen, kraftsparenden und in jeder Phase kontrollierten Bohrvorgang zur Folge hat.

Im direkten Anschluss und ohne Wechsel von Bohrwerkzeug auf Gewindeschneider erfolgt der Gewinde-

Die Ruko-eigene Runatec-Beschichtung garantiert eine Verdoppelung der Standzeit.

Die innovative Flowstep Spitze vereinfacht den ersten Arbeitsschritt.





Mit dem Aeroxx 750 steigt Electrostar/Starmix in die Produktklasse der Bauluftreiniger ein. (Fotos: Electrostar GmbH)



Neue Produktklasse für saubere Luft auf der Baustelle

Mit dem Aeroxx 750 hat Electrostar/Starmix einen innovativen Bauluftreiniger entwickelt und damit ein neues Produktsegment im Portfolio. Das kompakte Gerät sorgt mit einem Hepa H13 Filter für saubere Luft bei staubintensiven Arbeiten und ist sowohl im Umluft- als auch im Unterdruck-Betrieb einsetzbar. Der Neuzugang im Portfolio weist die beste Luft-Umwälzleistung seiner Klasse auf.

„Kommt es zur intensiven Staubentwicklung auf Baustellen, besteht Gefahr für die Gesundheit – selbst wenn Atemschutzmasken und Entstauber verwendet werden“, sagt Florenz Stetter, Leiter Produktmanagement bei Electrostar/Starmix. In diesem Fall ist der Einsatz eines Bauluftreinigers angeraten. Dieser

schützt die Gesundheit. Zugleich verringert sich der Reinigungsaufwand nach den Bauarbeiten. „Wir freuen uns, mit dem Aeroxx 750 eine innovative Lösung an den Start zu bringen und so unser Sortiment im Bereich Staub- und Gesundheitsschutz passgenau zu ergänzen“, sagt Stetter.

Insbesondere die häufig bei Bauarbeiten anfallenden Beton-, Gips- und Hartholzstäube stellen eine große gesundheitliche Gefahr dar: Beim Einatmen geraten sie direkt in die Lunge und können langfristig gesundheitliche Probleme verursachen. Der Hepa H13-Hauptfilter ist mit einer Filtrationsleistung von 99,95 Prozent auch diesen Problemstäuben gewachsen. Dabei entfernt ein Vorfilter Grobschmutz und größere Staubpartikel. Dies

schützt den Hepa-Hauptfilter vor Beschädigungen und verlängert dessen Lebensdauer erheblich. Zudem bleibt die Luftreinigungsleistung so auch bei längeren Arbeiten konstant. Beide Filter können ohne Werkzeugeinsatz getauscht werden. Pro 13m² wird die Luft 15 Mal in der Stunde umgewälzt, insgesamt 750m³ pro Stunde. Damit verfügt der Aeroxx 750 über die beste Umwälzleistung seiner Geräteklasse.

Mit einer Netzleitungslänge von 3 m, einem Gewicht von 10,5 kg (ohne Zubehör) und der kompakten Abmessung von 35x38x41 cm kann der Aeroxx 750 flexibel eingesetzt werden. Bei Bedarf sind mehrere Geräte über eine integrierte Steckdose miteinander koppelbar, um ein erhöhtes Reinigungsvolumen für größere Räume zu erhalten. Alternativ können an der Steckdose auch Baugeräte angeschlossen werden. Als ergänzendes Zubehör für den Aeroxx 750 ist ein jeweils separater Zu- und Abluftschlauch erhältlich. Dadurch kann die Luft auch über größere Entfernungen angesaugt und abgeführt werden. ■

Milwaukee®

M18 FUEL AKKU-KREISSÄGE

DIE NEUE GENERATION – FÜR MEHR
LEISTUNG, PRÄZISION & FLEXIBILITÄT

- ✓ 6.000 U/Min.
- ✓ 190-mm-Sägeblatt mit einer Schnitttiefe von 68 mm
- ✓ Bis zu 50° Neigung möglich

milwaukeetool.de @MILWAUKEETOOLDACH



Schleifmittel für Profis

Mit der neuen Produktlinie Superior Grind bietet die Heller Tools GmbH eine umfassende Auswahl an Schleifmitteln auf Unterlage, die speziell für professionelle Anwendungen entwickelt wurden. In Kombination mit den Diamantwerkzeugen, Kunstharztrennscheiben und Schleifscheiben baut Heller das Sortiment zum Schleifen und Trennen weiter aus.

Die Superior Grind Blattscheiben sind speziell für den professionellen Einsatz konzipiert und bieten herausragende Leistung bei der Bearbeitung von Holz, Metall, Farbe und dem Trockenbau. Die kletthaftenden Blattscheiben sind für Exzenterschleifer erhältlich und überzeugen ebenfalls auf Trockenbauschleifern. Sie

Für vielseitige Anwendungen und eine einfache Handhabung präsentiert Heller Tools das Superior Grind Schleifmittel auf einer praktischen 20 Meter Rolle mit Papierunterlage. (Fotos: Heller Tools)



tragen das Material schnell und effektiv ab, ohne die Oberfläche zu beschädigen. Die universelle Multilochung sorgt dabei in Verbindung mit einem geeigneten Staubsauger für optimale Schleifstaubabfuhr.

Darüber hinaus umfasst die neue Produktlinie das Superior Grind Dreieck Schleifmittel. Mit der Kletthafung eignen sie sich ideal für Deltaschleifer. Hellers dreieckiges Schleifmittel ermöglicht präzises Schleifen in schwer zugänglichen Bereichen. Die optimale Kombination aus Unterlage, Bindung, Korn, Streuung und schleifaktiver Beschichtung garantieren eine besondere Widerstandsfähigkeit und Langlebigkeit.

Für Schwingschleifer und Trockenbauschleifer stehen die Superior Grind Streifen zur Verfügung. Auch hier ermöglicht die maschinenabgestimmte Lochung eine Verwendung für die verschiedenen Arbeitsanwendungen. Zusätzlich bietet Heller Tools die Superior



Für Schwingschleifer und Trockenbauschleifer stehen die Superior Grind Streifen zur Verfügung.

Grind Schleifbögen, die sich ideal für den Nassschliff eignen. Die breite Auswahl von groben bis feinen Körnungen ermöglicht die Anpassungen an verschiedene Schleifanwendungen.

Für vielseitige Anwendungen und eine einfache Handhabung präsentiert Heller Tools das Superior Grind Schleifmittel auf einer praktischen 20 Meter Rolle mit Papierunterlage. Sie bieten eine breite Palette an Körnungen, die sich für Stahl, Hartholz und Gipskarton eignen und sich aus dem Transportkarton benutzerfreundlich abrollen lassen. Abgerundet wird die Superior Grind Produktlinie mit dem Schleifschwamm. Dieser eignet sich sowohl für den Trocken- als für den Nassschliff. ■

Abgerundet wird die Superior Grind Produktlinie mit dem Schleifschwamm.

Neue Drehmoment-Schraubendreher

Für die professionelle und präzise Arbeit hat Hazet mit den mit 1/4" Bit Drehmoment-Schraubendrehern der Systeme 6004CT in gerader Ausführung und 6005CT mit Quergriff-Griff die perfekten Problemlöser entwickelt. Die Drehmenteinstellung ist dank einer großen und eindeutigen Ziffernanzeige hervorragend ablesbar. Die Knarrenfunktion mit Freilaufmechanismus lässt sich schnell umstellen zwischen den Positionen links, rechts und fest. Das ermöglicht dem Anwender ein reibungsloses Nachfassen in einem beliebigen Nachfasswinkel beim Lösen und Anziehen von Verschraubungen, insbesondere auch bei beengten Bauräumen. Durch einen kleinen 36°-Auslöswinkel mit ergonomischem Auslöseverhalten und einem deutlich hörbaren Signal erfolgt der Drehmomentgenaue Schraubvorgang intuitiv.

Der komfortable 1/4" Innensechskant Bithalter arretiert die Bits sicher durch seinen Schnellverschluss auch ohne Betätigung der Hülse. Die Entnahme des Bit geschieht durch einfaches Zurückziehen und wieder Nach-vorne-Schieben der Hülse und gewährleistet so einen schnellen Bitwechsel mit nur einer Hand.



Alle Drehmoment-Schraubendreher der Serien 6004CT und 6005CT verfügen über eine individuelle Seriennummer und werden mit Kalibrierschein ausgeliefert. (Foto: Hazet)

Die Drehmomente sind präzise einstellbar von 0,02 Nm bis 10 Nm (je nach Serie und Modell), bei einer Auslösegenauigkeit von $\pm 6\%$ vom eingestellten Wert. Schloss-Symbole zeigen gut sichtbar den entsprechenden Verriegelungszustand an. Die Drehmoment-Schraubendreher sind nach DIN EN ISO 6789-2:2017 in Betätigungsrichtung „Rechts“ kalibriert. Das Lösen von Schrauben in Betätigungsrichtung „Links“ ist ohne Drehmomentbegrenzung möglich und sorgt so für 100 Prozent Löse-Power. ■

VORSCHAU ►► PROFIBÖRSE 2/2025

Handwerkzeuge

Die Herkunftsbezeichnung „Made in Germany“ ist bei Handwerkzeug nach wie vor gefragt, dient sie doch auch als ein Qualitätsmerkmal. Aber wie steht es um ein „Made in Europe“, welche Rolle spielt die Herkunft und wie wichtig sind die Faktoren Preis und Qualität für die Zielgruppe der Handwerkerinnen und Handwerker. Diesen Fragen gehen wir im Schwerpunktthema der kommenden ProfiBörse nach. Und selbstverständlich fehlen dabei auch die aktuellen Neuheiten und Sortimentsergänzungen nicht.



FOTO: KNIPFEX

Die ProfiBörse 2/2025 erscheint am 29. April 2025

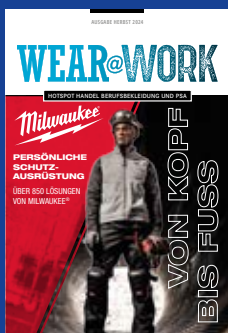
Wichtige Termine ProfiBörse 2025

	Anzeigenschluss	Druckunterlagenchluss	Erscheinungstermin
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

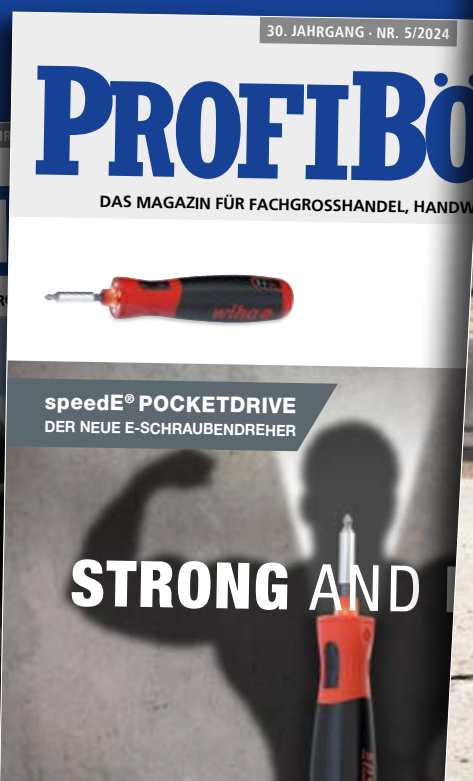
Media & Service Büro Bernd Lochmüller
Bleichstraße 77a, 33607 Bielefeld
Tel. (05 21) 400 21-0
E-Mail: info@fz-profiboerse.de
Internet: www.fz-profiboerse.de

Ihr Ansprechpartner:
Bernd Lochmüller
Tel. (0171) 610 26 78



**JETZT SCHON
VORMERKEN:
WEAR@WORK 1/2025**

erscheint zusammen mit Profibörse 2/2025 am 29.04.2025.
Jetzt buchen – Anzeigenschluss ist der 02.04.2025



**Seit 100 Jahren vom
Handwerk inspiriert.
Wir sagen: Danke.**

FESTOOL



**Willkommen zu den
nächsten 100 Jahren!**

100
1925 — 2025

festool.de