

PROFITBÖRSE

DAS MAGAZIN FÜR FACHGROSSHANDEL, HANDWERK & INDUSTRIE


LUKAS
lukas-erzett.com

VIELSEITIG

Einfache Handhabung,
professionelle Oberflächen-
bearbeitung und maximale
Effizienz.



PSG & PSR

SELBSTSPANNENDE SCHLEIFBLÄTTER

NEU



EFFIZIENTER

Schleifen mit
flexiblen Werkzeugen

NEXT LEVEL INNOVATIONS.

► **SCHWERPUNKT**

Schleifen – Trennen –
Oberflächenbearbeitung

► **HANDEL**

Loslassen, um
Größeres zu erreichen

► **HANDEL**

Unterstützung bei
der Kommunikation

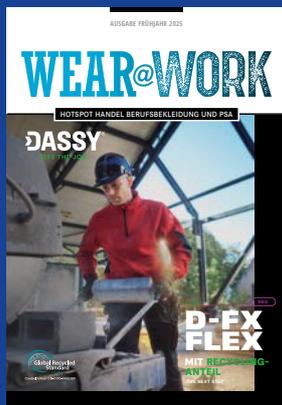
Wichtige Termine ProfiBörse 2025

	Anzeigenschluss	Druckunterlagenchluss	Erscheinungstermin
NR. 4/25	30.07.2025	01.08.2025	22.08.2025
NR. 5/25	29.09.2025	01.10.2025	24.10.2025
NR. 6/25	19.11.2025	21.11.2025	12.12.2025

PROFIBÖRSE

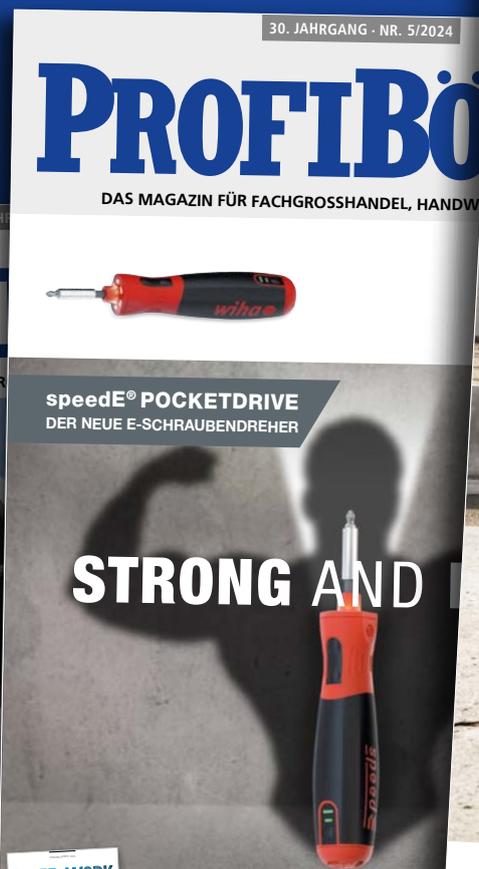
Media & Service Büro Bernd Lochmüller
Bleichstraße 77a, 33607 Bielefeld
Tel. (05 21) 400 21-0
E-Mail: info@fz-profiboerse.de
Internet: www.fz-profiboerse.de

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



**JETZT SCHON
VORMERKEN:
WEAR@WORK 2/2025**

erscheint zusammen mit Profibörse 5/2025 am 24.10.2025.
Jetzt buchen – Anzeigenschluss ist der 29.09.2025



► **SCHWERPUNKT**
Befestigungstechnik

► **MESSEN**
Startklar für die BAU

► **HANDEL**
Köstne

► **HANDEL**
Den

Mit Bauchgefühl und KI



Ohne KI geht heute nichts mehr. Kein Unternehmen darf mehr ohne arbeiten, keine Strategie ohne entwickelt und kein Prozess ohne sie gesteuert werden. Und auch kein Kongress kommt ohne das Thema aus, kein Newsletter und kein Diskussionsforum. Da wird dann abgewogen und erörtert, welche KI für wen die passende Leistung liefert und die gewünschte Entlastung generiert. Was passt am besten in die bestehende IT-Struktur, was hilft am besten bei der Social Media-Kommunikation

und wie lassen sich die Mitarbeitenden damit am besten führen und die HR-Aufgaben erledigen, sind die Fragen, mit denen sich Unternehmerinnen und Unternehmer zu beschäftigen haben.

Dies, wie auch die Abwägung der ethischen Grenzen von KI, sind alles wichtige Fragen und Themen, über die gesprochen und die geklärt werden müssen, um Prozesse zu verschlanken und die Effektivität zu erhöhen. Aber, so die Frage unseres Gastkommentators in dieser Ausgabe, ist das nicht der zweite Schritt vor dem ersten – oder gar Schritt drei, nachdem Grundlegendes geklärt worden ist. Das Anliegen unseres Gastkommentators: Den Blick für die grundlegende unternehmerische Entscheidung schärfen, die getroffen werden muss, wenn man dann gerne auch mit Hilfe von KI anschließend erfolgreich agieren will. Strategie und Struktur müssen „geregelt“ sein, und das gerne auch mit Emotion und Bauchgefühl, aber nie ohne Zahlen und realistische Szenarien – wobei hier die KI ja schon helfen kann. (Den Gastkommentar finden Sie ab Seite 4.)

Wir haben einige Beispiele für unternehmerische Entscheidungen in dieser Ausgabe zusammengetragen: Da geht es um den Verkauf des Familienunternehmens und die damit verbundenen Überlegungen, das langjährige Engagement in einem Ehrenamt und die damit verbundenen Belastungen und Möglichkeiten, um die Ausdehnung des Geschäftes über Branchengrenzen und Sortimentsbereiche hinaus oder um, ja, die Einführung eines KI-gestützten Systems. Zu diesen exemplarischen Eindrücken aus dem Handel kommen auch Beispiele aus dem Herstellerumfeld mit Entscheidungen zur Marke, zum Ausbau der Servicequalität und zur Produktoptimierung.

Im PVH müssen täglich Entscheidungen getroffen werden, nicht immer grundlegender und existenzieller Art, aber durchaus von mehr oder weniger Tragweite. Nach meinen vielen Jahren in der Branche bin ich dabei immer wieder neu beeindruckt, wie die Entscheider in den Handelshäusern diese Anforderungen meistern, mit hoher strategischer Kompetenz, Flexibilität und Analysefähigkeit – und mit Ohr und Herz für die Mitarbeitenden. Deshalb bleibt es weiter interessant, dabei zu sein.

In diesem Sinne, herzlichst

HARTMUT KAMPHAUSEN



MEIN KOFFER

immer parat.

NEU
IHR BÜRO
FÜR
UNTER-
WEGS



PARAGO MobileOffice

Jetzt entdecken auf
www.parat.de



PARAT®

DER KOFFER

INHALT

AKTUELL

GASTKOMMENTAR

Jan Gerd Borgmann: PVH in der Zukunft – vorwärts oder rückwärts? 4

HANDEL

Werkzeug Weber wird Teil der Wemag 8

Im Gespräch mit Dr. Paul Kellerwessel 10

Aktions- und Zusatzsortimente einfach gemacht 11

Hilfreiche Automatisierung 12

UNTERNEHMEN

Fischer mit digitaler Nähe zum Kunden 14

WARENWIRTSCHAFT

Neue E-Commerce-Perspektiven 6

SCHWERPUNKT SCHLEIFEN – TRENNEN – OBERFLÄCHENBEARBEITUNG

Lukas Erzett: Optimale Schleifleistung und schnelle Werkzeugwechsel 16

Pferd Tools: Bereit sein für die Zukunft 18

Rhodium Abrasives: Alles für die Produktsicherheit 20

Tyrolit: Der entscheidende Vorteil 22

WERKZEUG & MASCHINEN

PRODUKTTHEMA WERKZEUG-LAGERUNG UND -TRANSPORT

Mobilität und Kontrolle vor Ort und unterwegs 23

Frische Ideen für Werkstatt und Spind 26

Beratungs-Kompetenzfeld I: Nilfisk – Ein verlässlicher Partner für wirksames Staubmanagement 28

Beratungs-Kompetenzfeld II: Flex – Sauger für alle Fälle 30

NEUHEITEN

Wera: Ideen vom Spezialisten 32

Produkte fürs Messen 34

RUBRIKEN

Editorial 3

Impressum 6

Vorschau 34

DIE ENTSCHEIDENDE FRAGE

PVH in der Zukunft – vorw

GASTKOMMENTAR VON JAN GERD BORGSMANN, INHABER DER BAUPART GMBH (BOTTRUP) UND AUFSICHTSRATSVORSITZENDER DER RICHARD KÖSTNER AG (NEUSTADT A.D.AISCH).

Meine Ausführungen schließen sich an den Gastkommentar von Prof. Dr. Dirk Morschett in der Ausgabe 5/2024 an.

Wir leben in einer Zeit beachtlicher Veränderungen: gesellschaftliche Errungenschaften sind infrage gestellt und die Wirtschaft verändert sich rapide. Dies gilt für weite Teile der Welt, aber auch für Deutschland ganz allgemein sowie das engere Umfeld des Fachhandels. In diesem Kommentar soll lediglich die Situation der PVH-Unternehmen betrachtet werden.

Im späten 19. Jahrhundert entstand der PVH als Folge von Industrialisierung und beachtlichem Wirtschaftswachstum während der wilhelminischen Ära. Viele Industrieunternehmen wuchsen schnell und spezialisierten sich zunehmend in technischer Hinsicht. Sie hatten große Schwierigkeiten mit der Materialversorgung und konnten keinen Überblick über ihre Beschaffungsmärkte gewinnen. Man brauchte qualifizierte Zulieferer mit beratender Funktion, die es bis dahin nicht gegeben hatte. Der neue PVH war die Lösung dieses Problems.

Erstmals in den 20er Jahren des letzten Jahrhunderts wurde der PVH ein Gegenstand wissenschaftlicher Betrachtungen. Zu dieser Zeit entstand die Bezeichnung Produktionsverbindungshandel. Die 50er bis 70er Jahre waren die große Zeit des PVH. Nicht nur als Zulieferer der Industrie, sondern vor allem auch als Versorger des stark wachsenden baunahen Handwerks erfüllte er eine wichtige Funktion innerhalb der deutschen Nachkriegswirtschaft. 1956 beschrieb der Münchener Professor Robert Nieschlag in seiner wegweisenden Schrift „Strukturwandlungen im Großhandel“ erstmalig wissenschaftlich die exakte Funktion des PVH. In den 70er Jahren sprach man von Produktionsverbindungsgroßhandel (PVGH) um deutlich zu

machen, dass es diese Form des Handels auf der Beschaffungsseite und auf der Absatzseite mit produzierendem Gewerbe zu tun hat.

Heute ändert sich vieles, das für den PVH in der bisherigen Form grundlegend ist. Nur die wichtigsten Veränderungen sollen hier genannt werden:

→ Die Beschaffung erfordert zunehmende Betriebsgröße.

→ Mittelständische Industrieunternehmen reduzieren die Nachfrage an Fachberatung, da es neue Wege der Informationsbeschaffung gibt. Gleichzeitig wächst die Anforderung, Prozesse miteinander zu vernetzen.

→ Veränderte Logistik erlaubt vielen Kunden nationale und weltweite Beschaffung.

→ Große Hersteller von Markenartikeln entwickeln neue Vertriebskonzepte und umgehen den Großhandel.

→ Baunahe Handwerksbetriebe mutieren vom Produzenten zum Montageunternehmen.

→ Endkunden handwerklicher Leistungen erwarten ein Komplettpaket von Produkten verbunden mit umfangreichen Dienstleistungen, die man bislang im Handwerk oder im Einzelhandel verortet hat.

Medial sind Fragen des Strukturwandels im Einzelhandel, Transformation der Innenstädte und Fragen des Außenhandels die bestimmenden Handelsthemen. In der öffentlichen Diskussion findet der Großhandel und insbesondere der PVH kaum statt. Dies ist bemerkenswert, da der PVH nach wie vor beachtliche Marktbedeutung hat und zugleich vor elementaren Problemen steht.

Der PVH muss viele Probleme gleichzeitig angehen: Vertrieb über Online-Kanäle, Umgang mit sozialen Medien, Optimierung interner und externer Prozesse,

TITEL



Die selbstspannenden Schleifblätter PSG und PSR von LUKAS-ERZETT vereinen präzise Schleifleistung mit maximaler Anwenderfreundlichkeit und Effizienz. Dank innovativer Selbstspann-Technologie lassen sie sich schnell und werkzeuglos montieren. Das schafft einen spürbaren Mehrwert und unterstützt reibungslose Arbeitsabläufe ohne Zeitverlust. Ob universelle Schleif- und Entgratarbeiten oder die Bearbeitung schwer zerspanbarer Metalle und Legierungen: die selbstspannenden LUKAS-Schleifblätter PSG und PSR decken ein breites Anwendungsspektrum ab und sorgen für erstklassige Ergebnisse.

wärts oder rückwärts?

Nachfolge und Finanzierung. Aber vor allem und zuerst muss der PVH sich fragen, ob es noch einen Platz für ihn gibt und wenn ja, wo dieser Platz ist.

Es ist zu unterstreichen, dass – wie Prof. Morschett es fordert – Lösungen für die wichtigen Fragen von Fachkräftemangel, Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Verbundgruppen gefunden werden müssen. Geeignete Lösungen können jedoch nur gefunden werden, wenn ein zukunftsfähiges Geschäftsmodell vorhanden ist. Dieses wiederum kann nur erarbeitet werden, wenn Klarheit über das Selbstverständnis des Unternehmens und die Perspektiven der Inhaberfamilie bestehen.

Der erste Schritt in eine erfolversprechende Zukunft erfordert die Bereitschaft der Inhaberfamilie, eine längerfristige Perspektive einzunehmen. Hier sind einige wichtige Entscheidungen, die seitens der Gesellschafter zu beantworten sind:

- Ist das Marktsegment, in dem wir uns heute befinden, auch morgen noch da oder müssen wir uns eine neue Nische suchen?
- Wie sind die Erwartungen der Inhaberfamilie in Bezug auf die Unternehmensführung und die Rolle des Unternehmens im Umfeld von Branche und Gesellschaft?
- Wie ist es um die Kapitalstärke bestellt? In welchem Umfang stehen Finanzmittel für Investitionen zur Verfügung?

Am Schluss meiner Ausführungen möchte ich den Versuch wagen, drei mögliche Perspektiven zu skizzieren, aus denen sich Strategien entwickeln lassen:

Vorwärts-Integration: In einigen Marktsegmenten bietet es sich an, Leistungen anzubieten, die bislang von eigenen Kunden erbracht wurden. Zwei solche Segmente sind die Märkte für Sicherheitstechnik und für Bauelemente. Hier gibt es eine große gewerbliche



Jan Gerd Borgmann, Inhaber der Baupart GmbH (Bottrop) und Aufsichtsratsvorsitzender der Richard Köstner AG (Neustadt a.d.Aisch). (Foto: Borgmann)

Kundschaft, die eine Komplettleistung nachfragt. Neben Lieferung werden auch umfangreiche Planung und Montage erwartet. Wer sich für diesen Weg entscheidet, wird in Zukunft kein klassischer PVH-Händler mehr sein.

Rückwärts-Integration: Es kann sinnvoll sein, Leistungen der vorangehenden Wirtschaftsstufe in das eigene Unternehmen einzubeziehen. Man stellt Produkte im eigenen Unternehmen her oder lässt sie produzieren und kreiert eine Marke. Damit wird der Händler zum Hersteller oder zum Quasi-Hersteller. Das Unternehmen gewinnt Kontrolle über Produktqualität und Markenbildung. Unabhängigkeit von starken Herstellermarken und Abgrenzung von Wettbewerbern aus dem Handel können erzielt werden. Aufgrund der beachtlichen Investitionskosten und Risiken kommt

dieser Weg nur für große Unternehmen in Betracht. In den PVH-Bereichen Haustechnik und Werkzeug gibt es diverse erfolgreiche Beispiele für diesen Weg. Wer sich für diesen Weg entscheidet, verlässt ebenfalls den traditionellen PVH-Pfad.

Segmentierung und Spezialisierung: Ein dritter Weg ist die Spezialisierung auf ein enges und zugleich tiefes Produktportfolio für eine homogene Kundengruppe. Dieser Weg ermöglicht sehr klare Prozesse, eine fokussierte Logistik und ermöglicht tiefen Einblick in die Erfordernisse der ausgewählten Kundengruppe. Zugleich wird das Unternehmen abhängig von der wirtschaftlichen Entwicklung dieser Kundengruppe.

In vielen Fällen haben sich PVH-Händler in den vergangenen Jahren dahingehend entwickelt, dass mehrere strategischen Optionen im eigenen Unternehmen parallel genutzt werden. In einzelnen Bereichen gibt es Vorwärts-Integration, an anderer Stelle Rückwärts-Integration, in dritten Bereichen wiederum geht man den Weg hochgradiger Spezialisierung. Betriebswirtschaftliche Vorteile wie Synergien, Skaleneffekte oder Prozessoptimierungen können auf diese Weise selbst in mittelgroßen Handelsunternehmen nicht erreicht werden.

Was ist die Quintessenz? Es ist Zeit, Vieles infrage zu stellen und das eigene Unternehmen zu verändern. Der Unternehmer selbst ist gefordert, grundlegende Voraussetzungen zu schaffen für jede Veränderung des eigenen Unternehmens. Gemeinsam mit Mitarbeitern und Beratern entscheidet er, ob es vorwärts oder rückwärts weitergeht. Es darf auch gerne seitwärts gehen. Nur alles gleichzeitig tun sowie stehenbleiben müssen als Alternativen ausscheiden!

Sofern man einen Weg für die Zukunft des Unternehmens gefunden hat, bleibt es eine anspruchsvolle, aber gut lösbare Aufgabe, geeignete Werkzeuge für eine optimale Umsetzung zu finden. ■

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

enventa
GROUP

enventa Trade ERP
die Software
für den PVH

www.enventa-group.com

Scan mich!


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 berechnen sich nicht zur vorzeitigen Kündigung.

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

schlütersche

Profibörse ist ein geschützter Titel der Schlütersche Fachmedien GmbH

International Standard Serial Number (ISSN) 1436-9230

MEERKÖTTER FÜHRT ERFOLGREICH NEUES SHOPSYSTEM EIN

Neue E-Commerce-Perspe

Die Meerkötter GmbH setzt auf Gevis Commerce | Foresight: Nach mehreren Versuchen mit anderen Systemen entschied sich der Technische Großhändler aus Borken für die B2B- und B2C-E-Commerce-Plattform, der GWS mbH aus Münster. Auf der technologischen Basis von Shopware 6 setzt Gevis Commerce | Foresight zahlreiche Funktionen speziell für den Großhändler auf, darunter eine Schnittstelle zum ERP-System, die eine nahtlose Integration und durchlaufende Prozesse ermöglicht. Die Entscheidung erwies sich als richtig: Der neue Shop genießt große Akzeptanz bei Kunden und Mitarbeitenden.

Die Meerkötter GmbH wurde 2008 gegründet und hat sich seitdem stetig weiterentwickelt. Mit einem Hauptaugenmerk auf Werkstatt- und Industriebedarf sowie Berufsmoden und Schweißtechnik beschäftigt das Unternehmen mittlerweile 60 Mitarbeitende. „Was uns besonders macht, ist auf jeden Fall die Innovationsbereitschaft“, berichtet Hanno Schlusemann, der unter anderem den E-Commerce-Bereich bei der Meerkötter GmbH verantwortet. „Wir führen nächstes Jahr ein neues, cloudbasiertes ERP-System von der GWS ein. Darüber hinaus setzen wir bereits heute auf ein PIM und ein CRM. Insgesamt versuchen wir, neue Technologien schnell einzuführen, um konkurrenzfähig zu bleiben.“

DER WEG ZUR ENTSCHEIDUNG

Intern lag das Hauptaugenmerk bei der Meerkötter GmbH nicht auf dem Thema E-Commerce – was auch an den ernüchternden Erfahrungen der Vergangenheit lag. So hatte das Unternehmen bereits einige Versuche im Bereich B2B-E-Commerce unternommen, jedoch ohne nachhaltigen Erfolg. Schlusemann erinnert sich: „Es gab auf jeden Fall schon einige B2C-Shop-Versuche, die dann aber nicht nachhaltig weitergeführt wurden. Auch im B2B-Bereich hat insgesamt nur eine Handvoll Bestandskunden regelmäßig im Shop bestellt.“

Trotzdem war der Firmenleitung klar, dass das Thema nicht brachliegen sollte. Immerhin liegt die Zukunft auch im Großhandel im E-Commerce. Daher startete die Unternehmensleitung einen neuen Versuch, eine neue, passende Shoplösung einzuführen. Dabei wurden verschiedene Alternativen geprüft; letzten Endes fiel die Wahl auf Gevis Commerce | Foresight.

Da wir zum einen bereits gute Erfahrungen mit Shopware 6 gemacht haben und zum anderen seit Jahren Kunde der GWS sind und mit Gevis ERP arbeiten, war Gevis Commerce | Foresight für uns die attraktivste Lösung“, fasst Schlusemann zusammen. Dies war besonders relevant, da die Meerkötter GmbH als Pilotkunde besonderen Einfluss auf das Projekt haben sollte.

VOM PLAN ZUR LÖSUNG

Dieses Projekt begann dann Anfang 2024 mit der Erstellung eines Backlogs, in dem die gewünschten Funktionen des Shops priorisiert wurden – der Start-

schuss für eine äußerst intensive Entwicklungsphase. „Ab da wurde mit Hochdruck daran gearbeitet, auf dem Basissystem Shopware die wichtigen branchenspezifischen Funktionen aufzusetzen“, berichtet Tim Meerkötter, Geschäftsführer der Meerkötter GmbH. „Außerdem hat die GWS die stabile Schnittstelle zu Gevis ERP entwickelt.“

Die Zusammenarbeit mit der GWS gestaltete sich dabei von Anfang an partnerschaftlich. „Man fühlt sich weniger als Kunde, da wir ja auch aktiv am Projekt Gevis Commerce | Foresight mitwirken“, betont Schlusemann: „Alle zwei Wochen gibt es gemeinsame Review-Termine mit den Entwicklern der GWS, bei denen nicht nur Neuerungen in der Lösung demonstriert, sondern auch die Hintergrundprozesse erklärt werden und Feedback eingeholt wird.“ Darüber hinaus gab es immer wieder Termine, bei denen einzelne Funktionen besonders in den Blick genommen wurden, zum Beispiel mit dem Außendienst der Meerkötter GmbH, um das Belegportal von Gevis Commerce | Foresight vorzustellen.

Tim Meerkötter, Geschäftsführer der Meerkötter GmbH, ist begeistert vom neuen Shop und Shopsystem.



ktivien



Die Meerkötter GmbH aus Borken setzt auf Gevis Commerce | Foresight. (Fotos: Meerkötter)

MEHR ALS NUR EIN SHOP

Gerade dieses Belegportal ist aus Sicht der Meerkötter GmbH ein zentraler Vorteil von Gevis Commerce | Foresight, ermöglicht es Kunden doch, Informationen und Dokumente wie Rechnungen oder Lieferscheine selbst abzurufen – rund um die Uhr, gänzlich unabhängig von den Öffnungszeiten der Meerkötter GmbH.

„Wir haben viele handwerklich geprägte Kunden. Diese können sich jetzt auch am Wochenende ihre Rechnungen holen“, erklärt Tim Meerkötter. „So wird auch der Arbeitsaufwand für uns geringer, weil sich Nutzer selbstständig im Shop helfen können. Ich finde das höchst attraktiv.“

Von den B2B-Funktionen, die Shopware als Fundament von Gevis Commerce | Foresight zur Verfügung stellt, überzeugt bei Meerkötter vor allem die Mitarbeiterverwaltung, mit der Kunden individuell ihre Nutzer verwalten und verschiedene Rollen und Berechtigungen vergeben können.

Begeistert zeigt sich das Unternehmen zudem von der intuitiven Usability des Systems. „Die Usability ist

super. Das ist nicht nur auf Kundenseite relevant, sondern auch für uns. Unsere Mitarbeiter müssen im Backend arbeiten, und auch das ist total intuitiv“, hebt Tim Meerkötter hervor. Auch die Möglichkeit, den Shop aus Kundensicht zu sehen und entsprechend zu unterstützen, wird als großer Vorteil empfunden, so könne man den bestmöglichen Support leisten.

ERSTE ERFOLGE UND POSITIVES FEEDBACK

Ende 2024 wurde der Zugang zum Shop dann für den ersten Pilotkunden freigeschaltet. Ein großer Meilenstein für das Projekt und ein Erfolg, denn die ersten Rückmeldungen sind gut und auch die Schnittstellenfunktionalität überzeugt auf ganzer Linie. „Die ersten Signale, die wir bekommen, sind sehr gut. Wir kriegen jeden Tag mindestens zwei Bestellungen über Foresight in unser System“, ordnet Tim Meerkötter ein. „Wir hatten bis jetzt noch nie eine Bestellung, die nicht ins ERP-System übertragen worden wäre oder bei der es irgendein Problem gegeben hätte. Die Schnittstelle funktioniert sehr stabil.“

Besonders begeistert zeigt sich der Pilotkunde von den Funktionen, die auch die Meerkötter GmbH als

klare Vorteile wertet: Zum einen die Rollenverteilung und zum anderen das Belegportal. „Es wurde sehr freudig aufgenommen, dass es in Zukunft eine Stelle gibt, an der gesammelt fast alle Informationen zu finden sind“, betont Hanno Schlusemann.

Doch auch als Shop überzeugt die neue Lösung, weiß Tim Meerkötter zu berichten: „Ich habe extra die zuständige Mitarbeiterin bei unserem Kunden angerufen und nachgefragt, wie ihr Eindruck ist. Sie hat mir bestätigt, dass die Usability gegenüber unserem früheren Shop deutlich besser ist, und es macht mehr Spaß zu bestellen.“ Auch das Feedback der Mitarbeitenden fällt gut aus. „Unsere Außendienstler waren die größten Skeptiker in Sachen E-Commerce, weil wir das schon dreimal versucht haben und es nie so richtig ins Rollen kam“, erzählt Tim Meerkötter weiter. „Aber wenn ich mich jetzt mit den Kollegen austausche, sehe ich, dass das Thema bei uns omnipräsent ist und dass auch sie sehr zuversichtlich sind.“

Kurzfristiges Ziel ist es nun, zunächst alle Kunden, die bislang im alten Shop bestellt haben, auf den neuen Shop umzustellen. Langfristig sollen dann alle Bestandskunden die Möglichkeit haben, den neuen Shop zu nutzen. „Dazu gehört auch, dass das Thema Shop bei uns gelebt werden muss, und dass unser Außendienst unseren Kunden den Shop vorstellt und ans Herz legt“, meint Hanno Schlusemann. Ende 2025 sollte jeder Bestandskunde den neuen Shop kennen und auch benutzen können.

Tim Meerkötter fasst es so zusammen: „Mein Anspruch ist, dass man den lästigen Beschaffungsprozess smart löst, sodass er ein Einkaufserlebnis ist, wie man ihn auch als Privatperson vom Onlineshopping kennt.“ Mit Gevis Commerce | Foresight gelingt der Meerkötter GmbH genau das. ■



1 SYSTEM. ÜBER 100 KOMBINATIONEN.

PACKOUT™

WERKZEUG- UND MATERIAL-AUFBEWAHRUNG

In Ihrer Werkstatt, auf der Baustelle oder im Fahrzeug – Werkzeug und Material überall sicher und geordnet aufbewahren.





ERFAHREN SIE MEHR

milwaukeetool.de

[@MILWAUKEETOOLDACH](https://www.instagram.com/milwaukeetooldach)

WERKZEUG WEBER WIRD TEIL DER WEMAG

Loslassen, um Größeres zu erreichen

Schon früh musste Vanessa Weber Verantwortung für das Familienunternehmen übernehmen. Mit hohem Engagement hat sie sich als PVHlerin und Unternehmerin einen Namen gemacht und sich vielfältig engagiert. Jetzt hat sie ihr Handelshaus verkauft, um sich neuen Aufgaben und ihrem gesellschaftlichen Engagement noch intensiver widmen zu können. Wir haben nach den Gründen für den Verkauf und den entstehenden Möglichkeiten gefragt.

Profibörse: Sie haben sich für den Verkauf Ihres Familienunternehmens entschieden, was waren die Gründe?

Vanessa Weber: Der Verkauf war keine leichte Entscheidung, sondern das Ergebnis eines langen und intensiven Denk- und Veränderungsprozesses. Ich habe Werkzeug Weber mit Anfang 20 von meinem Vater übernommen und über zwei Jahrzehnte mit viel Herzblut weiterentwickelt. In dieser Zeit hat sich nicht nur der Markt verändert, sondern auch meine persönliche Rolle. Auf der einen Seite wurde ich als Unternehmerin immer noch im Tagesgeschäft gebraucht, auf der anderen war ich als Gestalterin für die großen strategischen Themen gefordert. Beides zusammen wurde immer schwerer, weil Regulatorik und Bürokratie, Vertriebswege und Kundenansprüche, Haftungsfragen und Organisation mir und meinem kleinen Team immer mehr abverlangt haben. Hier ein neues Gesetz, da eine neue Technologie. Hier ein innovatives Produkt, da etwas mit der IT. Dieses ständige Hinterherlaufen – sowohl im Alltag des Tagesgeschäftes als auch im Sinne einer grundsätzlichen Lösung jeder neuen Herausforderung – das war einfach mit unserer Betriebsgröße nicht mehr zu stemmen. Es musste etwas geschehen: wachsen, sich vergrößern oder schrumpfen, ... oder eben verkaufen. Am Ende war der Verkauf die beste Lösung, weil er alles Bestehende nun erhält, allen Herausforderungen standhält und sich für die Kunden und die Mitarbeiter nichts ändert. Denn auf keinen Fall sollte meine Entscheidung Verlierer produzieren oder andere enttäuscht zurücklassen. Ich wollte Verantwortung beweisen – gegenüber meinem Team, unseren Kunden und der Weiterentwicklung des Un-

ternehmens. Ich wollte sicherstellen, dass Werkzeug Weber auch in Zukunft wettbewerbsfähig bleibt, investieren kann und Teil einer starken Plattform wird, die Wachstum ermöglicht.

Es ging nicht ums Aufhören – es ging darum, loszulassen, damit etwas Größeres entstehen kann.

Was war Ihnen beim Käufer Ihres Unternehmens besonders wichtig?

Mir war wichtig, einen Käufer zu finden, der sich nicht als Investor begreift, der schnell Kasse machen möchte, sondern einen Partner zu gewinnen, der sowohl wirtschaftlich stark ist als auch kulturell zu uns passt. Die Entscheider bei der Wemag haben mich mit ihrer Haltung überzeugt: bodenständig, zukunftsorientiert, mit einem klaren Fokus auf Innovation und Mitarbeiterbindung – ein Familienunternehmen halt, das sich regional engagiert und Nachhaltigkeit lebt. Die Zusage, den Standort Aschaffenburg zu erhalten, alle Mitarbeitenden zu übernehmen und neue Sortimente und Ideen einzubringen, hat mir gezeigt, dass wir hier nicht gekauft wurden, sondern sich zwei Unternehmen miteinander verbinden. Es wird neue Geschäftsfelder geben und neue Services. Darauf können sich nun alle Beteiligten freuen.

Es war kein Verkauf, sondern eine tiefe Verbindung auf Augenhöhe.

Sehen Sie eine Marktentwicklung, bei der kleinere mittelständische Handelshäuser alleine – selbst als Mitglied eines Einkaufsverbandes – nicht mehr agieren können? Welche Faktoren tragen vor allem dazu bei?

Ja, diese Entwicklung sehe ich eindeutig. Die Anforderungen an Digitalisierung, Lieferfähigkeit, Preisgestaltung, Organisationsentwicklung, Vertriebswege, Automatisierung, Logistik und Markenführung steigen rasant. Gleichzeitig werden Einkaufsvorteile und Reichweiten immer stärker durch größere Strukturen bestimmt. Ein Verband kann das nur begrenzt ausgleichen. Wer heute allein agiert, hat es schwer, die nötigen Investitionen in Technologie, Personalentwicklung und Marketing zu stemmen – und verliert damit langfristig zwangsläufig an Wettbewerbsfähigkeit.

Was kann Werkzeug Weber nach der Übernahme besser als vorher – und geht dabei auch etwas verloren?

Durch den Zusammenschluss mit Wemag können wir auf ein größeres Netzwerk, bessere digitale Strukturen und professionellere Prozesse zugreifen – gerade in Bereichen wie Logistik, E-Business und Datenmanagement. Das stärkt unsere gemeinsame Schlagkraft erheblich. Die Wemag ist in vielen Märkten und auf fast allen Plattformen zu Hause, beherbergt viele Marken und Dienstleistungen und ist immer bereit, diese einzeln und ganzheitlich zu optimieren. Sie hat die Manpower dafür. Davon profitieren alle Beteiligten in der ganzen Lieferkette.

Was vielleicht verloren geht, ist ein Stück der familiären Unabhängigkeit, die ein kleines lokales Unternehmen auszeichnet. Aber wir gewinnen dafür ein stabiles Fundament, auf dem neue Ideen wachsen können – und genau das ist mir wichtig.

Ist eine Entwicklung denkbar, bei der auch Unternehmen wie Wemag für die weitere Konkurrenzfähigkeit auf internationaler Ebene wachsen oder sich internationalen Unternehmen anschließen müssen?

Die Wemag ist bereits auf den internationalen Märkten aktiv. In den Niederlanden mit einem eigenen Handelsreisenden, in den wichtigsten EU-Ländern arbeitet Wemag bereits mit Handelspartnern zusammen, um internationale Kunden vollumfänglich zu bedienen. Wemag hat einen Handelspartner in Abu Dhabi, um von dort den mittleren Osten zu bedienen sowie weitere Partner in Afrika und Asien. Auch hier ist Wemag bestrebt, das Netzwerk weiter auszubauen, um vielen Kunden weltweit den Zugang zu deutschen Werkzeugen zu ermöglichen. Durch

„Ich wechsele von der Werkzeugkiste in die Ideenfabrik“, sagt Vanessa Weber, hier bei der Vertragsunterzeichnung mit Christopher Schaus, Geschäftsführer der Wemag. (Fotos: Weber)





Werkzeug Weber
in Aschaffenburg.

enge Lieferantenkontakte der Wemag ist es so möglich, alle Produkte aus einer Hand zu bekommen. Im eigenen Exportlager in der Niederlassung Bochum wird dann die Lieferung zusammengeführt. Von dort aus wird auch fachmännisch versandt. Zolldokumente, Luft- und Seefracht gehört bei Wemag zum Tagesgeschäft. Insofern liegt der Fokus auf den eigenen Ressourcen und nicht darauf, sich anderen Verbänden anzuschließen. Das Unternehmen wächst aus eigener Kraft – national und international.

Dass mit dem Verkauf des Familienunternehmens Ihre unternehmerische Tätigkeit zu Ende geht, davon lässt sich mit Blick auf Ihre mehr als 20 Jahre in der Branche nicht ausgehen. Welche Projekte und Aufgaben stehen auf Ihrer Agenda für die nächsten Jahre?

Für mich beginnt jetzt ein neues Kapitel. Ich begleite zunächst die Übergabe aktiv bis Ende des Jahres und unterstütze dann bei Wemag die Marketingabteilung und das Innovationsmanagement.

Parallel dazu baue ich meine eigene Plattform weiter aus – als Impulsgeberin für unternehmerische Verantwortung, Bildung und nachhaltige Transformation. Die Marke Werkzeug Weber werde ich als Akademie und Inkubator weiterführen. Über meine Stiftung, meine Vorträge und weitere Initiativen möchte ich noch stärker als bisher Menschen und Organisationen dabei unterstützen, zukunftsfähige Strukturen zu schaffen.

Zudem bin ich an Morpheus Logistik beteiligt. Morpheus Logistik ist ein innovatives Unternehmen aus Lüdenscheid, das sich auf automatisierte Drohnentransporte spezialisiert hat. Das Unternehmen ist Vorreiter in Deutschland mit einer speziellen EU-Zulassung, die es ihm erlaubt, Drohnen über Wohn- und Industriegebiete fliegen zu lassen. Das bedeutet, dass sie eine einzigartige Position im Markt haben und sowohl in der Industrie als auch im medizinischen Bereich schnelle, effiziente Lieferlösungen anbieten können. Hier soll unter meiner Führung ein Standort in Aschaffenburg entstehen.

Kurz gesagt: Ich wechsele von der Werkzeugkiste in die Ideenfabrik – und das mit viel Energie und Lust auf Neues. Ich gebe meine Erfahrungen weiter und habe dafür bereits geeignete Ideen entwickelt. Ich werde also weiterhin aktiv und sichtbar bleiben, als Mentorin, Unternehmerin und Investorin. ■

Innovative by Tradition

PFERD TOOLS steht für Werkzeuge, die begeistern: hochwertig, präzise und innovativ. Seit über 225 Jahren entwickeln wir Lösungen für die Oberflächenbearbeitung sowie das Trennen und Zerspanen von Werkstoffen. Unsere Vision?

Ihren Erfolg möglich machen. Wir sind global aufgestellt: In mehr als 100 Ländern vor Ort sowie digital jederzeit für Sie erreichbar. Mit Innovationen, Kompetenz und einer klaren Mission: Mehrwert schaffen – für Sie und Ihre Projekte. Heute und in Zukunft.

[pferd.com](https://www.pferd.com)



IM GESPRÄCH MIT DR. PAUL KELLERWESSEL

»Man muss bereit sein, sich einzubringen«

Anfang März wurde ein neuer ZHH-Präsident gewählt und Dr. Paul Kellerwessel nach 27 Jahren als Präsident zum Ehrenpräsidenten des ZHH. Was waren wichtige Entwicklungen in den fast drei Jahrzehnten, wie ließ sich das Ehrenamt mit der Unternehmensleitung des eigenen Handelshauses vereinbaren und wie ist der Blick auf den PVH heute wollten wir vom neuen Ehrenpräsidenten wissen.

ProfiBörse: Wie kam es zur Präsidentschaft, spielte dies beim Engagement im Verband schon von Anfang an eine Rolle?

Dr. Paul Kellerwessel: Wenn man der festen Überzeugung ist, dass mittelständische Strukturen für alle vorteilhaft sind, muss man auch bereit sein, sich für den Erhalt und die Förderung dieser Strukturen einzubringen. Dies galt für die einzelnen Aufgaben im ZHH, beginnend als Mitglied im ZHH-Arbeitskreis Werkzeuge, über den AKW-Vorstand, dessen Vertretung im ZHH-Präsidium, dann zum Vizepräsident und schließlich zum ZHH-Präsident. Später kam auch noch der Arbeitskreisvorsitz des AKW dazu.

27 Jahre Präsident des ZHH, war diese Dauer so geplant?

Nein, aber in der heutigen Zeit ist die Bereitschaft, ein Ehrenamt zu übernehmen, nicht sonderlich ausgeprägt. Umso mehr würde es mich auch freuen, wenn sich wieder mehr Unternehmerinnen und Unternehmer oder Entscheidungsträger unserer Branche dafür begeistern könnten.

Was waren aus Ihrer Sicht entscheidende Momente in der Amtszeit?

Die Entwicklung der Ausbildung, Fort- und Weiterbildung kompetenter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Branche waren und sind für mich entscheidende Bausteine für die Zukunft des Fachhandels. Nach Schließung der Eisenwarenfachschule in Wuppertal wurden mit der Akademie Bauen und Wohnen, der Weiterentwicklung der warentkundlichen Fachlehrgänge des ZHH-Bildungswerkes und der Wissensplattform hartwarenwissen.de zeitgemäße Schulungskonzepte gefunden. Der Online-Vertrieb hat zu einer vorher nicht vorstellbaren Preistransparenz geführt und dadurch den Wettbewerbsdruck massiv erhöht. Finanzkrise, Corona-Pandemie und der russische Angriffskrieg gegen die Ukraine haben die wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen nachhaltig verändert.

Daneben sind sicherlich auch die besonderen Verbandsveranstaltungen zu nennen, wie der Tag des Hartwarenhandels, der PVH-Kongress, der Tag des

Auszubildenden auf der Eisenwarenmesse und nicht zuletzt der Kongress 2023 in Berlin zum 125-jährigen Verbandsjubiläum.

Hat sich die Rolle eines Verbandes wie dem ZHH in dieser Zeit verändert, worin sehen Sie die Kernaufgaben in der Zukunft?



Dr. Paul Kellerwessel (Foto: Kellerwessel/ZHH)

In gewisser Weise ja. Waren Branchenverbände bei ihrer Gründung vornehmlich „Kampforganisationen“, ist heute vielmehr Kooperation und Zusammenarbeit gefragt, als dies früher der Fall war. Trotzdem muss man heute auch als Verband bei bestimmten Entwicklungen klare Positionen besetzen. Gleichzeitig sind mittelständische Berufsverbände, wie der ZHH, mit einem kontinuierlichen Mitgliederschwund wegen der sinkenden Zahl selbständiger Unternehmen konfrontiert. Aufgrund überbordender Bürokratie steigt die notwendige Mindestbetriebsgröße. Die Selbständigkeit verliert deutlich an Attraktivität. Somit steigt die Wahrscheinlichkeit von Geschäftsaufgaben. Mittelständische Berufsverbände müssen Interessen bündeln, um in Ab-

stimmung mit den Verbänden der Geschäftspartner gemeinschaftlich und partnerschaftlich Verbesserungen in der Zusammenarbeit zu erreichen. Bei der Bewältigung der Vielzahl bürokratischer Auflagen muss der Verband seine Mitglieder beratend unterstützen.

Wie ließ sich das Amt mit der Geschäftsführung des eigenen Handelshauses verbinden, gab es Momente, in denen die Kombination Vor- oder Nachteile hatte?

Eine wesentliche Voraussetzung für die Ausübung des Amtes waren der Rückhalt in der Familie und das Vertrauen in die Führungsmannschaft des eigenen Unternehmens. Vorteile waren der übergeordnete Blick auf unterschiedlichste Themen, die Gewinnung von vielfältigen Kontakten und die Möglichkeit, Branchenthemen mit zu beeinflussen. Andererseits muss man aber auch den nicht unerheblichen Zeitaufwand berücksichtigen und sich die Frage stellen, ob einiges im eigenen Unternehmen erfolgreicher durchgeführt worden wäre, wenn man sich intensiver darum gekümmert hätte.

Wie beurteilen Sie die aktuelle Situation des PVH und worin sehen Sie die größten Herausforderungen?

Was derzeit für unsere gesamte Wirtschaft gilt, trifft natürlich auch auf den PVH zu. Wir bewegen uns aktuell in sehr herausfordernden Zeiten. Ein Blick auf unsere Kundengruppen belegt dies nachdrücklich. Aktuell dürfte die größte Herausforderung sein, die wirklich unbefriedigende Wirtschaftslage nach mindestens zwei Jahren ohne Wirtschaftswachstum bei steigenden Kosten zu bewältigen. Da können auch schnell existenzielle Probleme aufziehen. Hier ist aber vor allem die Bundesregierung gefragt.

Wie muss sich der PVH aus Ihrer Sicht aufstellen, um auch zukünftig konkurrenzfähig zu bleiben?

Dem PVH muss es auch heute gelingen, seine besonderen Leistungen, vor allem seine räumliche Kundennähe, seine persönliche Fachkompetenz, seine vielfältigen Service- und Dienstleistungen, sowie seine unübertroffene Flexibilität auf seine Zielgruppen auszurichten und dem Kunden als Nutzen zu verkaufen. Dabei ist und bleibt die Pflege der Kundenbindung essenziell. Daneben muss

sich der PVH klar gegenüber dem reinen Online-Vertrieb positionieren, auch wenn eine eigene Online-Präsenz heute für jedes Unternehmen im PVH unverzichtbar ist.

Wie werden Sie die „Branchenprozesse“ als Ehrenpräsident weiter begleiten?

Noch habe ich mich nicht aufs Altenteil zurückgezogen. Ich bin täglich im Betrieb. Die Kollegen im Vorstand des ZHH-Arbeitskreises haben mich erneut zu ihrem Vorsitzenden gewählt. Damit bin ich auch weiterhin (offizielles) Mitglied des ZHH-Präsidiums. Auch später werde ich gerne als Ehrenpräsident an den ZHH-Präsidiumssitzungen teilnehmen. ■

HOCHVOLUMIGE SORTIMENTE UND MEHR

Aktions- und Zusatzsortimente einfach gemacht

Markenware aus Überbeständen kann als Aktionsware attraktive Lockangebote liefern. Aber wie hoch ist der Aufwand der Beschaffung, der Terminplanung oder auch der Zusammenstellung attraktiver Aktionspakete? Ein Dienstleister, der diese Fragen nicht nur beantwortet, sondern die gesamte Abwicklung übernimmt, ist die Trends & Brands.ruhr GmbH. Als Teil der Friedrich Delker GmbH & Co. KG in Essen kennt man sich auch mit klassischen Vertriebsstrukturen aus und respektiert diese. Im Interview erläutert Robin Delker, Geschäftsführer von Trends & Brands.ruhr, welche Services das Unternehmen bietet und welche Möglichkeiten der Zusammenarbeit für den PVH gegeben sind.

ProfiBörse: Was verbirgt sich hinter Trends & Brands.ruhr?

Robin Delker: Trends & Brands.ruhr ist ein spezialisierter B2B-Distributor mit Sitz in Essen. Unser Fokus liegt auf Baummarktsortimenten, insbesondere Elektrowerkzeugen sowie ergänzenden Warengruppen. Wir arbeiten mit namhaften Markenherstellern zusammen und bieten Zugang zu einem breiten Spektrum an Handelskanälen: vom stationären Einzelhandel über Online bis hin zum Fachhandel und Prämiengeschäft.

Gegründet wurde das Unternehmen 2015 als Teil der Delker-Gruppe, neben der Friedrich Delker GmbH & Co. KG, einem seit über 56 Jahren am Markt etablierten technischen Großhändler. Mit diesem starken Partner im Rücken kombinieren wir traditionelle Fachhandelskompetenz mit modernen, dynamischen Distributionsmodellen.

Wie kam es zur Geschäftsidee – und zur Realisierung?

Ausgangspunkt war der strategische Aufbau eines Einkaufsnetzwerks für überbestandsbezogene Markenartikel. Also Ware, die aus Hersteller- oder Händlerüberhängen stammt und meist besonders vertraulich sowie außerhalb regulärer Vertriebswege vermarktet werden muss.

Schnell zeigte sich, dass diese Art der Vermarktung ein hohes Maß an Vertrauen, Diskretion und Marktzugang verlangt – Qualitäten, die wir von Haus aus mitbrachten und gezielt ausbauten. Mit wachsender Expertise und wachsendem Netzwerk entwickelte sich Trends & Brands.ruhr von einem Spezialisten für Überbestandsvermarktung hin zu einem umfassenden Marken-Distributor, der heute für ausgewählte Hersteller auch abgestimmte Vertriebsaufgaben übernimmt.

Darum geht es bei Trends & Brands.ruhr – übersichtlich und strukturiert zu finden auf der Unternehmenswebsite unter www.tab.ruhr.



Das Team von Trends & Brands.ruhr. Die gute Atmosphäre im Haus ist einer der Erfolgsfaktoren.

Woher kommt die Ware, die Sie anbieten?

Unsere Ware beziehen wir aus zwei wesentlichen Quellen: Zum einen arbeiten wir mit führenden Markenherstellern zusammen, von denen wir aktuelle Sortimente sowie Überbestandswaren vermarkten.

Trends+Brands

About Brands Colors Content

We search trends and deliver brands.

↓

Wir sind spezialisiert auf **Aktionen im Großhandel.**

...und streben nach **Fortschritt, Innovation und Mut im deutschen Großhandel.**

Unsere Super-Power liegt in der Identifikation von Trends und der Vermarktung von Brands für den deutschen Großhandel.

Anfragen

Trends+Brands

Aber zunehmend agieren wir hier als strategischer Vertriebspartner und betreuen gezielt Kunden oder Märkte bis hin zum vollständigen Aufbau des deutschen Marktes. Zum anderen profitieren unsere Kunden von einem wachsenden europäischen Handelsnetzwerk, aus welchem wir passende Produktangebote für unsere Partner bereitstellen.

Dank unseres breiten Zugangs zu Handelsstrukturen, vom Fachhandel bis zum Discount, können wir diese Produkte effizient und zielgerichtet platzieren. Wichtig ist dabei: Wir agieren immer im Sinne unserer Lieferpartner und mit höchstem Respekt gegenüber bestehenden Vertriebsstrukturen.

Sie sind an einen PVHler angeschlossen (wenn man das so sagen darf), welcher Zusammenhang besteht zwischen Trends & Brands und dem PVH als Handelsform?

Der Ursprung unserer Unternehmensgruppe liegt im klassischen technischen Handel. Durch die Nähe zum PVH und als Mitglied der Nordwest Handel AG

kennen wir die Bedürfnisse dieser Handelsform sehr genau. Trends & Brands.ruhr erweitert dieses klassische Modell um moderne, agile Vertriebsansätze. Wir verstehen uns daher als Brücke zwischen traditionellen Handelswerten und den Anforderungen eines zunehmend dynamischen Marktes, in welchem Markenhersteller zusätzliche Wertschöpfung vom Handel erwarten dürfen.

Welche Services können Sie einem PVHler bieten, welches Potenzial steckt für den PVH in einer Zusammenarbeit?

PVH-Betriebe profitieren in mehrfacher Hinsicht von einer Zusammenarbeit mit uns: Zum einen durch den Zugang zu vereinzelt Markenartikeln mit sehr gutem Preis-Leistungs-Verhältnis – etwa im Bereich Abverkaufs- oder Sonderpostenware. Zum anderen durch individuelle Betreuung bei Sortimenten, die außerhalb des Kerngeschäfts liegen, aber ergänzendes Umsatzpotenzial bieten.

Darüber hinaus unterstützen wir bei Aktionen, Sonderplatzierungen oder bei der Beschaffung spezieller Artikel, die nicht über Standardquellen verfügbar sind. Unsere Stärke liegt darin, flexibel und schnell auf Marktanforderungen zu reagieren. Das macht uns zu einem leistungsfähigen Partner auch für den Fachhandel.

Arbeiten Sie bereits mit PVHlern zusammen, wie setzt sich Ihre Kundenstruktur zusammen?

Ja, wir arbeiten bereits mit zahlreichen Fachhändlern zusammen – insbesondere im Rahmen individueller Projekte oder bei der Optimierung hochvolumiger Sortimente. Unsere Kundenstruktur ist jedoch sehr heterogen: Sie reicht vom klassischen PVH-Betrieb über große stationäre Handelsketten und Baumärkte bis hin zu E-Commerce-Plattformen und dem Prämienehandel.

Gerade diese Vielfalt macht uns stark: Wir kennen die Anforderungen der jeweiligen Kanäle und können Hersteller entsprechend beraten und unterstützen – sei es bei der Markteinführung, der Aktionsgestaltung oder der langfristigen Markenführung.

Sind Sie selber auch direkt als Handelshaus tätig oder „nur“ Lieferant für den Handel?

Wir verstehen uns klar als Distributor, nicht als Endverkäufer. Unser Geschäftsmodell basiert darauf, Markenprodukte über passende Vertriebspartner in den Markt zu bringen. Wir treten also nicht in Konkurrenz zu unseren Kunden, sondern schaffen Mehrwerte für alle Beteiligten.

Das reicht von der klassischen Belieferung bis hin zur aktiven Vertriebsunterstützung, zum Beispiel beim Aufbau oder Ausbau bestimmter Zielgruppen. In ausgewählten Fällen übernehmen wir für unsere Partner sogar den exklusiven Vertrieb in Deutschland, immer mit dem Ziel, nachhaltige Markterfolge zu erzielen. ■



Robin Delker, Geschäftsführer von Trends & Brands.ruhr. (Fotos: TAB.ruhr)



Einkaufserlebnis mit Stihl bei Schwehofer. (Fotos: Schwehofer)

KOMMUNIKATION SINNVOLL BÜNDELN

Hilfreiche Automatisierung

„Man hat den Draht zum Kunden quasi in der Hosentasche“, sagt Jakob Schwehofer und spielt damit auf die Erreichbarkeit und direkte Kommunikation mit seinen Kundinnen und Kunden an, die durch die Zusammenführung der Anrufe und Anfragen auf den Messengerdienst WhatsApp erfolgreich umgesetzt werden. Das System liefert für den Händler mit seinem umfangreichen Reparaturservice verschiedenste Vorteile.

Der Juniorchef der Firma Winfried Schwehofer in Mertingen berichtet, wie schon im Rahmen des 8. PVH-Kongresses Anfang März in Köln, begeistert von der Kommunikationslösung, die er als Pilotkunde des Anbieters OneDialog passgenau auf seine Bedürfnisse ausrichten konnte und weiter ausbauen möchte. Für sich hat er damit einen vollwertigen Mitarbeitenden hinzugewonnen, der seinen Kolleginnen und Kollegen den Arbeitsalltag insbesondere in der Hauptsaison erleichtert, indem er die eingehenden Anfragen und Terminwünsche strukturiert und kanalisiert.

Aber eins nach dem anderen: Als Handelshaus mit einer Spezialisierung im Bereich der Gartenmotorgeräte und hier vor allem auf Mähroboter steht Schwehofer vor der Herausforderung, vor allem zur Zeit des Saisonbeginns aber auch während der gesamten Saison für die Kundinnen und Kunden 24/7 erreichbar zu sein und nahezu rund um die Uhr Reparatur- und Beratungseinsätze zu koordinieren. Dies bei bis zu 200 Anrufen täglich allein über eine telefonische Erreichbarkeit zu handhaben, hat sich in der Vergangenheit als unbefriedigend erwiesen. „Bei uns heißt es ‚Laden first‘, wenn dann in einer Beratung das Telefon unaufhörlich klingelt, ist dies sehr störend. Zudem kommt beim Anrufer das Gefühl der Nicht-Erreichbarkeit auf“, berichtet Jakob Schwehofer, der für diese wie auch für die hohe Auslastung einzelner Mitarbeitenden, die bevorzugt als Anlaufstellen für die Anfragen der Kundinnen und Kunden gesucht wurden, Lösungsbedarf hatte.

Das System von OneDialog brachte die Lösung: Anfragen werden vom System angenommen und in den Firmen-WhatsApp-Kanal eingespeist, nachdem verschiedenste

Informationen über Nachfrage des Systems bereits geklärt wurden. Geantwortet wird dann über den Messengerdienst – wenn möglich, aber so schnell wie möglich. Die weitere Kommunikation läuft dann weiter über den Kurznachrichtenkanal, wenn beispielsweise Fragen zum Problem mit dem Mähroboter gestellt werden müssen. Selbstverständlich können sich Kundinnen und Kunden auch direkt über WhatsApp bei Schwehofer melden, für das Handelshaus inzwischen die bevorzugte Variante. Um dies zu unterstützen, wird auf jedes verkaufte oder reparierte Gerät ein QR-Code aufgeklebt, der die direkte Anwahl des WhatsApp-Kanals von Schwehofer erleichtert. „Für uns bietet das System viele Vorteile“, berichtet Jakob Schwehofer, „wir können die Anfragen auf das ganze Team verteilen und wir können schnell reagieren, ohne unsere aktuelle Tätigkeit unterbrechen zu müssen.“

VOM PROBLEMFOTO BIS ZUR VIDEODOKUMENTATION

Ein weiterer Vorteil der Kommunikation über die App: Es lassen sich über diesen Weg auch Fotos austauschen oder Videos versenden. Das hilft bei Schwehofer sehr oft bei der Eingrenzung des vorliegenden Defekts, wenn Kundinnen oder Kunden ein Problem mit dem Mähroboter oder dem Rasenmäher melden. „Die Kombination von Foto und Nachfrage ermöglicht es uns, den Reparatur- und Zeitbedarf schon vorab abzuschätzen“, berichtet Jakob Schwehofer, „zudem können wir so Kundinnen und Kunden bereits auf die geschätzte Größenordnung der Reparatur einstimmen.“



Jakob Schwehofer, Juniorchef der Firma Winfried Schwehofer.

Der Juniorchef nutzt die gegebenen Möglichkeiten aber noch weiter: Im Reparaturfall lässt sich mit dem Smartphone schnell ein Video zu den instandgesetzten Fehlern drehen und per WhatsApp versenden, nicht zuletzt um die anschließend ausgestellte Rechnung zu untermauern.

TERMINVERGABE MIT SYSTEM

Nicht allein für den Reparaturbereich bietet das System Vorteile, auch bei der Festlegung von Beratungsterminen hilft die Automatisierung. Wenn zum Beispiel die Spezialisten im Haus Schwehofer zum Thema Mähroboter oder auch Beregnungsanlagen gefragt sind, greift das System auf deren Terminkalender zu und macht den Interessenten entsprechende Vorschläge, die dann auch direkt in den Kalender der Mitarbeitenden eingetragen werden. Dass im Vorfeld die Beratungsthemen weiter eingegrenzt oder möglicherweise Skizzen des Gartens ausgetauscht werden können, versteht sich von selbst, ebenso wie auch die automatische Erinnerung im Vorfeld des Termins.

„Es kam öfter vor, dass Interessenten im Laden standen, um sich beraten zu lassen, die dann, zwar mit einer Terminvereinbarung, aber wieder weggeschickt werden mussten. So etwas lässt sich heute alles vermeiden“, so Jakob Schwehofer. Dazu kommt die Mög-

lichkeit, das Beratungsthema weiter einzugrenzen und sich gezielt darauf vorzubereiten. Aber es gibt auch die Variante, dass die Anfrage nach Beratung am Ende über das System abgewickelt und in den Onlineshop geleitet wird. So wird aus der Anfrage direkt ein Verkauf – ganz automatisiert. „Mit WhatsApp ist man viel näher an den Kundinnen und Kunden als dies beispielsweise per E-Mail der Fall ist“, weiß Schwehofer zu berichten und setzt deshalb verstärkt auf diesen Kommunikationskanal.

PERFEKTES MARKETINGTOOL

Das ist einer der Gründe, warum die Kommunikationsautomatisierung von Jakob Schwehofer auch als ideales Vertriebs- und Marketingtool angesehen wird. So reicht das Spektrum der Verkaufserfolge vom einfachen Gartengerät bis hin zur kompletten Beregnungsanlage, die aufgrund der Beratung und Kommunikation im Chat abgewickelt wurden – einfach per WhatsApp.

Potenzial bietet sich auch im Bereich des Marketings. So lassen sich die Kundinnen und Kunden Produkten zuordnen, die gekauft wurden und entsprechend automatisiert anschreiben: in Bezug auf Inspektionstermine für den Mähroboter, Messerwechsel beim Rasenmäher, Schleifen der Heckenschere. „Durch die Automatisierung sparen wir eine Arbeitskraft“, stellt Schwehofer fest.

Dabei geht es ihm nicht um die Reduzierung des Personals, vielmehr um den Erhalt der Servicequalität in Zeiten des akuten Fachpersonalmangels – und um den Erhalt der Freude an ihrem Job bei seinen Mitarbeitenden.

Anlässe für kurze Mitteilungen gibt es genug, die aus Sicht Schwehofers durchaus auch über den engen Bereich der Produktwelt hinaus gehen dürfen: „Wenn jemand einen großen Garten hat, kann er möglicherweise auch einen neuen Grill oder eine Getränkeservice für Feiern brauchen.“ Hier tun sich für ihn auch zahlreiche Kooperationsmöglichkeiten auf, die durch die datenschutzkonforme Anlage der Kommunikation über das System möglich sind.

WEITERER AUSBAU

Grundsätzlich ist für Jakob Schwehofer das System für alle Bereiche geeignet, in denen es um schnelle Erreichbarkeit und koordinierte Terminvergabe geht. Für kleine Handwerks- und Servicebetriebe ist es damit ebenso einsetzbar wie für den beratenden Handel, wo das System beispielsweise bei der Terminvergabe des Außendienstes aber auch bei Anfragen an den Innendienst, die dann über WhatsApp weitergeführt werden, hilfreich ist.

Er selber will auf jeden Fall die Automatisierung weiter ausbauen. Entscheidende Grundlage dabei ist für ihn, dass die Hersteller dabei mitziehen und beispielsweise Produktdaten zur Verfügung stellen, um das System zu füttern. Dann, so die Perspektive, lässt sich die Verbindung von telefonischer Anfrage bis hin zum Kauf im Onlineshop ohne Abbruch darstellen und realisieren.

„Wenn die Kunden bei uns ein positives Einkaufserlebnis haben, überträgt sich das ja auch auf die Marken, die wir anbieten“, lautet die These von Jakob Schwehofer. Ziel ist es für ihn, dem ‚Amazon-Gefühl‘, das sich bei vielen Kundinnen und Kunden auch im B2B-Bereich eingestellt hat, ein ‚Fachhandels-Gefühl‘ entgegenzustellen, das mit persönlichem Kontakt und kompetenter Beratung zusätzlich punktet. ■

Das Team von Schwehofer wird durch das Kommunikationssystem deutlich entlastet.



10 JAHRE GARANTIE



MADE IN GERMANY

fetra®

Transportgeräte



Weitere Infos unter
www.fetra.de



FISCHER ERÖFFNET WEITERE KOMMUNIKATIONSKANÄLE

Digitale Nähe zum Kunden

Social Selling verändert den Handel. Verkaufsgespräche finden heute längst nicht mehr nur im stationären Geschäft statt, sondern zunehmend auch auf Social-Media-Kanälen. Soziale Netzwerke eröffnen Unternehmen neue, direkte Kommunikationswege zum Kunden – authentisch, persönlich und nahbar. Der Befestigungsexperte Fischer stellt sich mit seinen Social-Media- und zwei neuen WhatsApp-Kanälen für die Zukunft auf – mit Einbindung seiner Handelspartner in die Customer Journey.

Social-Media-Kanäle sind zum Schlüssel geworden, um Interessenten gezielt anzusprechen, Kontakte zu knüpfen, Beziehungen aufzubauen und Vertrauen zu schaffen – und letztlich Kaufentscheidungen zu beeinflussen. „Social Selling entwickelt sich zusehends zu einem zentralen Erfolgsfaktor im modernen Vertrieb und wir ergreifen die sich daraus ergebenden Chancen“, unterstreicht Michael Geiszbühl, Geschäftsführer der Fischer Deutschland Vertriebs GmbH. „Unsere Handelspartner profitieren unmittelbar, indem wir sie in die Customer Journey einbinden.“ Über digitale Kontaktpunkte wie Social Media leitet der Befestigungsexperte Endkunden direkt in den Online-Shop angebundener Händler, sobald ein Kaufinteresse besteht. Gleichzeitig können Kunden auf der Fischer Website über die lokale Händlersuche die stationäre Verfügbarkeit der Produkte an den Standorten der Partner prüfen und ihren Einkauf im Geschäft vor Ort abschließen. „Der stationäre Handel ist und bleibt unser bedeutendster Vertriebskanal“ betont Michael Geiszbühl. „Wir unterstützen unsere Handelspartner dabei, einen wirkungsvollen Multi-Channel-Vertrieb zu etablieren. Daher binden wir sie in die Customer Journey ein, die auf unseren Online-, Social-Media- und Mobilkanälen startet.“ Zu den Kontaktpunkten gehören neben der Unternehmenswebsite auch Fischer Auftritte auf Social-Media-Kanälen sowie die Fischer Apps PRO (für den Profi) und DIY. Zudem stellt das Unternehmen seinen Partnern sein umfangreiches multimediales Standard- und Kampagnenmaterial für ihre digitalen Kanäle bereit. „Für den stationären Handel bieten wir darüber hinaus innovative Point-of-Sale-Konzepte sowie exklusive Aktivitäten, Aktionsprodukte und Events. Zusätzlich setzen wir jedes Jahr umsatzsteigernde Marketing- und Verkaufsförderungskampagnen um, die den digitalen und stationären Vertrieb optimal miteinander verbinden.“

SOCIAL SELLING MIT STRATEGIE UND SUBSTANZ

„Wir holen die Menschen dort ab, wo sie sich heute aufhalten – in den sozialen Netzwerken“, sagt Volker Amann, Bereichsgeschäftsführer Internationales Marketing und Marktforschung in der Unternehmensgruppe Fischer. „Um Social-Media-Aktivitäten in Käufe umzuwandeln, ist dabei die Qualität der Inhalte



Während Verkaufsgespräche früher überwiegend im Geschäft stattfanden, verlagern sie sich heute zunehmend in digitale Räume und in soziale Netzwerke. Mit Social-Media-Aktivitäten sowie zwei neuen WhatsApp-Kanälen schafft der Befestigungsexperte Fischer Mehrwert – für Endkunden ebenso wie für den Fachhandel, der aktiv in die digitale Customer Journey eingebunden wird. (Fotos: Fischer)

ausschlaggebend. Unsere Beiträge und Postings müssen für die jeweiligen Kundengruppen interessant und von Nutzen sein. Durch relevante, passgenaue Inhalte sowie Interaktion stärken wir das Vertrauen in unsere Marke, vertiefen unsere Kundenbeziehungen und steigern die Verkaufschancen unserer Handelspartner. Unser großes Netzwerk, unsere hohe Reichweite und unser strategischer Content-Ansatz bilden dabei die Basis für erfolgreiches Social Selling.“

Ein wichtiger Baustein dieser Strategie ist WhatsApp. Die weltweit beliebteste Messenger-App zählt laut Betreiber rund zwei Milliarden Nutzer – allein in Deutschland gehört sie für Millionen Menschen fest zum Alltag dazu. „Das macht WhatsApp für uns zum idealen Werkzeug, um noch mehr Kundinnen und Kunden direkt, persönlich, und mit individuell auf sie zugeschnittenen Inhalten zu informieren – um ihnen einen echten Mehrwert zu bieten“, sagt Volker Amann.

Die Vorteile liegen auf der Hand: Anders als E-Mail-Newsletter, die im vollen Posteingang leicht überse-

hen werden können, werden WhatsApp-Nachrichten fast immer sofort gelesen. Die Nachrichten kommen schnell und zuverlässig bei den Kunden an. Auch auf Kundenseite gelingt die Kontaktaufnahme denkbar unkompliziert via Chat. WhatsApp ermöglicht eine schnelle, unkomplizierte Kommunikation sowie eine persönliche und emotionale Ansprache. Wichtig sei, so Volker Amann, „locker und nahbar, aber auch professionell, glaubhaft und seriös zu kommunizieren.“

Michael Geiszbühl, Geschäftsführer der Fischer Deutschland Vertriebs GmbH.



Mitten im Baugeschehen mal eben mit Fischer Anwendungstechnikern chatten, kurze Text- oder Sprachnachrichten senden, Befestigungsprobleme durch das Teilen von Videos oder Fotos veranschaulichen? All das ermöglicht der neue Fischer WhatsApp Kanal der Fischer Anwendungstechnik – unter diesem QR-Code erreichbar oder per Nachricht an diese Telefonnummer in WhatsApp: +4915157155626.

Kurze und präzise Informationen sowie schnelle, aber sorgfältige und lösungsorientierte Antworten auf Fragen sind zentral.“

NEUE KANÄLE

Fischer betreibt auf WhatsApp den neuen Newsletter-Kanal „Fischer Deutschland“, über den der Befestigungsexperte Kunden regelmäßig über Sales-Angebote, allgemeine News und auf die Zielgruppen ausgerichtete Fachinformationen informiert. Fischer Handelspartner erhalten hier Kenntnis und Zugang zu exklusiven Verkaufsaktionen und erfahren frühzeitig von neuen Vertriebsunterstützungen. Differenziert werden insgesamt die Zielgruppen Händler, Handwerker, Heimwerker, Industrie und Planungsverantwortliche (Planer, Statiker, Architekten und Ingenieure). Der Vorteil: „Im Vergleich zum E-Mail-Newsletter ist die Öffnungs- und Klickrate bedeutend höher“, sagt Volker Amann. „So bekommen wir zusätzliche Aufmerksamkeit für unsere Neuheiten aus unserer Fischer Befestigungswelt.“

Über einen zweiten Fischer WhatsApp-Kanal unterstützt die Fischer Anwendungstechnik zusätzlich Handwerker und weitere Interessenten interaktiv bei der richtigen Wahl und Anwendung der jeweils passenden Fischer Befestigungslösung für ihr Projekt. Ob kurze Text- oder praktische Sprachnachricht, ein Anruf oder das Teilen von Bildern, Videos und Dokumenten – der Fischer WhatsApp Kanal eröffnet Handwerkern immer und überall die situativ beste Kommunikationslösung. Gerade auf Baustellen spielt dieser direkte Draht zur



technischen Beratung seine Vorteile aus. Die Kommunikation gelingt auch in lauter und hektischer Umgebung schnell, unkompliziert und zuverlässig. Statt umständlicher E-Mails oder akustisch schwer verständlicher Telefonate können Handwerker beispielsweise Fotos und Videos schnell und unkompliziert verschicken. So können sie Probleme visualisieren und präzisieren. Wichtige Dinge lassen sich auf Baustellenfotos markieren, Dokumente direkt im Chat anfügen – die Fischer Anwendungstechniker liefern effizient die passende Lösung. So können Handwerker noch reibungsloser und produktiver arbeiten – dies beschleunigt den Projekterfolg. „Wir sehen schon nach den wenigen Tagen, dass die Anwender WhatsApp genauso nutzen: Sie stellen Fragen, schicken ein Foto dazu, wir antworten zügig, bearbeiten auch weitere Rückfragen schnell und tragen so effektiv zur Problemlösung bei“, sagt

Volker Amann, Bereichsgeschäftsführer Internationales Marketing und Marktforschung in der Unternehmensgruppe Fischer.

Volker Amann. „Das freut uns wirklich, diesen neuen ‚direkten Draht‘ zum Kunden zu haben.“

„Indem wir unsere Befestigungslösungen über WhatsApp umfangreich beraten und erklären sowie die Probleme der Handwerker beheben, beeinflussen wir letztlich auch die Kaufentscheidungen positiv“, ergänzt Michael Geiszbühl.

Sehr praktisch: Normalerweise ist das Smartphone ohnehin stets immer und überall griffbereit und die Messenger-App bereits installiert. Die Fischer Anwendungstechniker sind via WhatsApp von Montag bis Freitag zwischen 7:30 und 16:00 Uhr erreichbar.

Der Erfolg spricht für sich: „Über unseren WhatsApp-App-Kanal der Anwendungstechnik erreichen uns bereits jetzt täglich sehr viele Anfragen – mit steigender Tendenz. Genauso wird unser WhatsApp-Newsletter-Kanal kurz nach seiner Veröffentlichung bereits sehr gut angenommen und wir freuen uns über zahlreiche Abonnenten“, sagt Michael Geiszbühl. ■



Immer up to date sein zu Neuheiten aus der Fischer Befestigungswelt, Sales-Angeboten und exklusiven Aktionen? Einfach den QR-Code scannen und sich zum WhatsApp-Newsletter anmelden.

ergoliner®

Workplace up to date – mehr Raum zum Arbeiten

Neu

ergoliner® –

Der neue elektrisch höhenverstellbare Arbeitstisch überzeugt durch seine vier leistungsstarken Hubsäulen.

Dank der drei speicherbaren Höheneinstellungen erreichen Sie Ihre bevorzugte Position mit nur einem Knopfdruck – und das bei einem angenehmen Geräuschpegel von lediglich 50 dB. Das ergonomische Design sorgt für optimalen Komfort und fördert eine gesunde Körperhaltung, wodurch er die perfekte Wahl für produktives und rüchenschonendes Arbeiten ist.

Hub 650 mm |
Hubgeschwindigkeit 35 mm/s

kg
400

www.bedrunka-hirth.de

SELBSTSPANNENDE SCHLEIFBLÄTTER PSG & PSR VON LUKAS-ERZETT

Optimale Schleifleistung und schnelle Werkzeugwechsel

Typisch Lukas-Erzett: Die selbstspannenden Schleifblätter PSG und PSR vereinen präzise Schleifleistung mit maximaler Anwenderfreundlichkeit und Effizienz. Dank innovativer Selbstspann-Technologie lassen sie sich schnell und werkzeuglos montieren. Das schafft einen spürbaren Mehrwert und unterstützt reibungslose Arbeitsabläufe ohne Zeitverlust.

Ob universelle Schleif- und Entgratarbeiten oder die Bearbeitung schwer zerspanbarer Metalle und Legierungen: die selbstspannenden Lukas-Schleifblätter PSG und PSR decken ein breites Anwendungsspektrum ab und sorgen für erstklassige Ergebnisse. Im Handwerk, in der Industrie – und überall dort, wo Effizienz zählt. Denn gleichbleibend hohe Präzision, Qualität und Prozesssicherheit sowie niedrige Werkzeugkosten stehen für Lukas-Erzett auch beim Schleifen mit flexiblen Werkzeugen wie den selbstspannenden Schleifblättern PSG und PSR mit Schnellwechsel-System an erster Stelle.

EFFIZIENTER SCHLEIFEN MIT FLEXIBLEN WERKZEUGEN

Ganz gleich ob im Automobil- und Fahrzeugbau, in der Luft- und Raumfahrtindustrie, im Werkzeug- und Formenbau oder in der Holz- und Möbelindustrie – als Spezialist für hochwertige Werkzeuge zum Fräsen, Schleifen, Polieren, Trennen, Bohren und Reinigen bietet die Lukas-Erzett GmbH & Co. KG ihren Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen auch für das Schleifen mit flexiblen Werkzeugen wie den selbstspannenden Lukas-Schleifblättern PSG und PSR seit mehr als 85 Jahren innovative Lösungen und Sonderlösungen, die im täglichen Einsatz durch Prozesssicherheit, Präzision, Qualität und Effizienz überzeugen.

Das besondere an den selbstspannenden Lukas Schleifblättern PSG und PSR ist der „Schnellverschluss“. Dank dieses Schnellwechsel-Systems (Quick Change Discs) aus Metall oder Kunststoff bei den Schleifblättern PSG beziehungsweise eines Kunststoffgewindes bei den Schleifblättern PSR kann das Schleifblatt ganz einfach und sicher mit einer kurzen Drehung auf dem dazugehörigen Schleifblattträger befestigt werden. Die Lukas Schleifblätter PSG und PSR bestehen aus einer flexiblen Unterlage (Schleifleinen oder Vlies) und sind je nach vorgesehenem Einsatz mit Kornqualitäten wie Aluminiumoxyd

(NK), Siliciumcarbid (SIC), Zirkonkorund (ZK), Keramik (Ceramic) sowie in vielen verschiedenen Korngrößen und Durchmesser erhältlich. Die Bandbreite der Einsatzgebiete reicht von universellen Schleif- und Entgratarbeiten über die Bearbeitung rostfreier Stähle und schwer zerspanbarer Metalle bis zur Bearbeitung von Titan und Titanlegierungen, Aluminium, Kunststoffen, Keramik und Holz.

SCHLEIFBLÄTTER PSG: VIELSEITIG EINSETZBAR, EFFIZIENT UND BEDIENFREUNDLICH

Die selbstspannenden Lukas Schleifblätter PSG stehen für professionelle Oberflächenbearbeitung und zeichnen sich durch Vielseitigkeit, Langlebigkeit und hohen Bedienkomfort aus. Sie lassen sich sekundenschnell und ohne Werkzeug auf dem passenden Träger montieren – zentrieren sich automatisch und sorgen damit für einen sicheren, vibrationsarmen Lauf. Das Schnellwechsel-System aus Metall oder Kunststoff garantiert eine stabile Verbindung, auch bei längeren Einsatzzeiten. Die selbstspannenden Lukas Schleifblätter PSG sind in zahlreichen Durchmessern, verschiedenen Kornungen und unterschiedlichen Schleifmittelqualitäten wie Aluminiumoxyd (NK), Siliciumcarbid (SIC), Zirkonkorund (ZK), Keramik (Ceramic) sowie mit Unterlagen aus erstklassigen Schleifleinen und

Schleifvliesen erhältlich. Durch ihren hochwertigen Aufbau verbinden die Lukas Schleifblätter PSG eine hohe Schleifleistung, eine lange Lebensdauer und bestmögliche Effizienz – selbst auf anspruchsvollen Werkstoffen. Die Schleifblätter sind für die unterschiedlichsten Anwendungen geeignet: Vom Entgraten und Anfasen über die Schweißnahtbearbeitung bis hin zum Feinschleifen und Polierarbeiten. Die Schleifblätter PSG eignen sich unter anderem zur Bearbeitung von Stahl und Guss, legierten Stählen sowie Aluminium, Kupferlegierungen, Titan, Nickel und sogar Kunststoffen, Holz und Gummi.

Mit anderen Worten: Die selbstspannenden Lukas-Schleifblätter PSG eignen sich für den Einsatz in den unterschiedlichsten Branchen. In der Industrie genauso wie in Handwerksbetrieben und Werkstätten.

Ergänzt wird das System durch den universellen GTG-Schleifblattträger von Lukas-Erzett in mittlerer Härte – passend für nahezu alle Anwendungen. Für besonders aggressive Einsätze mit höchsten Anforderungen ist der Träger in harter Ausführung erhältlich.

SCHLEIFBLÄTTER PSR: FLEXIBEL, EFFIZIENT UND EINFACH ZU HANDHABEN

Die selbstspannenden PSR-Schleifblätter von Lukas-Erzett sind vielseitig einsetzbar und eignen sich zum



Die selbstspannenden Schleifblätter PSG und PSR lassen sich dank innovativer Selbstspann-Technologie schnell und werkzeuglos montieren.



Die selbstspannenden Lukas-Schleifblätter stehen für professionelle Oberflächenbearbeitung und zeichnen sich durch Vielseitigkeit, Langlebigkeit und hohen Bedienkomfort aus.

Beispiel für die Bearbeitung von Stahl, Edelstahl, Guss-eisen, Aluminium, aber auch Kunststoff und Holz. Damit sind sie die perfekte Wahl für Industriebetriebe und Werkstätten in unterschiedlichen Branchen. Wie die selbstspannenden Lukas Schleifblätter PSG sind auch die Schleifblätter PSR werkzeuglos montierbar. Dank des integrierten Kunststoffgewindes lassen sie sich praktisch im Handumdrehen auf den passenden Träger aufschrauben und zentrieren sich dabei automatisch. Das spart Zeit und erhöht die Prozesssicherheit.

Die selbstspannenden Lukas Schleifblätter PSR sind in unterschiedlichen Größen, Körnungen und Varianten aus robustem Schleifvlies mit Zirkonkorund beziehungsweise Schleifvlies mit Normalkorund erhältlich und überzeugen durch zuverlässige Schleifleistung und lange Standzeit. Beispielsweise beim Entgraten, Anfasen, Feinschleifen oder der Schweißnahtbearbeitung. Aber auch beim Entfernen von Rost, Farbe oder Kratzern und der Verbesserung der Oberflächengüte. Dabei sorgt eine gleichmäßige Auflage mit geringem Kraftaufwand für ein sauberes Schleifbild.

Ergänzt wird das System durch den GTR-Schleifblatsträger, der in mittlerer Härte geliefert wird und sich für nahezu alle Standardanwendungen eignet.

Kurz: Mit den selbstspannenden Schleifblättern PSR von Lukas-Erzett bekommen die Anwenderinnen und Anwender die gewohnt hohe Qualität und entschei-

den sich gleichzeitig für Flexibilität, einfache Handhabung und ein hervorragendes Ergebnis – Blatt für Blatt.

Lukas-Erzett bietet seinen Kunden ein umfangreiches Sortiment an flexiblen Werkzeugen zum Schleifen, die präzise auf die jeweilige Anwendung, das zu bearbeitende Material und die gewünschte Oberflächenqualität abgestimmt sind. Neben den selbstspannenden Schleifblättern PSG und PSR mit Schnellwechsel-System umfasst das Portfolio auch selbstklebende Schleifblätter PSK sowie selbsthaftende Schleifblätter PSH – alle in unterschiedlichen Qualitäten, Körnungen und Größen erhältlich.

Die selbstspannenden Lukas Schleifblätter PSG und PSR decken ein breites Anwendungsspektrum ab und sind flexibel auch an schwer zugänglichen Stellen einsetzbar. (Fotos: Lukas-Erzett)



Darüber hinaus bietet Lukas eine Vielzahl weiterer flexibler Schleifmittel für Handwerk, Industrie und Produktion. Dazu zählen leistungsstarke Schleiflamellenteller, Schleiffächer, Schleiflamellenscheiben und -walzen für gleichmäßigen Abtrag auch auf schwierigen Geometrien. Schleifbänder in diversen Abmessungen und passende Schleifbandträger garantieren effizientes Arbeiten. Ergänzt wird das umfangreiche Lukas Sortiment auch durch Schleifrollen, Schleifkappen mit zugehörigen Trägern sowie robuste Fiberscheiben. Ob grober Vorschleif, Entgraten, Feinschleif oder Finish – Lukas bietet für praktisch jede Anwendung und jeden Bearbeitungsschritt flexible Schleifwerkzeuge. Alles in allem: Lukas-Erzett ist auch beim Schleifen mit flexiblen Werkzeugen ein zuverlässiger Partner.

JETZT INFORMIEREN

Effizientes Schleifen mit flexiblen Werkzeugen – der Werkzeughersteller Lukas-Erzett bietet mit seinen hochwertigen Schleifmitteln für die Industrie überzeugende Lösungen, die im täglichen Einsatz eine perfekte Oberflächenqualität, optimierte Fertigungsprozesse und mehr Effizienz ermöglichen. Für Fragen und eine ausführliche Beratung zu den Lukas Schleifblättern PSG und PSR und dem Schnellwechsel-System stehen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Lukas-Erzett gerne telefonisch oder per E-Mail zur Verfügung. Einen Überblick über das gesamte Sortiment an flexiblen Schleifmitteln für verschiedenste Branchen sowie weitere nützliche Informationen sind zu finden unter: www.Lukas-Erzett.com/de/

TRUMPF

Emissionsfrei arbeiten

Mit den Kantenfräsern von TRUMPF erstellen Sie passgenaue Fasenlängen von bis zu 15 mm in unterschiedlichen Winkellagen. Dabei erzielen Sie hochwertige Kanten und Nacharbeiten können Sie sich sparen.

www.trumpf.com/s/powertools

Mehr Infos

AUS PFERD WIRD PFERD TOOLS

Bereit sein für die Zukunft

Markenrelaunch bei Pferd. Mit der neuen Marke Pferd Tools soll die digitale Auffindbarkeit und Sichtbarkeit vor allem auf internationaler Ebene erhöht werden. Damit gehen ein frischer Auftritt und eine neue Bildsprache einher, insgesamt wird ein deutlicher Schritt in Richtung Zukunftstauglichkeit gemacht. Wir sprachen mit Dr. Ina Terwey-Scheulen, Director Global Marketing & Pferd Tools Academy bei der August Rüggeberg GmbH & Co. KG, über den Relaunch, die Umsetzung und die Bedeutung von Marken in der Zukunft.

ProfiBörse: Aus Pferd wird Pferd Tools, warum ist der Schritt aus Ihrer Sicht notwendig?

Dr. Ina Terwey-Scheulen: Die Welt um uns herum verändert sich. Das beobachten wir aufmerksam und prüfen fortlaufend, ob wir für die aktuellen Aufgaben und Zielsetzungen richtig aufgestellt sind.

Im Zuge verschiedener Marktforschungen und Datenanalysen haben wir festgestellt: „Es ist noch Luft nach oben“, insbesondere was unsere Marke in Bezug auf Digitalisierung und Internationalisierung betrifft.

Gerade im Hinblick auf die Sichtbarkeit im Netz wurde uns klar, dass der generische Markenname Pferd potenziell irreführend sein kann. Darum haben wir uns entschieden, ihm das international verständliche Wort Tools hinzuzufügen. Tools ist selbsterklärend und erleichtert gemeinsam mit dem bekannten Markennamen die globale digitale Auffindbarkeit und Sichtbarkeit erheblich.

Mit dem angepassten Markennamen sind wir auch für die weitere Erschließung internationaler Märkte bestens aufgestellt, ohne unseren bekannten und positiv besetzten Namen Pferd aufzugeben.

Gehen mit der Veränderung der Marke auch Veränderungen bei den Kernkompetenzen der Marke einher, wofür steht Pferd Tools?

Mit dem neuen Markennamen haben wir auch einen neuen Markenclaim entwickelt. „Innovative by Tradition“ beschreibt uns so, wie wir schon seit Jahrzehnten sind und wie wir im Markt auftreten. In drei Worten beschreibt der Claim unsere DNA und bringt die Quintessenz unserer Marke auf den Punkt: Seit über 225 Jahren sind wir Wegbereiter für innovative Werkzeuge und erfahrener Lösungsanbieter. Aus dieser Tradition heraus bieten wir Werkzeuge, die begeistern. Mit Premiumqualität, erstklassigem Service und innovativen Lösungen schaffen wir einen echten Mehrwert für den Erfolg unserer Kunden.

Der Marke geben wir ein unverwechselbares Profil, schärfen die Wahrnehmung von Pferd Tools als innovative Premiummarke und setzen damit ein starkes Zeichen: Wir sind bereit für die Zukunft und schreiben unsere Erfolgsgeschichte weiter. Insofern verändert die neue Markenbezeichnung unsere Kernkompetenz nicht, sie unterstreicht diese vielmehr.

Die Veränderungen beispielsweise beim Logo sind sehr dezent, was sind die wesentlichen und ggf. auffälligeren Veränderungen, die durchgeführt werden?



Dr. Ina Terwey-Scheulen,
Director Global Marketing
& Pferd Tools Academy

Das Re-Branding erfolgt sukzessiv, rollierend und orientiert sich an den Touchpoints der Customer Journey. Dabei fokussieren wir im ersten Schritt klar auf die digitalen Medien, und zwar in allen relevanten Kanälen; bei

uns, aber auch auf den Plattformen unserer Handelspartnerinnen und -partner.

Das ist richtig. Von Beginn des Relaunch-Prozesses an haben wir auf eine behutsame, aber dennoch wirkungsvolle Evolution der Marke hingearbeitet. Augenscheinlicher als die Weiterentwicklung des Logos ist das gesamte neue Erscheinungsbild. Alle visuellen Gestaltungselemente neben dem Logo, wie Farben, Typografie und Bildsprache, sind lebendig und ausdrucksstark und tragen im Zusammenspiel zur Stärkung der Marke Pferd Tools bei. Sie laden die Marke mit unterschiedlichen Attributen auf, erzeugen Emotionen beim Betrachter und schaffen Wiedererkennung. Unsere visuelle Identität lautet: Modern. Digital. International.

Das Logo, bestehend aus der Wortmarke Pferd Tools und der bekannten Bildmarke, ist und bleibt dabei das visuelle Herzstück unserer Marke. Das Farbspektrum zeichnet sich durch Modernität, Frische und Lebendigkeit aus. Optimal werden diese Attribute im Digitalbereich sichtbar. Ergänzt wird dies durch eine Bildwelt, die wir als modern, hochwertig, offen, mutig, zukunftsweisend und souverän beschreiben.

Insofern denken wir, dass uns etwas gelungen ist, was oft als große Herausforderung angesehen wird: Die Marke in eine neue Zeit zu führen – mit klarer Identität und einem Blick auf heutige und zukünftige Bedürfnisse.

Die Umsetzung der Markenänderung soll sukzessive durchgeführt werden, wann rechnen Sie damit, dass alle Verpackungen und Informationen am PoS auf dem neuesten Stand sind?

Das neue Logo: eine wirkungsvolle Evolution.





lung von Pferd Tools Produkten benötigen: Umfangreiche und qualitativ hochwertige Produktinformationen, Bilder und Videos. Ziel ist es, auch in Zukunft gemeinsam erfolgreich zu handeln.

Auch der Point-of-Sale, also sowohl das Pferd Tools Center als auch die Produkte selbst, werden nach und nach und rollierend auf das neue Erscheinungsbild umgestellt. Dieser Prozess wird international sicherlich einige Zeit in Anspruch nehmen, unterstützt durch neue Kampagnen und Werbematerialien vor Ort.

Das bedeutet, bei der Umsetzung erfolgt „online vor offline“?

„Online“ und „offline“ treiben wir parallel voran. Schneller sichtbar und wirksamer sind sicherlich die Umstellungen im digitalen Umfeld.

Wird es Kampagnen in Richtung Handel und Anwender geben, um den neuen Markennamen bekannt zu machen?

Ja, es wird eine Testimonial-Kampagne geben. Sie wird zeigen, dass unsere Marke nicht nur die Erwartungen unserer Kundinnen und Kunden erfüllt, sondern sie darüber hinaus dafür begeistert. Das jedenfalls bestätigen uns unsere Testimonials bereits.

Innovative by Tradition heißt für uns auch, dass wir unsere Kundinnen und Kunden über Pferd Tools, unse-

Die neue Bildsprache von Pferd Tools ist lebendig und ausdrucksstark und trägt zur Stärkung der Marke bei. (Fotos: Pferd Tools)

re partnerschaftliche und zuverlässige Zusammenarbeit aber auch den Mehrwert unserer Produkte sprechen lassen.

Welche Rollen werden Marken künftig spielen und können sie dazu beitragen, Störungen in Märkten schneller zu überwinden?

Marken haben sich zunehmend von reinen Differenzierungswerkzeugen hin zu strategischen Orientierungsgebern, Vertrauensstiftern und Kulturträgern entwickelt. Und die Bedeutung von Marken wächst stetig. In Zeiten, die die Menschen als unsicher empfinden, bieten Marken Sicherheit und Verlässlichkeit.

Eine glaubwürdige, zukunftsfähige und differenzierende Strategie kann zu einer starken Marke beitragen. Und besonders in wirtschaftlich unsicheren Zeiten profitieren starke Marken von der Markenloyalität ihrer Kundinnen und Kunden.

Zudem ist bekannt, dass Marken über eine deutlich höhere Wertschöpfung verfügen. Durchschnittlich erzielt ein Markenprodukt etwa ein Drittel höhere Margen als Nicht-Markenprodukte. Das heißt, Marken sind keine Logos mit Werbebudget, sondern soziale Agenten, Kulturstifter und Navigationssysteme. Im Übrigen auch einer der Gründe, warum wir Pferd Tools neu aufgestellt haben. ■



SOLA

Wenn's feucht wird, bleibt dieses Bandmaß hart im Nehmen.



PRO-TMS
Edelstahl-Rollbandmaß für feuchte und raue Umgebungen. Rostfrei und korrosionsbeständig. Jetzt neu.

**INOX
STAINLESS
STEEL**

www.sola.at

UMFASSENDE SERVICE VON RHODIUS ABRASIVES

Alles für die Produktsicherheit

Wenige Wochen vor dem Jahreswechsel 2024/2025 ist die Produktsicherheitsverordnung der EU in Kraft getreten. Damit soll die Sicherheit von Produkten gewährleistet werden. Die EU-Verordnung gilt grundsätzlich für alle Produkte, hat aber besonders bei Produkten mit Gefahrenpotenzial Relevanz – wie zum Beispiel bei Trenn- und Schleifscheiben. Denn die Inverkehrbringer können in bestimmten Fällen zur Haftung herangezogen werden. Die Rhodius Abrasives GmbH hat sich intensiv mit dem Thema beschäftigt und bietet hier für den Handel sichere Lösungen.

Eine Umdrehungsgeschwindigkeit von 80 m/sek ist keine Kleinigkeit und schafft vielleicht ein Gefühl für die Gefahrenmomente, die von einer unsachgemäß verwendeten Trenn- oder Schleifscheibe ausgehen können. Auch wenn viele Profis „ihr“ Produkt in- und auswendig kennen, entbindet es sie nicht davon, Gebrauchsregeln einzuhalten. Und noch weniger sind die Hersteller und Händler davon entbunden, dass die Scheiben, die von ihnen in den europäischen Markt gebracht werden, alle erforderlichen Kennzeichnungen aufweisen und den Sicherheitsanforderungen entsprechen.

Dass es einen großen Aufwand bedeuten würde, den Anforderungen der Produktsicherheitsverordnung, kurz GPSR für General Product Safety Regulation, gerecht zu werden, wird schon recht früh klar. Allein die Anforderung, dass die Sicherheitsinformation in den 26 Amtssprachen der EU verfügbar sein muss, gibt einen Vorgeschmack auf den zu treibenden Aufwand gegeben. Ein Problem der Verordnung ist, dass es bislang, auch wenn sie ein gutes halbes Jahr in Kraft ist, noch keine Umsetzungsrichtlinie gibt. Dies bedeutet, dass noch nicht ganz eindeutig ist, wie beispielsweise die Kennzeichnung von Produkten in Onlineshops erfolgen muss und wie einzelne Angaben im Detail aussehen müssen. Unmissverständlich ist aber, dass die Frage der Haftung verschärft worden ist. Ziel der Verordnung ist es, dass alle Produkte frei von Gesundheits- und Sicherheitsrisiken sind, klare Kennzeichnungen und Gebrauchsanweisungen enthalten und rückverfolgbar sind.

AUF DEN PRODUKTIONSSTANDORT KOMMT ES AN

Für die Praxis bedeutet dies: Verkauft man als Handelshaus ein Produkt aus europäischer Herstellung und zuzuordnendem Hersteller, ist man safe. Schwieriger wird die Situation, wenn ein Hersteller außerhalb der EU und ohne Firmensitz in Europa Lieferant für die verkauften Produkte im Sortiment eines Handelshauses ist. Denn die GPSR verlangt die konkrete Benennung eines Ansprechpartners und Unternehmens, das für die Konformität der Produkte haftet. Und wenn dies nicht der Hersteller ist, wird der Inverkehrbringer, sprich der Händler, hier in die Haftung genommen.

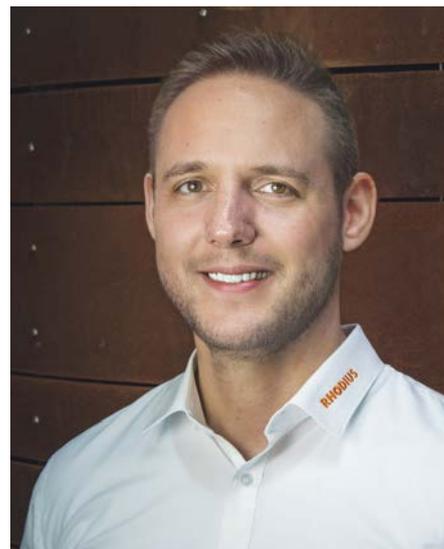
Da die Verordnung nicht allein für den stationären Handel, sondern ebenso für den Online-Handel gilt,

sind auch beim Verkauf über Onlineshops und Marktplätze die Anforderungen der Produktsicherheitsverordnung zu beachten und zu erfüllen. Und weil sich Amazon & Co. selbstverständlich den Rücken freihalten wollen, gehen viele Anbieter hier in die Verantwortung. Denn bei den Angeboten auf den Marktplätzen gibt es inzwischen, wie bei Amazon, einen Ordner mit dem Titel Sicherheit, in dem die Firma und der konkrete Kommunikationskanal genannt werden müssen, wie die oder der Verantwortliche für die Produktqualität erreichbar ist. „Klickt man sich durch die verschiedenen Angebote von Trenn- und Schleifscheiben zum Beispiel bei Amazon, ist schnell zu erkennen, dass die jeweiligen Anbieter von Produkten aus außereuropäischer Produktion oft selber in die Verantwortung gehen, und sich als Verantwortliche für die Einhaltung der GPSR-Vorgaben angeben“, berichtet Alexander Menges, Senior Director Marketing & Product-Management bei Rhodius Abrasives. Ob dabei jedem im Einzelfall bewusst ist, welches Risiko damit verbunden ist, möchte er aber nicht beurteilen. Gerade bei Trenn- und Schleifscheiben, die bei einer unsachgemäßen Verwendung Gefahrenpotenzial aufweisen, können hier Unwägbarkeiten lauern.

Vermeiden lassen sich als Handelshaus diese Risiken, wenn das hauseigene Sortiment aus in Europa produzierten und von sozusagen greifbaren Herstellern besteht. Denn dann lassen sich jeweils die entsprechenden Daten des Herstellers angeben. Und es kommt die Sicherheit hinzu, dass die Produkte nach den gültigen Normen und Standards produziert wurden, die für die EU-Verordnung ausreichend sind.

NORMKONFORME PRODUKTION ALLEINE AUF DAS ETIKETT ZU SCHREIBEN, REICHT NICHT

Durch eine Produktion, die den in der EU und in Deutschland geltenden Normen entspricht, können



Alexander Menges, Senior Director Marketing & Product-Management bei Rhodius Abrasives, ist auch für die Konformität des Online-Geschäftes des Herstellers verantwortlich.

sich Hersteller und damit auch der Handel die Risikoanalyse für jedes Produkt sparen, die ansonsten durchzuführen wäre.

Führt die „richtige“ Produktion dazu, dass beispielsweise das oSa-Zeichen oder auch die Angabe der Norm auf der Trenn- oder Schleifscheibe erscheinen dürfen, so reicht dies allein für den abgesicherten Vertrieb nicht aus. Welche Angaben müssen sonst noch vorhanden sein, in welchen Farben müssen welche Piktogramme erscheinen und wie sind die Sicherheitshinweise mit dem Produkt mitzuliefern? Das sind einige der Fragen, die zusätzlich geklärt und vorgabengerecht umgesetzt werden müssen. „Teilweise finden sich Produkte in Webshops, bei denen sich anhand der



Topseller mit allen relevanten Angaben:
die XTK6 Exact von Rhodius.

Farbwahl der Piktogramme bereits feststellen lässt, dass die Normen und Verordnungen nicht eingehalten werden“, so Alexander Menges, „ist es offensichtlich, dass das Etikettenpapier sehr geduldig war.“

Besonderes Augenmerk legt die Verordnung auf die Sicherheitshinweise. Dies bedeutet: Jeder, der beispielsweise Trenn- und Schleifscheiben in den Markt bringt, sollte dies auch tun. Da es derzeit noch keine Umsetzungsrichtlinie gibt, bleibt allein die Interpretation der 124-seitigen Verordnung, in der die Auflage gemacht wird, dass die Sicherheitshinweise „am Produkt“ zu finden sein müssen. Und dies gilt nicht allein auf der analogen Ebene, hier lässt sich mit einem Beileger arbeiten, sondern auch im Bereich der digitalen Vertriebschiene. „Wir sind in vielen Fällen auf Nummer sicher gegangen“, berichtet Alexander Menges, „so haben wir zum Beispiel die vorgeschriebene Angabe eines Kommunikationsweges zum Hersteller über die E-Mail- und Website-Adresse auf der Scheibe und ein Kontaktformular in unserer Onlinepräsenz gelöst.“

Stellten die druckfähigen Sicherheitshinweise schon eine Herausforderung dar, nicht zuletzt, da diese in allen europäischen Amtssprachen verfügbar sein müssen, so ist der Aufwand auf Marktplätzen noch einmal höher. Hier müssen die Hinweise entsprechend eingepflegt werden – Mehrsprachigkeit auch hier wieder Pflicht. Verkauft man als Händler über Marktplätze, muss man die entsprechenden Rubriken, die selbstverständlich von den Marktplatzbetreibern zur eigenen Absicherung angelegt wurden, ausfüllen. Verkauft man als Händler über den eigenen Onlineshop, muss dieser entsprechend angepasst werden. „Ein Hersteller, der dafür alle Daten bereitstellt, kann da schon eine große Hilfe sein“, sagt Alexander Menges mit einem kleinen Augenzwinkern.

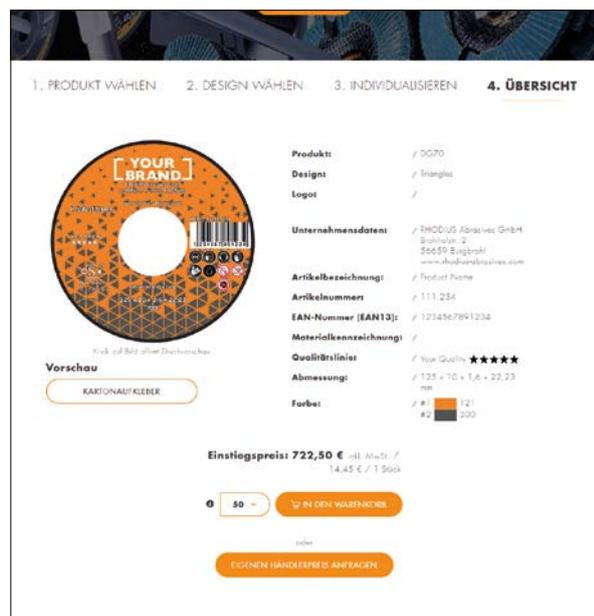
Alles vorbereitet: Bei der Gestaltung der Eigenmarken-Produkte im Konfigurator sind die notwendigen Angaben bereits entsprechend hinterlegt. (Fotos/Abb.: Rhodius Abrasives)

ALLES AUCH IM EIGENMARKEN-KONFIGURATOR

Auch für das von Rhodius Abrasives erfolgreich umgesetzte Eigenmarkenangebot für den Handel wurden die entsprechenden Anpassungen vorgenommen, so dass die größtmögliche Sicherheit für den Vertrieb der Eigenmarke gewährleistet ist, vom Beilegen des Sicherheitshinweises bis hin zur Datenanlieferung für das Einpflegen in den Onlineshop.

„Auch beim konfigurierbaren Design der Labels haben wir die Pflichtfelder so angepasst, dass zum Beispiel die notwendigen Kommunikationsangaben zum Erreichen der Inverkehrbringer vollständig vorhanden sein müssen“, erklärt Alexander Menges, und freut sich, dass der Konfigurator regen Zuspruch findet und von vielen Händlern genutzt wird. Nicht zuletzt die unlängst durchgeführte Ausweitung der vorgeschlagenen Basislayouts hat hier noch einmal positiv gewirkt.

Sicherheit liefert Rhodius Abrasives und damit auch der Eigenmarken-Konfigurator auch bei weiteren Verordnungsthemen wie der Verpackungsverordnung, die



noch nicht EU-einheitlich geregelt ist und für die je nach Land, in das geliefert wird, unterschiedliche Vorgaben bestehen. „Die Themen sind alle sehr komplex und stellen für Handelshäuser oft einen extremen Aufwand dar, wenn sie diese selber bearbeiten wollen“, resümiert Alexander Menges, „wir glauben, dass wir mit der weitreichenden Vorarbeit, die wir geleistet haben und als Service bieten, im wahrsten Wortsinn für Sicherheit sorgen.“



Piktogramme dürfen nur in festgelegten Farbvarianten genutzt werden. Wenn man sich an die oSa-Vorgaben hält, passt es.

DIE TYROLIT HIGHLIGHTS 2025

Der entscheidende Vorteil

Tyrolit sieht sich als Technologieführer am Schleifmittelmarkt und unterstreicht dies kontinuierlich durch Highlight-Produkte, die Prozesse in der Metallbearbeitung auf ein neues Niveau heben. Ob beim Trennen, Schleifen oder der Oberflächenbearbeitung – das Portfolio des Tiroler Schleifmittelherstellers zeichnet sich durch erstklassige Werkzeuge für jegliche Anwendungsbereiche aus. Eine Kombination aus höchster Produktqualität und einzigartigem Anwendungssupport garantiert Kundinnen und Kunden den entscheidenden Vorteil bei der täglichen Arbeit.

Mit der neuen Curve Cut Trennscheibe können Radien, Kreise und Kurven in dünnwandigen Werkstücken (max. 5,00 mm) getrennt werden. Das innovative Design dieses Werkzeugs verhindert große Seitenlasten und erhöht somit die Sicherheit enorm. Höchste Schnittigkeit sorgt für einen mühelosen Arbeitsprozess mit minimalem Kraftaufwand. Ein weiteres Highlight: Die chemische Reinheit der Trennscheibe verhindert Korrosion, Lochfraß und eine Verringerung der Dauerfestigkeit. So bleibt auch die Qualität von Werkstücken aus Edelstahl bei anspruchsvollsten Anwendungen erhalten. Für optimale Ergebnisse ist ein Vorschneiden erforderlich: Das Werkstück muss zunächst mit der Curve Cut leicht vorgeschritten und in einem zweiten Schritt getrennt werden. Die Trennscheibe eignet sich perfekt für dünnwandige Werkstücke aus Stahl und Edelstahl (bis max. 5 mm).

NEUES DESIGN – ERHÖHTER ABTRAG

Die Standard 2in1 Fächerscheibe ist die perfekte Lösung für das vielseitige Schleifen von Stahl und Edelstahl. Aufgrund der 2in1-Spezifikation kann das Werkzeug flexibel eingesetzt werden, ohne Kompromisse



Die Standard 2in1 Fächerscheibe ist die perfekte Lösung für das vielseitige Schleifen von Stahl und Edelstahl.

Bei der Oberflächenbehandlung bietet die Premium SCM XC Scheibe einzigartige Flexibilität und erhöhte Abtragsleistungen, speziell auf Edelstahl und Nichteisenmetallen wie Aluminium.

bei der Qualität einzugehen. Mit neuem Leinenmaterial ausgestattet, bietet die Fächerscheibe eine klar erhöhte Abtragsleistung bei weniger Verschleiß. Dank der langen Lebensdauer und der hohen Schleifgeschwindigkeit werden Arbeiten schneller und effektiver erledigt. Besonders in den ersten Schleifminuten zeigen sich die Vorteile im Vergleich zur Konkurrenz – höchste Aggressivität von Beginn an. Zusätzlich ist das Produkt in einer speziellen Form erhältlich, welche über einen Trägerkörper aus 35 Prozent regenerierten Materialien verfügt. Diverse Korngrößen bieten Kunden Lösungen für jegliche Anwendungsbereiche, von feinen Schleifanwendungen bis hin zu groben Arbeiten, die eine hohe Abtragsrate voraussetzen.

MAKELLOSE OBERFLÄCHEN

Bei der Oberflächenbehandlung bietet die Premium SCM XC Scheibe einzigartige Flexibilität und erhöhte Abtragsleistungen, speziell auf Edelstahl und Nichteisenmetallen wie Aluminium. Das Werkzeug ist mit der neuesten Generation an Surface Conditioning Material ausgestattet, um schwierige Oberflächen in Perfektion behandeln zu können. Durch die offene Struktur wird ein Zuschmieren effektiv verhindert und die Hitzeentwicklung verringert, was zu längsten Standzeiten führt. Zudem ist diese Scheibe äußerst anwenderfreundlich,

Das innovative Design der Curve Cut ermöglicht das Trennen in Kurven, Radien oder Kreisen in dünnwandigem Material. (Fotos: Tyrolit)

da die integrierte Zentrierung nur sehr geringe Vibrationen zulässt. Je nach Anwendung stehen Anwenderinnen und Anwendern unterschiedliche Kornungen zur Auswahl. Die SCM-Scheibe eignet sich sowohl perfekt zum Entfernen von hartnäckigem Rost als auch zum Finishen, Mattieren und Angleichen mit sehr geringer Rauheit.

GEWOHNTE QUALITÄT VOM MARKTFÜHRER

Tyrolit ist der nach eigenen Angaben größte reine Schleifmittelhersteller der Welt – diese Position spiegelt sich auch in der Vielfalt und dem Design der umfangreichen Produktpalette wider. Vom Trennen und Schleifen über die Oberflächenbearbeitung bis hin zu Präzisionsarbeiten, das Portfolio bietet Werkzeuge für jegliche Anwendungsbereiche in den metallverarbeitenden Industrien. Schleifmittel höchster Güte gepaart mit anwendungstechnischem Know-How stattet Kundinnen und Kunden mit einem Gesamtpaket aus, das zu einem klaren Wettbewerbsvorteil führt. ■



MOBILITÄT UND KONTROLLE BEI WERKZEUGLAGERUNG UND -TRANSPORT

Sicher unterwegs, sicher in der Werkstatt

Sicher transportieren und sicher aufbewahren, und das mit gleichzeitig höchster Ergonomie und Praktikabilität. Die Neuheiten im Bereich des Werkzeugtransports und der -aufbewahrung ermöglichen alles gleichzeitig. Wir stellen punktuell beispielhafte Sortimentsergänzungen vor.



Milwaukee bietet gewerkespezifische Packout-Koffer mit Handwerkzeug für Elektro- und SHK-Installationen. (Foto: Milwaukee)

Milwaukee erweitert sein modulares Packout-System um zwei neue Handwerkzeugkoffer, die speziell auf die Anforderungen von Elektrikern und SHK-Installateuren zugeschnitten sind. Die 62-teilige Elektriker-Variante und das 74-teilige Set für Installateure im SHK-Bereich bieten eine praxisgerechte Auswahl an Handwerkzeugen – jeweils organisiert in einem robusten, stapelbaren Packout-Koffer.

Die neuen Packout-Handwerkzeugkoffer kombinieren eine gewerkeorientiert zusammengestellte Auswahl an Werkzeugen mit einem modularen Aufbewahrungssystem. Der Elektriker-Koffer enthält unter anderem VDE-zertifizierte Schraubendreher, Abisolierzangen und Spannungsprüfer, während das SHK-Set mit Rohrzangen, Presszangen und weiteren spezialisierten Werkzeugen ausgestattet ist.

Ein wesentliches Merkmal der neuen Sets ist ihre Modularität. Die verschiedenen Inlays und Unterteilungen im Koffer lassen sich variabel anpassen, um Platz für das bevorzugte Handwerkzeug zu schaffen. Die

Koffer können mit allen Werkzeugkoffern, Boxen, Organizern, Taschen oder Rollwagen des Packout-Systems kombiniert werden, um den Anforderungen verschiedener Projekte gerecht zu werden.

MOBILE KONZEPTE UND FLEXIBLE LÖSUNGEN

Manchmal sind die einfachsten Lösungen auch die effektivsten: Das gilt in jedem Fall für die Systerainer3-Ergänzungen SYS-RB, SYS-Roll und Maxi-Trapo. Auf dem Rollbrett SYS-RB lassen sich nicht nur alle Mitglieder der Systerainer Familie sicher gekoppelt transportieren. Dank der ebenen, mit Durchführungen für Spanngurte versehenen Oberfläche können auch andere Gegenstände und Materialien bequem und sicher befördert werden. Fest und sicher stehen die Systerainer auch auf dem Transportwagen SYS-Roll. Die zusätzliche Sackkarrenfunktion mit besonders großen Hinterrädern sorgt darüber hinaus für kraftsparende Treppengängigkeit. Der leichtläufige Transportroller Maxi-Trapo wiederum ist mit einer klappbaren Rohrschaufel ausgestattet sowie einem gewölbten Griffbügel für den komfortablen Transport auch hoher Ladung. Mit der mobilen Werkstatt MW 1000 verbindet Tanos schließlich flexible Beweglichkeit und einen stabilen Arbeitsplatz zu einer praktischen All-in-One-Lösung. Die durchdachte Konstruktion des Fahrwerks macht den Wagen auch im Treppenhaus manövrierfähig, während eine zusätzliche Tragemulde an der Unterseite sowie Gleitflächen am Handgriff für eine einfache Verladung ins Fahrzeug sorgen.

Kein Auftrag gleicht dem anderen. Dieser Herausforderung begegnet Tanos mit dem Systerainer3 ToolBag M, dessen vormontierte Innentaschen und Werkzeugkarten sich mittels Klettverbindungen individuell positionieren oder entnehmen lassen. Der Vorteil: Die Tasche verwandelt sich mit wenigen Handgriffen von der klassischen Wurfkiste in ein Aufbewahrungssystem für Handwerkzeuge, Arbeitspapiere oder Tablets. Ein 2-K-Softgrip-Tragegriff garantiert selbst bei Nässe, Schweiß oder hoher Beladung Komfort, während ein verstellbarer Tragegurt mit Schulterpad einen rückschonenden Transport ermöglicht.



Das Systerainer System bietet flexible Lösungen für den mobilen Arbeitsalltag – von der ToolBag bis hin zum kompatiblen Rollbrett. (Foto: Tanos)



Das Flex Stackpack ist die mobile Werkstatt im Trolley-Format mit vielen individuellen Gestaltungsmöglichkeiten. (Foto: Flex Elektrowerkzeuge GmbH)

WERKSTATT TO GO

Das Stackpack von Flex ist ein wahres Organisationsstalent auf der Baustelle. Speziell für Handwerkerinnen und Handwerker entwickelt, überzeugt es mit einer Ladekapazität von bis zu 195 kg. Einfach und schnell können verschiedene Boxen aufeinandergestapelt und auch schnell wieder voneinander gelöst werden. Und das Beste daran: Stackpack kann individuell ganz nach eigenen Vorstellungen und Erfordernissen zusammengestellt werden.

Weitere Features wie ein abnehmbarer Griff, praktische Schnellverschlüsse sowie stabile Metallriegelverschlüsse machen das Stackpack zum praktischen Allrounder. Für extreme Beanspruchung in jedem Arbeitsumfeld bieten die robuste Polypropylen-Konstruktion und verstärkte Aluminiumecken einen zuverlässigen Aufprallschutz und sorgen dafür, dass das Werkzeug immer ordentlich, sicher und stets einsatzbereit verstaut ist. Weitere praktische Ordnungshelfer wie die integrierte Kabelaufwicklung oder auch eine stets griffbereite Außenhalterung für die Wasserwaage tragen perfekt zur Organisation des Elektrowerkzeugs bei.

Das Stackpack ist dank der robusten, 23 cm großen Räder sogar geländegängig. Und für die letzten Meter treppauf oder treppab erleichtert ein praktischer Griff direkt an der Vorderseite das Tragen. Die Werkstatt to go ist mit der Schutzklasse IP 65 regen- und wasserdicht.

SICHERHEITSKOFFER FÜR AKKUGERÄTE

Ob akkubetriebener Bohrschrauber, Schwingschleifer oder LED-Punktstrahler: Leistungsfähige Handwerkszeuge sind heute in den meisten Fällen kabellos. Die Energie für die eingesetzten Geräte liefern in den meisten Fällen Lithium-Ionen-Batterien, die unter den harten Einsatzbedingungen im Handwerkeralltag lei-

den und bei Beschädigung sogar zur Gefahrenquelle werden können. Sie können aufgrund ihrer hohen Energiedichte aus unterschiedlichen Gründen in Brand geraten, explodieren oder giftige Gase freisetzen.

Auf der sicheren Seite sind Handwerk und Industrie mit dem B&W battery.case 908, einem neuen Schutzkoffer, der speziell für den Einsatz von Lithium-Ionen-Batterien und damit betriebenen Werkzeugen konzipiert worden ist. Dieser ermöglicht aufgrund seiner besonderen Materialbeschaffenheit und Bauweise nicht nur eine sichere Aufbewahrung, die den Akku vor äußeren Einflüssen und Beschädigungen schützt. Das aus Spezialkunststoffen gefertigte, mit hochwertigen Metallcontainern ausgekleidete Koffersystem hält Feuerstand und übersteht im schlimmsten

Fall sogar eine Explosion der Akkus unbeschadet.

„Da es das B&W battery.case in unterschiedlichen Größen und Typenausführungen gibt, lassen sich beispielsweise auch elektronische Werkzeuge mit fest verbauten Akkus schützen und sicher transportieren“, erläutert Joachim Lügtenaar, Batteriesicherheitsexperte bei B&W International. „Das Sicherheitssystem verschließt den Koffer bei einem Brand im Inneren automatisch“, erläutert Lügtenaar, „außerdem reduziert der eingebaute Aktivkohlefilter austretende Gase und vermindert so die Rußbildung bei einem möglichen Akkubrand.“ Ein weiterer Vorteil dieser Lösung liegt darin, dass Werkzeuge in dem verschlossenen Koffer über eine Kabelführung zudem gefahrlos aufgeladen werden können. Die beim Deutschen Patent- und Markenamt registrierte Sicherheitslösung für Li-

Akku-Werkzeuge gefahrlos laden und transportieren: Das B&W battery.case 908 ist ein sicherheitszertifizierter Spezialkoffer, der Geräte im Handwerkeralltag verlässlich schützt. (Foto: B&W International)



thium-Ionen-Akkus ist als Gefahrgutverpackung nach ADR P908 offiziell zugelassen und somit auch für den Transport von intakten sowie defekten Lithium-Akkus auf öffentlichen Straßen geeignet.

DER ZUVERLÄSSIGE ASSISTENT

Beim Assistent 176N-7 von Hazet ist alles durchdacht, so dass er optimal an die jeweiligen Bedürfnisse angepasst werden kann: Griff und Rollen können wahlweise links oder rechts montiert werden, die Griffleisten liegen angenehm in der Hand und die vorderen Kanten am Korpus sind für mehr Sicherheit abgeschragt. Die Kunststoffhaube ist griffig texturiert und bietet eine vertiefte, komplett nutzbare Oberfläche. Sie ist lösemittelbeständig, voll abgedichtet und lässt keine Flüssigkeit ins Innere des Werkstattwagens, falls mal etwas ausläuft. Dank der gleichmäßigen Lochungen an den Stirnseiten lässt sich leicht weiteres Zubehör anbringen. An der Rückwand befinden sich weitere

Der Assistent 176N von Hazet lässt sich optimal an die jeweiligen Bedürfnisse anpassen. Die Kunststoffhaube ist griffig texturiert und bietet eine vertiefte, komplett nutzbare Oberfläche. (Foto: Hazet)





vordefinierte Befestigungsmöglichkeiten, um zum Beispiel die neue Werkzeug-Lochwand 179N-26 zu montieren, an der dann bequem noch mehr Platz für weitere Werkzeuge geschaffen wird.

Ebenfalls neu sind die beiden optional erhältlichen Trennblechsätze, die in den flachen und hohen Schubladen für perfekte Ordnung sorgen. Die fünf flachen und zwei hohen Schubladen lassen sich zu 100 Prozent, aber jeweils nur einzeln ausziehen. Alle übrigen Schubladen sind dann gegenseitig sicher arretiert, damit keine weitere Schublade ungewollt herausgleitet. Zusätzlich kann der Inhalt des Werkstattwagens mit einer Zentralverriegelung gegen unerlaubten Zugriff gesichert werden.

Und was der Assistent in seinen sieben Schubladen aufnehmen kann, ist nicht wenig: Die dynamische Gesamttragkraft beträgt beinahe eine halbe Tonne, statisch sind es sogar 750 kg. Mit einem Eigengewicht von 74,4 kg präsentiert sich der neue Assistent auf seinen kugellagerten 125 mm-Rollen als sehr beweglicher und dank Elastik-Rollen auch in der Geräuschentwicklung zurückhaltender Helfer.

BELASTBAR, SICHER UND DURCHDACHT

Mit der neuen Werkbank WB 630 ergänzt Stahlwille seine mobilen Werkstattwagen und Werkbänke um eine stationäre Arbeitsplatzlösung für den täglichen

Mit der neuen Werkbank WB 630 ergänzt Stahlwille seine mobilen Werkstattwagen und Werkbänke um eine stationäre Arbeitsplatzlösung für den täglichen Einsatz in Werkstätten und industriellen Produktionsbereichen. (Foto: Stahlwille)

Einsatz in Werkstätten und industriellen Produktionsbereichen. Die 30 mm starke Arbeitsplatte aus FSC-zertifiziertem Holz verfügt über eine Breite von 2.000 mm und eine statische Belastbarkeit von 1.000 kg.

Zur Aufbewahrung von Werkzeugen und Materialien ist die WB 630 mit einer abschließbaren Schublade mit Vollauszug und kugellagerter Führung ausgestattet. Die gelochte Rückwand der Werkbank ermöglicht die Aufnahme von weiterem Zubehör wie Haken oder Halterungen für Spraydosen und Papierrollen. Elektronische Geräte wie Tablets und Smartphones lassen sich direkt an der Werkbank an zwei USB-Anschlüssen betreiben und laden. An der integrierten Dreifach-Steckdose können beispielsweise Werkzeugakkus aufgeladen werden.

In Kombination mit der Top Box lässt sich die WB 630 zu einer vollwertigen, individualisierten Werkstation ausbauen. Die Box kann links oder rechts unter der Arbeitsfläche montiert und auch jederzeit wieder abgenommen werden, um sie dort aufzustellen, wo Werkzeug benötigt wird. Für Mobilität sorgt dabei der



Die typischen Verschleißteile lassen sich bei den Parat-Produkten einfach austauschen und auch größere Reparaturen lassen sich durchführen – entweder in Eigenleistung oder in der hauseigenen Parat Werkstatt. (Foto: Parat)

Einsatzverlängerung

Werkzeugkoffer von Parat begleiten Handwerkerinnen und Handwerker oft ein ganzes Arbeitsleben – und das aus gutem Grund: Sie sind extrem robust, auf Langlebigkeit ausgelegt und lassen sich bei Bedarf unkompliziert instandsetzen.

Alle typischen Verschleißteile – etwa Rollen, Scharniere, Griffe oder Schösser – sind verschraubt und können mit wenigen Handgriffen ersetzt werden. Selbst ausgefranste Nähte oder beschädigte Nieten bringt das erfahrene Serviceteam von Parat wieder in Form.

Dabei steht Nachhaltigkeit im Fokus: Durch den gezielten Austausch einzelner Komponenten und die Wiederverwendung intakter Bauteile wird die Lebensdauer der Produkte verlängert und somit gemeinsam mit den Kundinnen und Kunden ein aktiver Beitrag zur Ressourcenschonung geleistet.

Für die Reparatur gibt es zwei Wege: Entweder werden die passenden Ersatzteile zum Selbsteinbau von Parat direkt an die Anwenderinnen und Anwender geschickt oder die Reparatur wird in der hauseigenen Werkstatt von Parat übernommen. Dabei steht der Handel als Ansprechpartner jeweils zur Verfügung und kann diesen Service als Kundenbindungselement nutzen.

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

Top Box Caddy, ein Fahrgestell, das als optionales Zubehör angeboten wird.

Mit dem optionalen 157-teiligen Werkzeugsatz WB 630 TB 157 QR gibt es zudem ein universelles Werkzeugsortiment, das in den Schubladen der Top Box untergebracht werden kann. Dafür wird der Satz auf Tool Control System/TCS-Matten geliefert, in denen jedes Werkzeug seinen festen Platz hat.

Alle Stahlwille Werkstattwagen und die mobilen Werkbänke WB 621 sowie WB 625 sind in individuellen Farben und mit personalisiertem Druckdesign erhältlich. Mittels UV-Druck entsteht ein sehr detailliertes, langlebiges Druckbild, das die gleiche hohe Qualität und Widerstandsfähigkeit wie der Standard-Strukturlack aufweist.



Das Thur Metall E-Multicabinet mit variabler Facheinteilung und zentralem Servicefach ist optimal für alles, was mit elektronischer Zugriffskontrolle aufbewahrt werden soll. (Foto: Thur Metall)

SICHERE AUFBEWAHRUNG INKLUSIVE LADEFUNKTION

Im Thur Metall E-Multicabinet sind Werkzeuge sicher unter Verschluss und können, als optionale Funktion, bei Bedarf auch im Fach geladen werden. Unterschiedliche Energiemodule stehen dafür zur Verfügung. Der Schrank ist flexibel konfigurierbar von zwei bis 24 Fächer mit verschiedenen Fachgrößen und Türen mit oder ohne Fenster.

Mit integriertem PC kann das Produkt «stand alone» betrieben werden. Die Version ohne PC kann bestehende Ausgabesysteme auf Basis vom Schubladenschrank ergänzen oder auch als Erweiterung für die Basiseinheit mit PC dienen.

Ob Elektrowerkzeuge, Akkus auch für E-Bikes, Smartphones oder Messgeräte und auch PSA – im Thur Metall E-Multicabinet kann man alles lagern, auf das nur von autorisierten Personen zugegriffen werden soll, und mit voller Kontrolle verwalten oder ausgeben. ■

NEUHEITEN VON BEDRUNKA + HIRTH

Frische Ideen für Werkstatt und Spind

Bedrunka + Hirth hat auf der diesjährigen Logimat zahlreiche Neuheiten präsentiert. Dabei wird einmal mehr die Kompetenz des Unternehmens für ergonomisches und gesundes Arbeiten unterstrichen. Alle Neuheiten fügen sich ins vorhandene Produkt-Portfolio ein und lassen sich mit dem Standardsortiment kombinieren. „Das hat bei uns Priorität“, betont Kilian Mahler, Abteilungsleiter der Produktentwicklung. „Neuheiten sollen sich bei Kundinnen und Kunden immer einfach und nahtlos an Vorhandenes anbinden lassen.“

Die Bezeichnung Ergoliner steht für ein neues Produkt in der Reihe der elektrisch höhenverstellbaren Tische. Vier leistungsstarke Hubsäulen sorgen dafür, dass sich die Arbeitshöhe individuell einstellen lässt. Der Tisch ist geeignet, Lasten bis 400 kg in die optimale Position zu bringen. Ob tief sitzen oder hoch stehen, bohren, schrauben oder Filigranes zusammenfügen – der Ergoliner ermöglicht rückschonendes Arbeiten. Nach dem Leitspruch des Unternehmens „Der Mensch steht im Mittelpunkt, die Technik assistiert“ kommt das zu bearbeitende Werkstück zum Arbeiter oder zur

Bearbeiterin, nicht umgekehrt. Für wiederkehrende Bearbeitungsschritte gibt es die Möglichkeit, drei Höheneinstellungen zu speichern und auf Knopfdruck wieder herzustellen. Das Highlight des Ergoliner: „Die Höhenveränderung von 650mm des Tisches erfolgt nahezu geräuschlos“, betont Kilian Mahler.

Die neuen Mehrzweck- und Garderobenschränke von Bedrunka + Hirth lassen sich variabel konfigurieren und ergänzen. Sie können zudem in 17 RAL-Tönen farblich gestaltet werden. (Fotos: Bedrunka + Hirth)





NEU!

ALLMAT PRO



Vier leistungsstarke Hubsäulen sorgen beim neuen Ergoliner von Bedrunka + Hirth dafür, dass sich die Arbeitshöhe individuell einstellen lässt. Dabei können Lasten bis 400 kg in die optimale Position gebracht werden.

Damit sich Werkzeuge und Hilfsmittel ergonomisch in individuellen Greifräumen platzieren lassen, lässt sich der Tisch unter anderem durch Lochwand (B+H Multi-Wand) mit Hakensortiment, Tablethalterung oder passender Beleuchtung ergänzen. Als Neuheit für die Multi-Wand bietet Bedrunka + Hirth jetzt ein Ladebord mit Steckdosen, das sich ganz einfach in die Multi-Wand einhängen lässt. Es verfügt über einen zentralen Ein-/Ausschalter sowie sechs Steckdosen und bietet somit eine Menge Platz für Ladegeräte aller Art.

TSM FÄCHERAUTOMAT ERGÄNZT INTELLIGENTES WARENAUSGABESYSTEM

Der neue TSM Fächerautomat ergänzt die Familie des intelligenten Waren- und Werkzeugausgabesystems TSM (Tool Server Modular). Wer mit dem TSM Grundmodul aus Schubladenschrank, Touchscreen Monitor und TSM Software bereits die Vorteile einer automatisierten und kontrollierten Lagerung nutzt, erhält mit dem Fächerautomaten eine zusätzliche Option. Der Schrank wird in drei Größen mit 14, 24 oder 32 Fächern sowie verschiedenen Fächervarianten angeboten. Die geräumigen Einzelfächer sind durch Klappen aus Plexiglas gesichert, die zwar Einblick gewähren, aber den Zugriff nur autorisierten Personen erlauben. Verwaltet wird das System über die TSM Software, die zahlreiche Schnittstellen zu ERP, Warenwirtschaft und SQL-Datenbank bietet und ins Anforderungsprofil von E-Commerce und Industrie 4.0 passt. Das System regelt Zugriffsrechte, kontrolliert Lagerbestände und bestellt im Bedarfsfall selbstständig Nachschub.

MEHRZWECK- UND GARDEROBENSCHRÄNKE MIT SCHLIESSSYSTEM

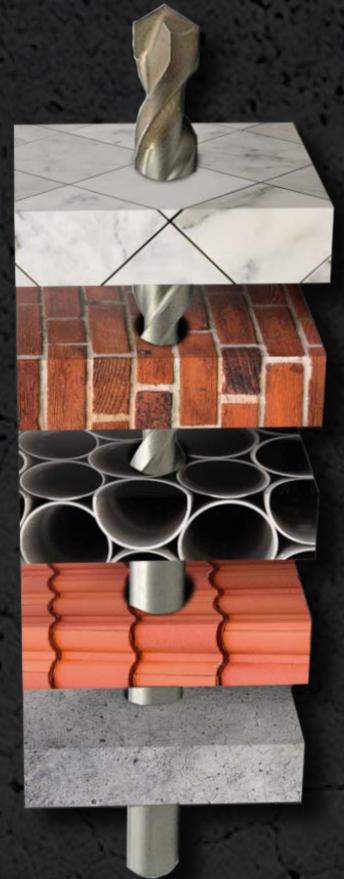
Ein Höchstmaß an Modularität und Variabilität bieten die neuen Mehrzweck- und Garderobenschränke, die Bedrunka + Hirth in Bräunlingen nach Kundenwunsch produziert. Sie sind ausgestattet mit elektrischen Schließsystemen, die sich optional mit programmierbarer RFID Karte oder Chip öffnen lassen. Wahlweise gibt es unterschiedliche, von Bedrunka + Hirth selbst entwickelte Flügeltüren mit Griffschalen, innen oder außenliegend, sogar mit Türöffnungswinkeln von 180 Grad bei innenliegender Tür. Highlight ist der Garderobenschrank mit Sitzbank, der nicht nur sehr platzsparend nach unten verjüngt konzipiert wurde. Als besondere Lösung haben sich die Tüftler von Bedrunka



Der neue TSM Fächerautomat ergänzt die Familie des intelligenten Waren- und Werkzeugausgabesystems TSM (Tool Server Modular) von Bedrunka + Hirth. Die geräumigen Einzelfächer sind durch Klappen aus Plexiglas gesichert, die zwar Einblick gewähren, aber den Zugriff nur autorisierten Personen erlauben.

+ Hirth die Unterbringung von Schuhen unter der Sitzbank ausgedacht. Sie werden auf einem Schuhrost aus Edelstahl abgelegt, das sich leicht reinigen lässt. Die Konstruktion schafft nicht nur Ordnung, sondern auch Zeitvorteile bei der Reinigung des Bodens.

Wie alle Schränke, Arbeitstische und Regalsysteme von Bedrunka + Hirth sind auch alle Neuheiten „Made in Germany“. Sie lassen sich individuell konfigurieren, unter anderem farblich nach dem Corporate Design (CD) des Anwenders. Dazu wird standardmäßig eine umweltfreundliche Pulverbeschichtung in 17 RAL-Tönen ohne Mehrpreis angeboten. ■



- Ein Bohrer - alle Materialien
- TRI Schaft verhindert Durchrutschen im Bohrfutter
- Perfekt für ständig wechselnde Aufgaben
- Ideal für Mauerwerk, Dachziegel, Fliesen, Kunststoff und Buntmetalle



Nilfisk Sicherheitssauger der Serie ATTIX 33 garantieren aktiven Gesundheitsschutz im Handwerk

NILFISK – EIN VERLÄSSLICHER PARTNER FÜR WIRKSAMES STAUBMANAGEMENT

Technik, Wissen, Partnerschaft

Seit über 100 Jahren steht Nilfisk für Innovation, Qualität und praxistaugliche Lösungen in der professionellen Reinigungstechnik. Der sichere Umgang mit gefährlichen oder gar explosiven Stäuben auf der Baustelle und im Handwerk zählt dabei zu den zentralen Kompetenzfeldern des Unternehmens. Mit umfassendem Fachwissen zur Entwicklung erprobter Staubschutzkonzepte bietet Nilfisk ein breites Portfolio an Sicherheitssaugern und Bauentstaubern, die den hohen Anforderungen gerecht werden.

Nilfisk versteht sich nicht nur als Hersteller, sondern als verlässlicher Partner für Handwerk, Bauwirtschaft und Fachhandel. Und so stehen kontinuierliche Wissensvermittlung, praxisnahe Beratung und enge Kooperationen mit sicherheitsrelevanten Institutionen wie der BG Bau ganz oben auf der Unternehmensagenda. „Funktionierendes Staubmanagement ist viel mehr als nur ein Produkt. Insbesondere die umfassende Aufklärung über die verschiedenen Aspekte des Staubschut-

zes ist für die Umsetzung wirksamer Schutzkonzepte entscheidend. Deshalb wollen wir unsere Händler in die Lage versetzen, Kunden noch gezielter ein passendes Gerät zu empfehlen und Fragen mit tiefer Expertise zu beantworten. Denn nur wer die Risiken verschiedener Staubarten kennt und die richtigen Schutzmaßnahmen vermittelt, kann eine langfristige Kundenbindung aufbauen und echte Lösungen bieten“, so Millard Emrich, Commercial Product Manager Vacuum

Technology, Europe & Pacific, Nilfisk GmbH. Den Handwerkern wiederum möchte Nilfisk das Know-how mitgeben, verschiedene Staubarten richtig zu erkennen, um deren Gefahrenpotenzial vor Ort einschätzen und sich effektiv schützen zu können.

STAUB VERSTEHEN – GRUNDLAGEN FÜR EFFEKTIVES STAUBMANAGEMENT

Der wirksame Schutz vor gefährlichem Staub beginnt bei seinem Verständnis. Nilfisk setzt genau hier an und vermittelt in Informationskampagnen und im direkten Dialog mit dem Fachhandel fundiertes Wissen über Staubarten, gesetzliche Richtlinien und praktische Risiken. Denn nicht jeder Staub ist gleich – und nicht jeder Staub stellt dieselbe Gefahr für Mensch und Maschine dar.

Eine zentrale Orientierung bei der Maschinenauswahl bietet die Einteilung in die drei Staubklassen L, M und H. Diese europaweit anerkannte Klassifizierung unterscheidet Stäube nach ihrem gesundheitlichen Risiko. Während Stäube der Klasse L nur ein geringes Risiko bergen, umfassen Stäube der Klasse M bereits viele typische Bau- und Werkstattstäube wie Beton, Mörtel oder Hartholz, die als stark gesundheitsschädlich gelten. Höchste Anforderungen gelten bei Stäuben

BG Bau geförderte Nilfisk Sicherheitssauger der Serie ATTIX 33 spielen eine entscheidende Rolle für ein effektives Staubmanagement im Handwerk





BG Bau geförderte Nilfisk Sicherheitssauger der Serie ATTIX 44 sorgen für den korrekten Umgang mit gesundheitsschädlichen Stoffen

Nilfisk begegnet diesen Herausforderungen mit modernster Technik und konsequenter Aufklärung. Denn je nach Stoffart können selbst alltägliche Tätigkeiten wie Bohren oder Schleifen kurzfristig Staubkonzentrationen in gesundheitsgefährdendem Ausmaß erzeugen.

SICH RICHTIG SCHÜTZEN – TECHNOLOGIE-KOMPETENZ FÜR HÖCHSTE SICHERHEIT

Sobald die Gefährdung durch Staub erkannt ist, beginnt der nächste entscheidende Schritt: der gezielte Schutz durch intelligente Technik. Nilfisk setzt dabei auf leistungsstarke und praxisnahe Lösungen, die auf die Anforderungen von Baustellen, Werkstätten und industriellen Anwendungen abgestimmt sind. Im Mittelpunkt steht die Entwicklung von Sicherheitssaugern, die gefährliche Stäube effizient aufnehmen, zuverlässig filtern und sicher entsorgen.

Zentraler Baustein der Nilfisk-Kompetenz ist das Filterkonzept. Schließlich kommt es bei der Arbeit mit risikoreichen Staubarten besonders auf den richtigen Filter an. Üblicherweise findet die Filtration in mehreren Stufen statt. Zuerst scheidet häufig ein sogenannter Zyklonfilter die groben Partikel ab. Im zweiten Schritt werden diese durch einen mechanischen Filter geleitet. Eine physikalische Barriere, etwa aus Stoff, Baumwolle, Polyethylen oder Papier, fängt dort Partikel ab, die größer als die Poren des Filtermaterials sind. Um möglichst gründlich und ohne ständiges Verstopfen zu funktionieren, sind moderne Nilfisk Industriesauger mit mehreren, zunehmend feinporigeren, mechanischen Filtern ausgestattet, die sich unkompliziert abreinigen lassen. Darüber hinaus verfügen die Sicherheitssauger von Nilfisk über leistungsfähige Systeme zur Reinigung der Filter. Die vollautomatischen Abreinigungssysteme „InfiniClean“ und „XtremeClean“ befreien die Filter kontinuierlich von Schmutz ohne den Eingriff des Bedieners, wodurch sicher, unterbrechungsfrei und effizient gearbeitet werden kann. Größtmögliche Sicherheit beim Entsorgen garantiert wiederum der Filtersackver-

der Klasse H – dazu zählen unter anderem Asbest, Blei oder Schimmel, bei denen der Arbeitsplatzgrenzwert unter 0,1 Milligramm pro Kubikmeter liegt.

Ein anderes, oft unterschätztes, Risiko sind entflammare Stäube. Hier geht die Gefahr von ihrer Konzentration in der Raumluft aus. Neben offensichtlich brennbaren Stoffen wie Papier, Holz oder Kohle, gehören auch diverse anorganische Materialien zu dieser Gruppe, unter anderem Metalle wie Zink. Treten diese feinen Partikel in entsprechender Dichte auf, reicht schon eine kleine Zündquelle, etwa eine elektrostatische Funke im Saugermotor, um eine verheerende Explosion auszulösen. Aus diesem Grund sind weltweit verschiedene Richtlinien in Kraft, die ein sicheres Arbeiten in explosionsgefährdeten Umgebungen garantieren sollen. In Handwerksbetrieben sind in diesem Zusammenhang die ATEX-Zone 22 sowie auf Baustellen die ACD-Klassifizierung besonders relevant. Diese beziehen sich auf kurzzeitig, durch bestimmte Arbeitsschritte auftretende, Gefahrenbereiche. Maschinen, die hier eingesetzt werden, müssen dementsprechend zertifiziert sein.



Nilfisk Sicherheitssauger der Serie ATTIX 33 verbinden Mobilität und Arbeitssicherheit in perfekter Manier

schluss „Filtersafe“. Durch ihn können die Sicherheitsfiltersäcke vor der Entnahme dicht verschlossen werden, wodurch kein Staub nach außen dringt. Sowohl der Anwender als auch seine Umgebung sind somit vor Kontamination geschützt.

Geräte, die in explosionsgefährdeten Bereichen zum Einsatz kommen, müssen besonders strengen Anforderungen genügen. Nilfisk Maschinen, die für dieses Umfeld konzipiert sind, verfügen über bürstenlose Motoren sowie eine antistatische Konstruktion und elektrisch leitfähige Komponenten zur sicheren Erdung. So entstehen Systeme, die Staub effektiv entfernen und gleichzeitig Funkenbildung sowie elektrostatische Entladung zuverlässig verhindern.

BG-BAU-FÖRDERUNG FÜR NILFISK SAUGER: ANREIZE FÜR SICHERE INVESTITIONEN

Um wirksamen Staubschutz in der Breite zu etablieren, braucht es nicht nur technische Lösungen, sondern auch wirtschaftliche Anreize. Nilfisk arbeitet deshalb eng mit der BG Bau zusammen, um Betriebe aus Handwerk und Baugewerbe aktiv beim Umstieg auf sichere Absaugtechnik zu unterstützen. Die Förderprogramme der BG Bau setzen genau an diesem Punkt an und ermöglichen es, geprüfte Sicherheitssauger mit erheblichen Zuschüssen anzuschaffen.

Die Geräte von Nilfisk erfüllen dabei alle Voraussetzungen, die für eine Förderung nötig sind – von der Zertifizierung gemäß Staubklasse M oder H über erweiterte Warneinrichtungen bis hin zur vollautomatischen Filterabreinigung. Beste Beispiele für das Förderjahr 2025: Die Nilfisk Sicherheitssauger der Serien ATTIX 33 und ATTIX 44 verfügen über einen M-Klasse-Flachfilter mit 99,9 Prozent Abscheidegrad und PTFE-Anti-Haft-Membran, die sich nach dem Arbeitsvorgang unkompliziert mit Wasser reinigen lässt. Darüber hinaus sind die Staubklasse-H-Sauger als Asbestsauger zertifiziert und mit einer einzigartigen, dreistufigen Filtration ausgestattet. Diese setzt sich aus einem Sicherheitsfiltersack, einem PTFE-Flachfilter und einer HEPA-Filterkassette zusammen – inklusive automatischer Filterüberwachung. Ein weiterer Pluspunkt ist die effiziente Filterabreinigung dank „InfiniClean“. Das vollautomatische Abreinigungssystem hilft dabei, Ausfallzeiten wegen Wartungsarbeiten zu verringern und die Filtereffizienz konstant auf einem hohen Niveau zu halten. Für zusätzliche Arbeitssicherheit verfügen die Sauger über einen FlowSensor. Sinkt die Luftgeschwindigkeit im Saugschlauch unter 20 Meter pro Sekunde, leuchtet zunächst die LED-Anzeige und nach fünf Sekunden folgt ein akustisches Warnsignal. Nicht zuletzt steht optional ein Motorkühlfilter zum Schutz der Saugturbine zur Verfügung, falls das Gerät in sehr staubigen Arbeitsumgebungen zum Einsatz kommt.

Für Nilfisk ist die BG-Bau-Förderung von bis zu 300 Euro pro ATTIX-Modell nicht nur ein Absatzargument, sondern Ausdruck eines gemeinsamen Ziels: Die dauerhafte Etablierung von Staubschutz als unverzichtbare Säule des Arbeitsschutzes in Bau und Handwerk. ■

Weitere Informationen zur BG Bau- Förderung finden interessierte Betriebe hier:





Kompakte Power zum Umschnallen: Der akkubetriebene Rucksack-Sauger FLEX VC 2L HIP 18.0-EC ermöglicht maximale Bewegungsfreiheit bei gleichzeitig staubarmer Bearbeitung von Wänden und Decken.



Mobil und ergonomisch: Ideal bei Über-Kopf-Arbeiten – der VC 2L HIP 18.0-EC auf dem Rücken sorgt für störungsfreies Arbeiten bei gleichzeitig effizienter Staubabsaugung.

VOM KOMPAKTEN AKKUGERÄT BIS ZUM LEISTUNGSSTARKEN NASS-SAUGER

Sauger für alle Fälle

Effizient, sauber, wirtschaftlich – das Thema Staubabsaugung ist längst kein Randthema mehr, sondern ein entscheidender Faktor für Arbeitsqualität, Gesundheitsschutz und Effizienz auf der Baustelle. Ob in der Werkstatt, auf der Baustelle oder beim mobilen Einsatz – überall entstehen Stäube und Schadstoffe, die zuverlässig entfernt werden müssen: für klare Sicht, geschützte Oberflächen und gesetzlich geforderte Arbeitssicherheit. Die FLEX-Elektrowerkzeuge GmbH bietet dafür ein umfassendes und innovatives Sortiment an Absauggeräten: von kompakten Akku-Saugern über leistungsfähige kabelgebundene Sicherheitssauger in den Staubklassen L, M und H bis hin zu Nass-Saugern und durchdachtem Zubehör wie dem neuen Zyklon-Vorabscheider VCE-PS 25 Cyclone.

Maximale Mobilität bei minimalem Gewicht – für maximale Flexibilität sorgen die Akkusauger der HIP 18.0-EC Serie: ultraleicht, kompakt und leistungstark. Allen voran: VC 2 L MC HIP 18.0-EC – der wohl leichteste Sicherheitssauger seiner Klasse (nur 2,6 kg), mit HEPA-13-Filter, 2,5 m ausziehbarem Kompaktschlauch, EC-Hochleistungsturbine und manuellem Push-and-Clean-Reinigungssystem. Ideal für Reinigungsarbeiten an schwer zugänglichen Stellen, auf Gerüsten, in Fahrzeugen oder bei der Altbauanierung. Transportieren lässt sich der Sauger bequem per Tragegriff, Hüftgurt oder im Rucksack. Damit wird der Akkusauger zur optimalen Ergänzung für alle, die häufig mobil oder auf engstem Raum arbeiten – von der Altbauanierung bis zur Trockenbauinstallation.

VCE-SERIE: KABELGEBUNDENE SAUGER FÜR DEN PROFESSIONELLEN EINSATZ

Wer kompromisslose Saugleistung für längere Einsätze benötigt, greift zu den kabelgebundenen VCE-Sicherheitssaugern von FLEX. Sie sind das Rückgrat des mobilen FLEX-Portfolios – mit den Staubklassen L, M und H für alle Anforderungen:

- **VCE 26 L MC** – Kompakter Sauger der Klasse L für Hausstaub, Kalk oder Gips. Ideal für Werkstätten, kleinere Werkzeuge oder Fahrzeugreinigung.
- **VCE 22 M MC** – Der leiseste M-Klasse-Sauger am Markt (nur 61 dB[A]) mit Push-and-Clean-Filterreinigung, Volumenstromüberwachung und Antistatik-Ausstattung.
- **VCE 33 M AC / VCE 44 MAC** – Für Dauerbetrieb auf der Baustelle. Mit großem Behältervolumen (30 bzw. 42 Liter), automatischer Filterabreinigung, Flowsensor-Technik zur Volumenstromüberwachung, Füllstandskontrolle (auch bei Nassbetrieb), Sanftanlauf, Nachlaufautomatik und Kompatibilität mit L-Boxx/Systemairern.
- **VCE 44 H AC / VCE 44 M AC Air** – Für gesundheitsschädliche Stäube und Druckluftwerkzeuge. Zugelassen für besonders gefährliche Anwendungen (z. B. Schimmel, Asbest) mit H-Klasse-Zulassung.

Ein Plus: Innerhalb der VCE-Reihen sind Filterbeutel und Zubehör einheitlich – praktisch für Betriebe mit mehreren Geräten. Dank kompakter Bauweise sowie

cleverer Schlauch- und Kabelhalterungen sind die Geräte auch für den mobilen Einsatz prädestiniert.

DER SPEZIALIST FÜR NASS-EINSÄTZE: VCE 50 WET

Wasser auf der Baustelle? Hochwasser im Keller? Schlamm auf dem Flachdach? Der VCE 50 WET ist gemacht für extreme Einsätze. Dieser Profi-Nasssauger mit integrierter Förderpumpe bewältigt selbst extreme Bedingungen zuverlässig und effizient.

Mit einer beeindruckenden Förderleistung von bis zu 233 Litern pro Minute kann der VCE 50 WET nicht nur große Wassermengen aufsaugen, sondern diese gleichzeitig über eine integrierte Pumpe bis zu 50 Meter weit bei einem Höhenunterschied von drei Metern ableiten. Selbst bei vertikalem Pumpen erreicht er eine maximale Förderhöhe von neun Metern – ideal zum Leeren von Schächten oder höher gelegenen Auffangbehältern.

Trotz dieser Leistungsdaten bleibt der Sauger mobil und handlich: Mit nur 15 kg Gewicht lässt er sich einfach transportieren und flexibel einsetzen. Der großzügige 50-Liter-Behälter bietet genug Kapazität für längere Einsätze, etwa bei der Reinigung großer Dachflächen oder in der technischen Hilfeleistung durch Einsatzkräfte.

Zum serienmäßigen Zubehör zählen ein robuster Grobschmutz-Fangsack, eine Aluminium-C-Kupplung

Der neue FLEX Zyklon-Vorabscheider VCE-PS 25 Cyclone bietet eine durchdachte Lösung zur Abscheidung von Grob- und Feinstäuben.



sowie eine Boden- und Fugendüse, die ein vielseitiges Arbeiten ermöglichen. Dank des robusten Fahrgestells mit großen Rädern lässt sich der Sauger auch auf unebenem Untergrund sicher manövrieren.

Das robuste Fahrgestell, spritzwassergeschützte Anschlüsse (IP68), PRCD-Schutzschalter und hohe Saugleistung machen ihn ideal für Bau- und Sanierungsunternehmen, kommunale Einrichtungen, technische Dienste, Einsatzkräfte oder auch die Reinigung von Kellern, Flachdächern und Pools.



Volle Leistung für große Staubmengen: Der VCE 44 M AC bietet mit automatischer Filterabreinigung und großem Behältervolumen professionelle Absaugung auf jeder Baustelle.

ZYKLON-TECHNOLOGIE GEGEN FILTERVERSTOPFUNG: VCE-PS 25 CYCLONE

Ein Highlight 2025: Der neue VCE-PS 25 Cyclone, ein Zyklon-Vorabscheider, schont Saugerfilter und steigert die Effizienz. Grob- und Feinstäube werden bereits vor dem Eintritt in den Hauptfilter abgeschieden.

Das bedeutet in der Praxis: Bis zu 99 Prozent der Holzstäube und 95 Prozent von Gips- oder Mineralstäuben werden direkt im Vorabscheider gesammelt. Gerade bei materialintensiven Arbeiten wie dem Schleifen von Parkett, dem Fräsen von Trockenbauplatten oder dem Sägen von Beton sorgt das für eine drastische Reduzierung der Staubbeklastung im Gerät.

Das bringt gleich mehrere handfeste Vorteile mit sich: Die Lebensdauer der Saugerfilter verlängert sich deutlich, Filterbeutel müssen seltener gewechselt werden, und die Wartungsintervalle sowie die damit verbundenen Kosten und Ausfallzeiten sinken spürbar.

Darüber hinaus werden durch die abgeschiedenen Stäube die Gesundheitsrisiken beim Entleeren minimiert, da ein Großteil des Materials bereits sicher im Vorabscheider verbleibt – ein Pluspunkt in Sachen Arbeitssicherheit.

Mit einem Fassungsvermögen von 25 Litern ist der VCE-PS 25 Cyclone auch für längere Einsätze bestens gerüstet. Trotz seines Volumens ist er mit nur 4,1 kg Gewicht ausgesprochen mobil. Die antistatische Ausstattung schützt Anwender und Gerät vor gefährlichen Entladungen, während der transparente Korpus jederzeit den Füllstand erkennen lässt. Besonders praktisch: Die Entleerung erfolgt werkzeuglos und gereinigt werden kann er bei Bedarf sogar mit dem Hochdruckreiniger – ideal für den schnellen Wiedereinsatz auf der Baustelle.

Der standardisierte D50-Anschluss macht den VCE-PS 25 Cyclone mit allen gängigen FLEX-Saugern kompatibel – von den kompakten Modellen bis hin zu den großvolumigen VCE 33 und VCE 44. Auch bei Nassan-

wendungen bleibt der Zyklon-Vorabscheider zuverlässig im Einsatz, was ihn zur idealen Ergänzung für verschiedenste Einsatzbereiche macht – vom Schreinerbetrieb über die Trockenbaukolonne bis hin zur Beton-sanierung.

Mit seinem attraktiven Preis bietet der VCE-PS 25 Cyclone eine wirtschaftlich wie technisch überzeugende Lösung, um Saugsysteme effizienter, langlebiger und sicherer zu machen – eine Investition, die sich schnell amortisiert.

INTELLIGENTES ZUBEHÖR: AUTOMATISCHE SAUGERSTEUERUNG PER FUNK

Mit dem VCE CConnect System bietet FLEX eine clevere Lösung für alle, die auch bei Akkuwerkzeugen nicht auf Absaugung verzichten wollen. Das System verbindet Akkugeräte mit kabelgebundenen Saugern via Funk:

- **Funktion:** Automatisches Starten des Saugers beim Einschalten des Akkuwerkzeugs
- **Bestandteile:** Funksteckdose, Vibrationssensor, „Click“-Adapter
- **Vorteile:** Kein Kabelsalat, kein versehentlich vergessener Sauger, mehr Effizienz beim Arbeiten und volle Mobilität
- Geeignet für nahezu alle gängigen Elektrowerkzeuge – unabhängig vom Hersteller.

Für bestimmte Anwendungen, wie z. B. bei der Bearbeitung von Hartholz, mineralischem Feinstaub oder Asbest, ist der Einsatz von Sicherheitssaugern der Klassen M oder H gesetzlich vorgeschrieben. Die VCE-Geräte von FLEX erfüllen alle Anforderungen nach

EU-Staubklassen (L, M, H) sowie den Technischen Regeln für Gefahrstoffe (TRGS).

Besonders attraktiv: Viele FLEX-Sauger sind BG BAU-prämienfähig. Das heißt: Wer in Arbeitsschutz investiert, kann sich bis zu 200 Euro Zuschuss sichern – ein wichtiges Argument bei der Anschaffung sicherheitsrelevanter Geräte.

FAZIT: FÜR JEDEN EINSATZ DIE PASSENDE LÖSUNG

Von feinem Bohrstaub bis zu grobem Schmutz, von Trockenanwendungen bis zur Nassabsaugung: FLEX bietet für jedes Material, jede Umgebung und jeden Einsatzzweck den passenden Sauger. Mit den kompakten Akku-Modellen der HIP-Serie, leistungsstarken kabelgebundenen Sicherheitssaugern, dem Spezialisten für Nass-Einsätze VCE 50 WET sowie cleverem Zubehör wie dem Zyklon-Vorabscheider VCE-PS 25 Cyclone und der Funksteuerung CConnect zeigt FLEX, dass Staubabsaugung mehr ist als reine Pflicht: Sie ist ein zentraler Baustein für wirtschaftliches, sauberes und gesundes Arbeiten. Weil sauberes Arbeiten keine Option, sondern Standard ist. ■

Bereit für den kombinierten Dauereinsatz: Hier der VCE 33 AC mit großem Behältervolumen und automatischer Filterabreinigung zum Beispiel in Kombination mit der Giraffe GE 6 R. (Fotos: FLEX-Elektrowerkzeuge GmbH)



Das FLEX Saugerportfolio im Überblick (Auswahl)

Modell	Einsatzbereich	St.Kl	Art	Besonderheiten
VC 2 L MC HIP 18.0-EC	Mobil, punktuelle Einsätze, Gerüst	L	Akku	Ultrakompakt (2,6 kg), Rucksack- oder Hüftgurt, HEPA 13, Push & Clean
VCE 26 L MC	Baustelle, Werkstatt, Garage	L	Kabel	Kompakt, starke Turbine
VCE 22 M MC	Innenausbau, Werkstatt	M	Kabel	Nur 61 dB(A), kompakt, Push & Clean
VCE 33 MAC	Bau, Holz, mineralische Stäube	M	Kabel	Autom. Filterabreinigung, 30 L Behälter
VCE 44 MAC	Baustelle, Dauerbetrieb	M	Kabel	42 L Behälter, Filterselbstreinigung, el. Kontrolle
VCE 44 H AC	Schimmel, Asbest, Gefahrstoffe	H	Kabel	H-Klasse, hohe Sicherheit, Filterüberwachung
VCE 44 MAC Air	Druckluft- Werkzeuge, Industrie	M	Kabel/Druckluft	Speziell für Druckluftgeräte, robuste Ausstattung
VCE 50 WET	Wasser, Schlamm, Flachdach	–	Kabel	Nasssauger mit integrierter Pumpe, 50 m Reichweite
VCE-PS 25 Cyclone	Zubehör für alle FLEX- Sauger	–	Zubehör	Zyklon-Vorabscheider, 25 L, antistatisch
VCE CConnect	Zubehör für Akku- und Netzgeräte	–	Zubehör	Funksteuerung, Vibrationssensor



Das neue Wera „Click-Torque Lock“ Sortiment

Das Sortiment umfasst Drehmomentschlüssel mit deaktivierbarer Torque Funktion. Lock bedeutet dabei: Die Drehmomentfunktion kann ausgeschaltet werden, sodass die Werkzeuge auch zum Lösen/zum Arbeiten ohne Drehmoment verwendet werden können. Der eingängige Name „Click-Torque“ ist aus zwei Gründen gewählt und passt daher doppelt gut:

Schraub-Stopp-Click: Der Schraub-Stopp-Click beschreibt den hör- und fühlbaren Mechanismus, der immer dann auslöst, wenn das eingestellte Drehmoment erreicht wird. Beim Click sollte der Schraubvorgang beendet werden, um nicht zu viel Kraft zu übertragen.

Extra-Click: Zusätzlich haben die Tool Rebels die Click-Torque Drehmomentschlüssel noch mit einem weiteren Extra-Click ausgestattet, der bei der Einstellung des Drehmomentwerts wirksam wird. Der Drehmomentwert wird durch Drehen des Handgriffs eingestellt und in zwei Skalen angezeigt. Auf der Hauptskala ist der gewählte Nm- bzw. lbf ft Wert in dem abgebildeten Anzugsbereich abzulesen. Die Feinskala justiert den eingestellten Wert in normativ vorgegebenen Zwischenwerten. Dabei ertönt ein deutliches Klicken bei jedem auf der Skala angezeigten Wert. Diese hör- und fühlbare Rückmeldung zeigt an, wann der gewünschte Wert erreicht ist und der Schlüssel verriegelt werden kann. Die Skalenwerte sind deutlich erkennbar, so dass die Einstellung schnell und sicher erfolgen kann.

Die neuen Click-Torque Lock Schlüssel eignen sich für den Rechtsanzug. Die R/L Versionen sind für Rechts- und Linksanzug geeignet. Die Knarrenmechanik ist mit 45 Zähnen feinverzahnt, das Umschalten vom Anziehen aufs Lösen von Schraubverbindungen wird über den kleinen Hebel am Knarrenkopf erledigt.

Click-Torque Lock mit ausschaltbarer Drehmomentfunktion.

Safe-Torque Speed VDE – Nicht nur drehmoment-sicher und schnell, sondern auch spannungs-sicher

Das neue und besonders handliche VDE Drehmomentschraubwerkzeug mit super-schneller Einstellung des gewünschten Torque Wertes. Inklusive der beruhigenden Sicherheit, dass das gewählte Drehmoment aufgrund der Überrutschtechnik nicht überschritten werden kann. Die Schnellverstellung ermöglicht fünf voreingestellte Drehmomentwerte, die sowohl im Rechts- als auch im Linksanzug für maximale Schrauberfolge sorgen. Als besonderes Extra ermöglicht die Fest-Stellung (Torque Lock Funktion) die Nutzung des Safe-Torque Speed als konventionellen Schraubendreher für hohe Anzugs- und Lösemomente.

Besonders geliebt an diesem Werkzeug: Die Freilaufhülse für eine gute Führung des Werkzeugs während des Schraubvorgangs.



Wera Safe-Torque Speed VDE.

WERA NEUHEITEN 2025

Ideen vom Spezialisten

Fünf Tage Innovationsshow: Die 25er Innovationen der Wera Tool Rebels wurden im Rahmen eines großen Händlerevents in einer alten Industrie-Location im passenden Rahmen in Köln vorgestellt. Was die Werkzeuge besonders erfolgreich macht: Mit der Spezialisierung der Tool Rebels auf Schraubwerkzeuge erfolgt die Neuheitenentwicklung extrem fokussiert und anwendungsorientiert. Hier ein Überblick über die wichtigsten Neuheiten.

Die neue Ratschen-Schraubendreher-Generation

Wera ist es gelungen, die Ratschenmechanik so klein zu bauen, dass die Werkzeuge nicht mehr klobig sind und somit bei engen Bauräumen nicht versagen. Die neue Generation der Ratschen-Schraubendreher hat die Mechanik direkt im Griff integriert, wodurch ein ultrakompaktes Werkzeug entstanden ist. Mit 36 Zähnen sorgen die Tools für einen extrem kleinen Rückholwinkel von nur 10°. Zwei weitere Vorteile verdienen Beachtung. Ein intuitives Ratschen und Zwirbeln in Schraubrichtung ist dank des griffigen Richtungsschalters möglich – das rockt beim Ansetzen und beschleunigt das Arbeiten bei leichtgängigen Schrauben. Der Ratschen-Schraubendreher kann nach rechts und links umgeschaltet werden und besitzt zudem eine 0°-Position. Sobald diese Position eingestellt wird, kann das Werkzeug wie ein ganz normaler Schraubendreher verwendet werden. Das ist besonders wichtig, wenn man mit viel Feingefühl schrauben möchte.

Das Programm umfasst alle Griffformen inklusive Stubby- und Pistolengriff, sowie die Sets der Serie Kraftform Kompakt.

Die neue Generation der Ratschen-Schraubendreher.





Der selbstjustierende
Doppelmaulschlüssel
Joker 6006 von Wera.

Zwei neue Joker Maulschlüssel im Wera Sortiment

Wenn es um die professionelle Verschraubung unterschiedlicher Schraubengrößen geht, gehört der Doppelmaulschlüssel Joker 6006 mit Ratschenfunktion in die engere Wahl. Mit seinen stufenlos und parallel geführten Backen an beiden Schlüsselenden ist er ein wahres Multitalent. Egal, ob Sechskant-Mutter oder -Schraube, der Joker 6006 stellte sich stufenlos von selbst ein und greift erbarmungslos zu, ohne das Werkstück zu beschädigen.

Der integrierte Hebelmechanismus sorgt dafür, dass die Sechskant-Schraube oder -Mutter sicher zwischen den Backen eingeklemmt wird. Kein Abrutschen, keine Beschädigungen – nur pure Kontrolle. Und wenn es um schnelles und durchgängiges Schrauben geht, löst die Ratschenfunktion wahre Begeisterung aus.

Dank der Eckweiten-Prismen ist ein Rückschwenkwinkel von nur 30° möglich, was das Arbeiten in engen Bauräumen wesentlich vereinfacht.

Der Joker 6007 ist eine einzigartige Kombination aus Maul- und Ring-Ratschenmechanik in langer Ausführung. Der lange Hebel ermöglicht eine besonders hohe Kraftübertragung. Und: Die lange Ausführung ermöglicht einen besseren Zugang bei tiefliegenden Verschraubungen.

Mit einer Metallplatte im Maul, werden Schrauben und Muttern auf dem Weg zum Werkstück fest im Griff gehalten. Kein Verlieren mehr, kein Abrutschen. Die austauschbare Platte mit ihren harten Zähnen beißt sich in jede Schraube und Mutter. Der integrierte Endanschlag sorgt dafür, dass das typische Abrutschen vom Schraubenkopf nicht passiert, selbst bei hohen Drehmomenten.

Die Doppelsechskantgeometrie sorgt für eine optimale Verbindung mit Schraube oder Mutter und reduziert die Abrutschgefahr. Mit einem Rückschwenkwinkel von nur 30° auf der Maulseite wird wertvolle Zeit gespart, denn das Wenden des Schlüssels entfällt.

Auf der Ringseite wartet die Ratschenmechanik mit ihren 80 Zähnen, um Flexibilität selbst in engen Bauräumen zu bieten.

Die spezielle Schmiedegeometrie sorgt durch ihre Biegesteifigkeit für eine hohe Drehmomentübertragung auch bei außergewöhnlichen Herausforderungen.

Der Maul-Ringratschen-Schlüssel Joker 6007
in langer Ausführung. (Fotos: Wera)

Der Tool-Check PLUS von Wera mit verbesserter Funktion

Die neue Version des Tool-Check PLUS erhält zwei neue Features: Einen sehr einfach zu bedienenden Öffnungs- und Schließmechanismus mittels Schiebeschalter. Dadurch sind alle Werkzeuge schnell zugänglich und werden dennoch beim Transport sicher fixiert.

Intuitiv erkennbare Bedienelemente/Verriegelungselemente in Wera Grün, um einzelne Werkzeuge auch während des Transports zu sichern.

Die Bits wurden aufgewertet und mit der Take it easy Farbkennzeichnung ausgestattet. Dadurch sind die benötigten Profile und Größen noch einfacher zu finden und die Arbeit geht schneller von der Hand.

Der neue Wera Tool-Check PLUS.



Das Tool-Check Modular System: Ein Raumwunder zum Kombinieren und Erweitern

Wäre es nicht eine gute Idee, wenn man Werkzeuge je nach Einsatz so zusammenstecken kann, dass eine individuelle Werkzeugsammlung entsteht, die einfach mitgenommen werden kann? Alles bleibt kompakt zusammen und am Schraubplatz wird einfach alles aufgeklappt.

Das System Tool-Check Modular bietet genau das: Die Möglichkeit, Tool-Check Modular Produkte mit diversen Schraubwerkzeugen je nach Anforderung superkompakt miteinander zu kombinieren.

Die Trümpfe sind der starre Adapter 9549 (zum Verbinden) und das flexible Scharnier 9550 (zum Zusammenklappen).

Die Tool-Check Modular Produkte können somit jederzeit kombiniert, ausgetauscht oder erweitert werden.

Das System Tool-Check Modular bietet die Möglichkeit, Tool-Check Modular Produkte mit diversen Schraubwerkzeugen je nach Anforderung miteinander zu kombinieren.



Neues Messtechnik-Sortiment

Mit fünf elektrischen Prüfgeräten bietet Bosch erstmals Messtechnik speziell für Profis im Elektroh Handwerk an. Damit erhalten sie künftig alle nötigen Werkzeuge aus einer Hand. Das neue Sortiment umfasst einen berührungslosen Spannungsprüfer, einen zweipoligen Spannungstester, zwei Strommesszangen sowie ein digitales Multimeter. Durch ihr stoßabsorbierendes gummiertes Gehäuse und ihre hohe IP-Zertifizierung sind die Geräte besonders robust und für raue Arbeitsumgebungen auf der Baustelle ausgelegt.

Der Spannungsprüfer GVD 1000-17 Professional ermöglicht Profis eine berührungslose, schnelle Prüfung, sei es zur Spannungsprüfung an einer Steckdose oder einem Sicherungskasten. Sobald sich der kontaktlose Spannungsprüfer einer Wechselstromquelle mit einer Spannung bis 1 000 Volt nähert, vibriert, piept und blinkt das Gerät.

Der Spannungstester GVT 1000-15 Professional misst Wechsel- und Gleichspannung und zeigt durch visuelle und akustische Signale sowie Vibrationsfeedback Spannungen bis 1 000 Volt an. Durch die zweipolige Messung kann zudem die Spannungsfreiheit zuverlässig geprüft werden. Mit den Strommesszangen GFM 1000-15 Professional und GMC 600-15 Professional messen Profis detailliert elektrische Größen wie Wechselstrom, Spannung und Widerstand. Beide Strommesszangen verfügen über invertierte LCD-Anzeigen mit großer, weißer Schrift auf schwarzem Grund, die auch in dunkler Umgebung optimal lesbar ist.

Die geschlossene Messzange GMC 600-15 Professional misst Wechselstrom bis 600 Ampere sowie – mithilfe der mitgelieferten Messleitungen – Spannungen bis 600 Volt (AC/DC) und Widerstände bis 40 Megaohm. Die Messzange GFM 1000-15 Professional misst Wechselstrom bis 200 Ampere, Spannungen bis 1000 Volt (AC/DC) und Widerstände bis 60 Megaohm. Sie eignet sich mit ihrer offenen Zange für das Arbeiten in beengten Bereichen, zum Beispiel an dicht verkabelten Schaltschränken.

Das digitale Multimeter GDM 600-15 Professional bietet die umfangreichsten Messfunktionen. Es misst Spannungen bis 600 Volt, Wechsel- und Gleichstrom bis 10 Ampere, Widerstände bis 40 Megaohm und weitere Messgrößen wie Frequenz, Kapazität, Millivolt (AC/DC) und Durchgang. Das Multimeter kann mit dem rutschfesten Ständer aufgestellt oder mit der separat erhältlichen Aufhängung MH 1 Professional an magnetischen Oberflächen angebracht werden.

Fünf elektrische Prüfgeräte von Bosch für die Messung aller gängigen Stromgrößen: Berührungsloser Spannungsprüfer, zweipoliger Spannungstester, digitales Multimeter und zwei Strommesszangen. (Foto: Bosch)



Die digitale Stromzange 2152-610 von Hazet vereint drei Funktionen in einem Werkzeug. (Foto: Hazet)

Dem Strom auf der Spur

Bei Arbeiten an elektrischen Anlagen und Systemen ist ein zuverlässiges und variables Strommessgerät unentbehrlich. Mit der neuen digitalen Stromzange 2152-610 von Hazet ist man für alle Anwendungserfordernisse im Handwerk, Industrie oder Werkstatt optimal gerüstet. Das Mini Zangen-Ampereometer ermöglicht die präzise Gleich- und Wechselstrommessung ohne ein Auftrennen der Leitung. Die gemessenen Werte sind auf dem hintergrundbeleuchteten Display gut abzulesen. Zudem gewährleistet das LCD-Display zusammen mit dem übersichtlichen Bedienfeld eine einfache und intuitive Bedienung.

Darüber hinaus verfügt die Stromzange über die praktische NCV-Funktion (Non-Contact Voltage) zur einfachen Feststellung, ob eine Spannung vorhanden ist. Diese Funktion ist hilfreich, um die vergrabenen stromführenden Leitungen in der Wand zu lokalisieren.

Mit nur 175 mm Länge ist die Hazet Stromzange sehr handlich und kompakt, ausgelegt für den Einsatz auch unter beengten Verhältnissen. Dabei ist das Gerät vollgepackt mit nützlichen Funktionen: Es ist Stromzange, Multimeter und berührungsloser Spannungstester. Die Data-Hold Funktion ermöglicht die Zwischenspeicherung von Messergebnissen und die Auto-Power-Off Funktion sorgt für einen schonenden Umgang mit der Spannungsversorgung, die über zwei im Lieferumfang befindliche 1,5 V AAA Batterien erfolgt.

Die digitale Stromzange misst Gleichstrom ebenso wie Wechselstrom bis 100 Ampere, Spannung bis 600 Volt AC/DC, Widerstand bis 20 k Ω und die Kapazität bis 20 mF. Aber auch im unteren Bereich misst sie meisterhaft: Sie kann, im Gegensatz zu vielen anderen Produkten, kleine Ströme ab 1 mA erfassen, also beispielsweise die Ruhestrome an Fahrzeugen.

VORSCHAU ►► PROFIBÖRSE 4/2025

Leitern und Gerüste

Alleine Leitern und Gerüste anzubieten, reicht schon lange nicht mehr aus. Diese immer weiter zu optimieren, ist das eine, zum anderen haben sich die Hersteller auch immer mehr zu Dienstleistern entwickelt, die neben den Produkten verschiedenste Services liefern, von Informationen zu Normen und Richtlinien über Produktkonfiguratoren bis hin zu Schulungsangeboten – und das auch zunehmend in digitaler Form. In der kommenden ProfiBörse stellen wir die Services und ebenso natürlich die Neuentwicklungen bei den Produkten vor. (Foto: Krause)



FOTO: KRAUSE

Die ProfiBörse 4/2025 erscheint am 22. August 2025

Erweiterung der ThermoVisualizer-Familie

Die Visualizer-Produktfamilie von Laserliner erhält Zuwachs mit der Einführung der ThermoVisualizer Pro. Die Thermokamera setzt neue Maßstäbe in der Gebäudeinspektion: Sie kombiniert präzise Temperaturmessungen mit der Erfassung von relativer Luftfeuchte, Umgebungstemperatur und Taupunkttemperatur, um aussagekräftige Analysen von Temperaturverläufen, Wärmebrücken und Kondensationsfeuchte zu ermöglichen.



Ein besonderes Highlight ist die visuelle Taupunktfunktion. Eine Fusion aus Thermokamera, Digitalkamera und Hygrometer. Es werden Wärmebilder erzeugt, in denen Oberflächen präzise markiert werden, die die Taupunkttemperatur erreicht oder unterschritten haben. Dies macht die ThermoVisualizer Pro zum idealen Werkzeug für kritische Innenrauminspektionen, bei denen es auf die frühzeitige Erkennung von Feuchtigkeitsproblemen ankommt.

Neben der detaillierten Gebäudeinspektion unterstützt das Messgerät bei der Wartung und Überprüfung von elektrischen Anlagen, Maschinen sowie Heizungs- und Lüftungsanlagen. Auch die präzise Ortung von Wärmequellen oder Kältebereichen gehört zu den Stärken dieser neuen Thermokamera.

Die Benutzerfreundlichkeit mit der klaren Visualisierung der Messergebnisse ermöglicht es Anwendern, eine fundierte Entscheidung für präventive Maßnahmen oder Reparaturen zu treffen.

Die Thermokamera ThermoVisualizer Pro ergänzt die ThermoVisualizer-Familie von Laserliner. (Foto: Laserliner)



Robust und korrosionsbeständig

Rollbandmaße sind unverzichtbare Werkzeuge im Bauwesen und Handwerk. Sie müssen präzise, widerstandsfähig und langlebig sein. Das neue PRO-TMS Edelstahl-Rollbandmaß von Sola mit einer Bandlänge von 4 m erfüllt all diese Anforderungen: Durch die Verwendung von hochwertigem Edelstahl bietet es außergewöhnliche Korrosionsbeständigkeit und hohe Widerstandsfähigkeit – ideal für den Einsatz in feuchten Arbeitsumgebungen.

Das PRO-TMS Rollbandmaß wurde speziell für den Einsatz unter anspruchsvollen Bedingungen entwickelt. Der rostfreie Edelstahl, der sowohl im Band als auch in der Feder verwendet wird, schützt das Werkzeug zuverlässig vor Korrosion und sorgt für langfristige Funktionalität. Der verstärkte Bandanfang sowie der Endhaken bestehen ebenfalls aus rostfreiem Material. So bleibt der PRO-TMS dank seiner wasserresistenten Eigenschaften selbst in feuchten Umgebungen und bei widrigen Wetterbedingungen genau und langlebig.

Der PRO-TMS entspricht der EG-Genauigkeitsklasse I und erfüllt damit höchste Anforderungen an die Messgenauigkeit. Der hochpräzise Tintenstrahldruck sorgt für eine klare, gut ablesbare Skala. Die exakt arbeitende 2-teilige Bandbremse ermöglicht präzise Innenmessungen. Der leichtgängige Rücklaufmechanismus und der verschleißgeschützte Anschlag garantieren eine mühelose Handhabung und schützen sowohl das Edelstahlband als auch den Endhaken vor Abnutzung.

Das PRO-TMS Edelstahl-Rollbandmaß verfügt über ein bruchsicheres Kunststoff-Gehäuse mit rutschfester Gummierung für sicheren Halt und Schutz vor Stößen. Dank des Metallaufhängers an der Rückseite lässt sich das Rollbandmaß sicher in der Höhe einsetzen. Der Endhaken verfügt über eine Nut, die eine einfache Fixierung an Nägeln oder Schrauben ermöglicht.



Das PRO-TMS Edelstahl-Rollbandmaß eignet sich ideal für den Einsatz in feuchten Arbeitsumgebungen. (Foto: Sola-Messwerkzeuge)



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



Gut. Sicher. Gelb.

**Klingspor Lösungen für die
Metallbearbeitung**

Trennen, schleifen, finishen

Klingspor steht für Kompetenz in der Schleiftechnologie – auch bei der Schweißnahtbearbeitung. Mit einem breiten Sortiment von über 50.000 Produkten, darunter zahlreiche spezialisierte Werkzeuge für alle fünf Prozessschritte – vom Trennen über das Abtragschleifen bis zum Finish – bietet Klingspor für jede Anforderung die passende Lösung.

Klingspor bietet für alle Prozessschritte der Schweißnahtbearbeitung das passende Produkt:



1. Trennen

2. Schweißnahtvorbereitung

3. Abtragschleifen

4. Feinschliff & Finish

5. Schweißnaht reinigen

Schweißnahtbearbeitung jetzt LIVE erleben!

Buchen Sie sich jetzt Ihr Training in der neuen Klingspor Training Academy!



www.klingspor.de



/klingsporag



/company/klingsporag



/klingspor_ag



/klingspor_ag

