

PROFITBÖRSE

DAS MAGAZIN FÜR FACHGROSSHANDEL, HANDWERK & INDUSTRIE



Qualität und
Stabilität auf
jeder Ebene

Sicherheit. Made in Germany.



Gehen Sie bei Arbeiten in der Höhe kein Risiko ein und setzen Sie mit unseren Steigtechniklösungen auf maximale Arbeitssicherheit und Effizienz. Von Leitern über Podeste und Tritte bis hin zu Rollgerüsten, Steig- und Schachtleitern.

www.munk-group.com

MUNK
GÜNZBURGER STEIGTECHNIK

► **SCHWERPUNKT**
Leitern, Klein-
und Fahrgerüste

► **IM GESPRÄCH**
Charakterstarke
Marken

► **UNTERNEHMEN**
Profitables Vermarktungs-
konzept

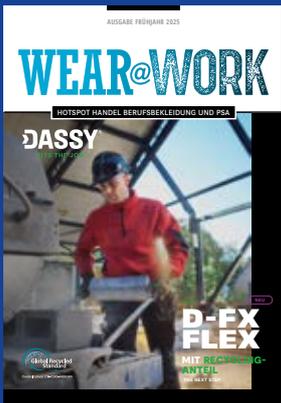
Wichtige Termine ProfiBörse 2025/26

	Anzeigenschluss	Druckunterlagenchluss	Erscheinungstermin
NR. 5/25	29.09.2025	01.10.2025	24.10.2025
NR. 6/25	19.11.2025	21.11.2025	12.12.2025
NR. 1/26	03.02.2026	05.02.2026	25.02.2026
NR. 2/26	31.03.2026	02.04.2026	24.04.2026
NR. 3/26	03.06.2026	05.06.2026	26.06.2026
NR. 4/26	29.07.2026	31.07.2026	21.08.2026
NR. 5/26	29.09.2026	01.10.2026	23.10.2026
NR. 6/26	18.11.2026	20.11.2026	11.12.2026

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**
Schleifen – Trennen –
Oberflächenbearbeitung

► **HANDEL**
Loslassen, um
G...

Guter Kunde, besserer Kunde



Dass es einfacher oder auch effektiver ist, bestehende Kundinnen und Kunden weiterzuentwickeln als immer neue zu gewinnen, ob durch „Kaltakquise“ oder systematische Herangehensweise, ist eine lang bekannte Wirtschaftsweisheit und nun wirklich nichts Neues. Vielleicht muss man sich diese bestätigte Aussage aber ab und zu wieder einmal in Erinnerung rufen, vielleicht verbunden mit der Frage, wie dies denn am besten und sinnvollsten geschehen kann.

Denn, das wird ebenfalls bekannt sein, eine Kundin oder ein Kunde entwickelt sich ja nicht von selber. Die Entwicklung wird immer nur Reaktion sein, Reaktion auf das, was das Gegenüber – in diesem Fall das/Ihr Handelshaus – bietet.

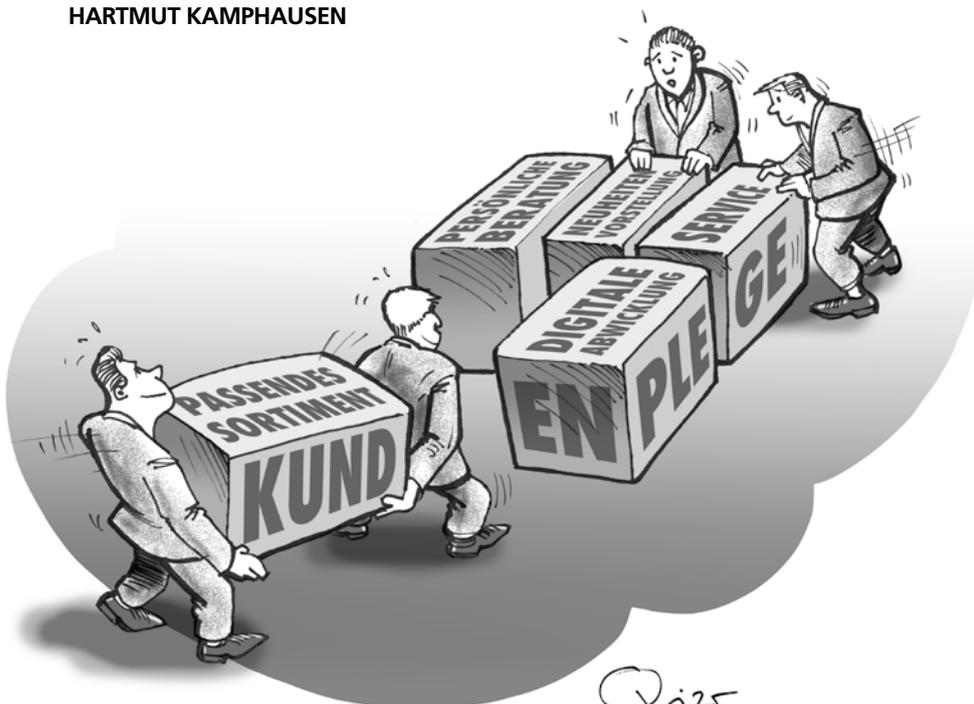
Der Service wird eine Rolle spielen, aber auch das persönliche Verhältnis, das sich aufbauen lässt. Die digitale Abwicklung von Einkaufsprozessen wird eine Rolle spielen, aber auch die persönliche Beratung. Ein passendes oder auch sehr umfangreiches Sortiment wird eine Rolle spielen, aber auch die gezielte Vorstellung von Neuheiten. Ob es sich dabei immer um High End-Lösungen vom Service über die Beratung bis zur Digitalisierung handeln muss, kann man sicherlich diskutieren. Manchmal sind es auch die bodenständigen Elemente im Gesamtpaket, die Entwicklung möglich machen.

Auf den nächsten Seiten finden Sie Anregungen dazu, zum Beispiel von unserer Gastkommentatorin, die der Überzeugung ist, eine strategisch ausgerichtete Warenpräsentation sei ein Gewinnmotor (ab S. 4). Oder wie lassen sich charakterstarke Marken nutzen, über die wir im Interview reden (S. 8). Vielleicht ist es aber auch das runde Gesamtkonzept, das von Herstellerseite dem Handel geboten wird (S. 11) oder die direkte Zugriffsmöglichkeit auf Ansprechpartner zum Aufbau einer engen Kommunikation zwischen Hersteller und Handel (S. 12). Und es sind sicherlich die zahlreichen Neuheiten, die wir in dieser Ausgabe vorstellen (ab S. 21), die Anknüpfungspunkte bieten.

So kann aus der Sortimentsentwicklung direkt eine Kundenentwicklung werden.

In diesem Sinne, herzlichst

HARTMUT KAMPHAUSEN



Quiz

META



- Fachboden-, Paletten- und Kragarmregale
- dynamische Regale
- Stahlbau & Systembühnen
- Schulungen & Service

META ILS

- Lagerautomatisierung mit Fördertechnik

Konzeption, Fertigung
& Realisierung – alles aus
einer Hand!

at all levels



www.meta-online.com

INHALT

AKTUELL

GASTKOMMENTAR

Anja Wittmann:
Gut präsentiert ist halb verkauft 4

WARENWIRTSCHAFT

Vertiefte Prozessintegration
mit dem ERP-System 6

KI-Lösung optimiert den Vertrieb 7

IM GESPRÄCH

Koki-Group: Charakterstarke Marken 8

IM FOKUS

Loyalty im B2B:
Die Erwartungshaltung wächst 10

UNTERNEHMEN

Stabila: Von diesem Vermarktungskonzept
profitieren alle 11

Novus Tools: Vertrieb in eigener Hand 12

SCHWERPUNKT LEITERN, KLEIN- UND FAHRGERÜSTE

Munk Günzburger Steigtechnik:
Flexible Problemlösungen 14

Hymer-Steigtechnik:
Neuer Auftritt, neue Tritte 16

Krause: Rundum kompetent betreut 17

Wosatec: Digitale Arbeitsmittelprüfung 18

Zarges: Sicherheit und Komfort
auf neuem Level 19

Hailo: Sicheres Arbeiten auf
unebenem Gelände 20

WERKZEUG & MASCHINEN

Produktthema:
Neues aus den Akku-Allianzen 21

Anwendung: Dank guter Beratung
zum richtigen Werkzeug 27

Produktthema: Akkugeneratoren 28

Beratungs-Kompetenzfeld:
Festool mit breiter Akkukompetenz 30

NEUHEITEN

Bessey: Kraftvolle Unterstützung 32

Fischer: Multitalent für
Befestigungsvorhaben 33

Produktneuheiten 34

LAGER & TRANSPORT

Meta mit neuem Clip Regalwagen 35

RUBRIKEN

Editorial 3

Impressum 10

Vorschau 35

WARUM EINE VERKAUFSFLÄCHE MEHR ALS NUR EIN LAGER IST

Gut präsentiert ist halb verkauft

GASTKOMMENTAR VON ANJA WITTMANN, EXPERTIN FÜR INSTORE-MARKETING UND VERKAUFSAKTIVE WARENPRÄSENTATION IM TECHNISCHEN FACHHANDEL.

In der Welt des Einzelhandels ist eine zielgerichtete Warenpräsentation kein bloßes Beiwerk – sie ist der entscheidende Erfolgsfaktor auf der Verkaufsfläche. In der Welt des technischen Fachhandels ist das noch nicht überall angekommen. Das kann sich ändern.

Viele Großhändler konzentrieren sich noch immer ausschließlich auf Produktvielfalt, hohe Fach- und Beratungskompetenz und Preise. Dabei wird oft vergessen, dass die Präsentation am Point of Sale, also im Verkaufsraum, entscheidend ist, um Kunden zu binden und Umsätze zu steigern. Kunden suchen nicht nur Produkte sondern Lösungen und Inspiration. Weil der Fachberater aber nicht mit jedem Kunden über das komplette Sortiment sprechen kann, ist es wichtig es visuell so darzustellen, dass es auch ohne Worte verstanden und gesehen wird.

EINE ZIELGERICHTETE WARENPRÄSENTATION IST KEIN UNNÖTIGER SCHNICKSCHNACK, SONDERN PFLICHT.

Über 70 Prozent der Kaufentscheidungen werden direkt am Point of Sale getroffen. Genau hier greift die zielgerichtete Warenpräsentation: Sie strukturiert das Angebot, ordnet die Warengruppen, gibt Inspiration und weckt Bedürfnisse. Gut gemacht, zieht sie potenzielle Kunden wie an einem unsichtbaren Band immer weiter durch den Store. Vorhandene Verkaufsflächen werden optimal genutzt und vorhandene Fachkompetenz sichtbar gemacht.

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

WAS PASSIERT, WENN PRODUKTE NUR ANEINANDERGEHEILT PRÄSENTIERT WERDEN?

Ohne Struktur und Ordnung in der Warenpräsentation finden sich die allermeisten Kunden nicht zurecht. Mit einer bloßen Anhäufung von Waren und ohne erkennbare Zusammenhänge in der Regalbestückung gibt der Kunde irgendwann auf. Zuviel Auswahl, ein zu großes Angebot, eine zu große Aneinanderreihung von Produkten und Marken ermüden ihn. Es fällt schwer, die richtige Entscheidung für ein Produkt zu treffen. Passt Produkt A oder Produkt B besser? Was macht die Arbeit leichter? Ohne sichtbare Informationen und Hilfestellung kauft der Kunde oft nichts, weil er komplett überfordert vor dem Regal steht. Das ist dann der Punkt, wo er sich nach einem Verkäufer umschaute, oder im schlimmsten Fall, einfach wieder geht, weil alle bereits mit anderen Kunden beschäftigt sind.

Im technischen Fachhandel wird auf eine ansprechende und verkaufsaktive Präsentation der Produkte oft kein besonderer Wert gelegt. Die intelligente Bestückung und die Pflege der Warenträger wird als komplette Zeitverschwendung abgetan. Man ist der Meinung, dass die Kunden lieber persönlich bedient werden. Gleichzeitig stresst es viele Verkäufer, wenn die Kunden gar nicht erst ans Regal gehen, sondern direkt an der Theke anstehen. Dort kommt es dann öfters zu einer Warteschlange. Ein entspanntes Beraten

TITEL



Wer in der Höhe arbeitet, der muss sich zu jeder Zeit und bedingungslos auf seine Steighilfen verlassen können. Darum entwickelt die Munk Günzburger Steigtechnik ihre Arbeitssicherheitslösungen seit jeher in enger Zusammenarbeit mit den Profis aus der Praxis und steht damit seit 125 Jahren für volle „Sicherheit made in Germany“. (Foto: Munk)



Anja Wittmann ist Inhaberin der Agentur für Visuelle Kommunikation in Klingenmünster. Sie ist spezialisiert auf Instore-Marketing und verkaufsfaktive Warenpräsentation im technischen Fachhandel. (Foto: Wittmann)

artikel oder Work Wear helfen dem Kunden bei der Orientierung und sparen Zeit. Gut angelegte Laufwege verhindern tote Ecken und führen den Kunden immer weiter in den Verkaufsraum und schaffen Warenkontakte.

3. Erlebniswelten schaffen

Mit anregend aufgebauten Aktionsflächen auf denen visuelle Storys erzählt werden, wird der Kunde in seine eigene Erlebniswelt entführt. Das schafft Aufmerksamkeit.

4. Sortimente durchdacht präsentieren

Produkte in Beziehung setzen und damit Cross Selling generieren. Wer eine Bohrmaschine kauft braucht auch neue Bohrer und anderes Zubehör. Wenn die Produkte sichtbar zusammen präsentiert werden, werden automatisch subtile Impulse gesendet.

5. Regelmäßig aktualisieren

Nichts ist abschreckender als ein ungepflegtes übervolles oder halbleeres Verkaufsregal. Warenträger regelmäßig checken und nachbestücken. Das stärkt die eigene Kompetenz und macht das Angebot lebendig.

6. Digitale Touchpoints integrieren

Man kann nicht immer das ganze Sortiment einer Marke zeigen. Die Flächen geben das nicht her. Mit dem Einsatz von digitalen Touchpoints kann die Verkaufsfläche unendlich erweitert werden. Viele Kunden lieben das Spiel mit digitalen Elementen. Informationen zum Produkt abrufen, die Modellauswahl erweitern, Anwendungsmöglichkeiten prüfen oder Bewertungen einsehen, das sollte am PoS möglich sein.

7. Mitarbeiter fit machen

Das tollste Sortiment nützt nichts, wenn es schlecht präsentiert wird. Das schwächt die Beratungskompetenz der Verkäufer und Fachberater. Praktische Trainings zur Warenpräsentation zahlen sich direkt aus.

Eine zielorientierte durchdachte Warenpräsentation im technischen Fachhandel ist kein „nice to have“, sondern ein strategisch wichtiges Werkzeug im Vertrieb. Sie beeinflusst Kaufentscheidungen, setzt Impulse, stärkt das Händlerimage und prägt positiv die Markenwahrnehmung. Wer Produkte so präsentiert, dass sie erlebbar werden, steigert die Verweildauer im Store, verkürzt Beratungsgespräche und erhöht den durchschnittlichen Kassenbon.

DAS BESTE ZUM SCHLUSS

Viele Maßnahmen sind mit überschaubarem personellen und finanziellen Aufwand realisierbar. Gut gemacht, zeigen sie sofort Wirkung. Eine strategisch ausgerichtete Warenpräsentation ist kein Kostenfaktor, sondern ein Gewinnmotor. Wer sie nutzt, verkauft mehr und besser. ■

WWW.ANJA-WITTMANN.DE

und ein sich auf das Bedürfnis des Kunden einlassen, ist dann nicht möglich. Das macht sowohl Kunde als auch Verkäufer unzufrieden.

WIE WERDEN WARENTRÄGER BESTÜCKT, DASS SIE INSPIRIEREN UND MAN SICH INTUITIV ZURECHTFINDET?

Was wäre, wenn es eine Möglichkeit gäbe, Kunden über neueste Produkte, das komplette Sortiment, über Angebote und über Highlights zu informieren, ohne darüber zu sprechen?

In der Warenpräsentation im Fachhandel kommt es auf Orientierung, Struktur und auf das Schaffen von Erlebniswelten an. Kunden denken in Anwendungen, nicht in Warengruppen. Sie haben ein praktisches Problem, welches sie mit ihrer Hilfe lösen wollen. Zielführend ist es, spezielle Flächen im Store zu haben, auf denen kleine visuelle Storys erzählt werden. Zum Beispiel, wie kann man dicke Balken sägen? Um den Betrachter in eine Erlebniswelt zu bringen, werden einfach ein paar unterschiedlich lange und dicke Balken auf die ausgewählte Fläche gelegt. Dazu werden die Elektrowerkzeuge und das Zubehör präsentiert, das man dazu braucht. Ein Display mit einem passenden emotionalen Motiv verstärkt die Wirkung zusätzlich. Es kommt nicht darauf an, wie groß der Verkaufsraum ist und wieviel Platz für emotionale Präsentationen zur Verfügung steht. Solche visuellen Storys lassen sich, in kleinem Format, auch prima auf einer Kopfgondel umsetzen. Wer das beherzigt, erleichtert dem Kunden das Einkaufen, setzt Impulse und lässt die Abverkäufe steigen.

ZIELGERICHTETE WARENPRÄSENTATION IST KEIN ZUFALLSPRODUKT, SONDERN DAS ERGEBNIS EINER STRATEGISCH DURCHDACHTEN PLANUNG.

Welche Faktoren sind entscheidend?

1. Aus Kundensicht planen:

Warum kommen potentielle Kunden gerade zu Ihnen? Was nützt den Kunden am meisten? Wie kann man deren Arbeitsalltag erleichtern?

2. Ladenlayout optimieren

Ein klar strukturierter Store mit logisch aufgebauten Zonen, wie z.B. Markeninseln, Werkzeuge, Verbrauchs-



Steig- und Gerüstsysteme

Produkte und ...



Dienstleistungen ...

Safety Services

Aktiver Arbeitsschutz vom Profi!



ACADEMY

Seminare und Schulungen



für die Bereiche Leitern, Tritte, Fahrgestelle, Steigleitern und PSAgA.

INSPECT

Prüfservice



Ihrer diversen Arbeitsmittel incl. Dokumentation.

... für einen **sicheren** Arbeitsplatz!

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



ZEITERSPARNIS BEI VON DER HEYDT

Vertiefte Prozessintegration mit dem ERP-System

Die Von der Heydt GmbH, PVHler mit Hauptsitz in Speyer, setzt seit rund drei Jahrzehnten ERP-Systeme der Enventa Technical Trade Solutions GmbH (vormals Nissen & Velten) ein. Die Digitalisierung der Prozesse auf ERP-Basis ist in dieser Zeit kontinuierlich vorangeschritten: Vom Webshop über Konfiguratoren für Rollläden und Tore bis zum Lagerverwaltungssystem und schließlich zur digitalen Quittierung der Warenannahme durch den Kunden bei der Tourenlieferung.

Wenn heute ein Kunde bei der Firma Von der Heydt GmbH anruft, um Bestellungen aufzugeben, so erkennen die Mitarbeitenden aufgrund der Computer-Telefonie-Integration (CTI) gleich, um welches Unternehmen es sich handelt und können die Bestellhistorie in Enventa Trade ERP auf dem Bildschirm nachvollziehen. Nach der Erfassung der Bestellungen werden lagergeführte Artikel auf Basis des Packauftrags im Enventa Lagerverwaltungssystem umgehend kommissioniert. Sobald die Bestellung versandfertig ist, erfolgt die Lieferscheinerstellung, durch die auch die Fakturierung angestoßen wird.

Bei dem Handelsunternehmen ist die Auslieferung durch Touren mit eigenen Fahrzeugen der Regelfall: Zum einen sind zahlreiche Artikel – wie etwa Bauelemente – nicht paketfähig, zum anderen vertieft der Kontakt zum vertrauten Fahrer, der zum Teil sogar den Schlüssel zum Kundenlager besitzt, die Kundenbindung. Außerhalb des Liefergebiets werden paketfähige Artikel per Paketdienst versendet.

Der Fahrer lädt morgens vor Tourenbeginn die Packstücke ein und erhält seine Lieferscheine digital auf sein Tablet. Auf diesem läuft auch eine App, auf der die Kunden den Empfang der Ware bestätigen, was wiederum an das ERP-System zurückgemeldet wird, sodass der Innendienst bei Rückfragen auskunftsfähig ist. Da kleinere Handwerksunternehmen mit ihrem gesamten Personal tagsüber oft bei ihren Kunden sind, verfügt der Produktionsverbindungshandel auch über Abladegenehmigungen. In diesem Fall wird die Ablage des Paketstücks über ein Foto dokumentiert, das ebenfalls im ERP-System abgelegt wird.

ROLLLADEN-KONFIGURATOR IM ERP-SYSTEM

Eine Abzweigung nimmt der Standard-Geschäftsprozess, wenn ein Kunde maßgefertigte Rollläden der Firma Roma bestellt. Hier kommt die Schnittstelle zwischen dem ERP-System und dem Konfigurator des Herstellers zum Einsatz. In der Vergangenheit mussten die Mitarbeitenden die Maße von Rollläden noch als Auftrag in Enventa Trade ERP anlegen und anschließend ein zweites Mal für die Bestellung erfassen, um sie per Mail an den Produzenten zu verschicken. Heu-

Die E-Commerce-Lösung Enventa Trade eShop ermöglicht eine tiefe Prozessintegration: Unter anderem durch die Barcode-Scan-Funktion, die oben rechts in der Anwendermaske aufgerufen werden kann. (Fotos: Von der Heydt)



Die Von der Heydt GmbH, hier der Hauptsitz in Speyer, nutzt Enventa Trade ERP als Basis für eine fortlaufende Optimierung der Geschäftsprozesse.

te bleibt ihnen die Doppelerfassung erspart. Bei der Erfassung eines Auftrags für Rollläden öffnet sich der Roma-Konfigurator im ERP-System. Die Daten werden im System erfasst und im Hintergrund direkt an den Hersteller übertragen. Dann wird von Roma eine Bestellbestätigung mit einem Lieferdatum direkt in das ERP-System zurückgeschickt. Letzteres ist die zentrale Information für die Terminplanung des bestellenden Handwerkers. Die Mitarbeitenden sparen doppelte Arbeit ein und können den Kunden sofort informieren. In Kürze wird das Handelsunternehmen deshalb auch eine vergleichbare Enventa-Schnittstelle für maßgefertigte Produkte des Tor- und Türspezialisten Hörmann einführen. „Für uns ist es von großem Vorteil, wenn

die Konfiguratoren unserer wichtigen Lieferanten Roma und Hörmann in unser ERP-System integriert sind“, urteilt Tobias Herbig, Leiter Marketing & Vertrieb bei der Von der Heydt GmbH.

VON DER WEBSHOP-BESTELLUNG ZU AUSLIEFERUNG

Dort, wo die Kunden alle Möglichkeiten des Webshops auf der Basis von Enventa Trade eShop (vormals eGate) ausschöpfen, ist der Automatisierungsgrad der Prozesse noch weiter fortgeschritten. Bei der Bestellung von Lagerware im Shop wird die Bestellung direkt verbucht und der Logistikprozess in Enventa LVS angestoßen. Das heißt von der Kommissionierung im





Den Empfang der Ware quittieren die Kunden auf dem Tablet der Fahrer. Anschließend wird diese Information in das ERP-System übertragen.

Lager bis zur Verladung auf die Tour und die Quittierung des Empfangs durch den Kunden läuft der Prozess komplett durch.

KANBAN IM HANDWERK – MIT DEM WEBSHOP-SCANNER

Die Möglichkeit, mit einem Smartphone und der entsprechende Webshop-Seite Barcodes zu scannen, erlaubt jedoch noch eine tiefere Verzahnung zwischen der Von der Heydt GmbH und ihren Kunden. So bestellt beispielsweise ein Fensterbauunternehmen neue Beschläge für sein Handlager, indem es bei sinkendem Bestand regelmäßig die im Regal angebrachten Barcodes der entsprechenden Artikel abscannt und die Bestellung per Klick nach Speyer übermittelt. Ein weiterer Kunde hat die Barcode-Listen des benötigten Materials in seinen Montage-Einsatzfahrzeugen angebracht. Nach Ende des Arbeitstages zählt ein Mitarbeiter die Bestände des Verbrauchsmaterials in allen Fahrzeugen durch, scannt die Barcodes der verbrauchten Artikel und übermittelt die Bestellung an seinen Händler, um das Standardsortiment in den Fahrzeugen wieder auf den Soll-Bestand zu bringen. Diese Bestückung in der Kanban-Logik optimiert die Abläufe auf Seiten des Kunden ebenso wie auf Seiten des Handels. Und so produziert das Handelsunternehmen auch Barcode-Etiketten für seine Kunden, wenn diese ihre Handlager damit ausrüsten wollen. Schließlich gibt es auch Kunden, die Ihre Bestellungen direkt aus ihrer eigenen Handwerker-Software via Schnittstelle in den Webshop der Von der Heydt GmbH übermitteln. Der Großhändler kann seinen Kunden auf der Basis von Enventa Trade ERP und Enventa Trade eShop also ganz individuelle Optionen anbieten, um so den Materialfluss und die Geschäftsprozesse zu optimieren.

Tobias Herbig sagt über sein ERP-System: „Für uns im Unternehmen ist Enventa Trade ERP das führende System. Also wird bei uns alles am ERP-System ausgerichtet, damit die Mitarbeiter den ganzen Tag darin arbeiten können und so wenig wie möglich in andere Programme springen müssen.“

KI-Lösung optimiert den Vertrieb

Anwender der Unternehmenssoftware Enventa Trade ERP können ihre Vertriebsprozesse jetzt mit Plato optimieren. Die KI-Vertriebssoftware für den Technischen Handel setzt auf künstliche Intelligenz, um Verkaufschancen zu identifizieren und frühzeitig Abwanderungen von Kunden zu erkennen. Durch die Automatisierung von Routineaufgaben wird Zeit gespart, welche der Vertrieb für persönliche Gespräche mit den Kunden zurückgewinnt.

Die Enventa Group GmbH und das Softwareunternehmen hinter der Sales Intelligence Software Plato, DM Technologies GmbH, haben einen Partnerschaftsvertrag unterzeichnet. Plato unterstützt Technische Händler dabei, ihr Vertriebsteam durch KI proaktiver zu machen und zu entlasten. Die Lösung bietet dem Außen- und Innendienst eine Vielzahl von Features zur Automatisierung sich wiederholender Aufgaben sowie zur Vereinfachung der Datensuche und des Kaufabschlusses. Plato ist das neue Enventa Trade ERP Add-On mit einer intuitiven Nutzeroberfläche für den Computer oder das Tablet.

Die KI-Software nutzt Stamm- und Bewegungsdaten aus dem ERP-System und reichert sie mit weiteren – frei verfügbaren Informationen – an. Der Vertrieb erhält so kundenbezogene Empfehlungen zur Ausschöpfung von Cross-Selling-Potenzialen und Warnungen vor drohender Kundenabwanderung, die mit Hilfe von maschinellem Lernen und generativer KI generiert werden. Der Außendienst kann Plato mobil auf dem Tablet nutzen und so seine Kundenbesuche planen, vor Ort gezielter beraten, sprachbasierte Besuchsnotizen erfassen und effizient Aufträge erfassen. Die notwendige Integration zum Datenaustausch zwischen dem ERP-System und Plato ist bereits vollständig verfügbar, sodass Handelsunternehmen Plato schnell und mit minimalem Aufwand einführen können.

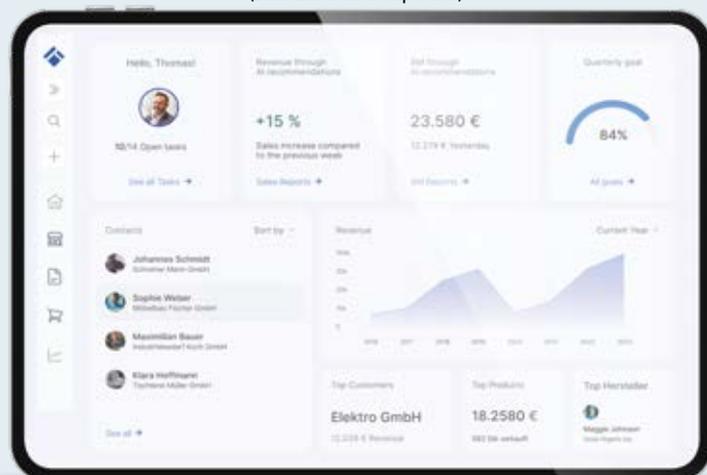
Daniel Plohnke, Co-CEO der Enventa Group, sagt über die neue Partnerschaft: „Wir freuen uns, dass

unsere Anwender aus dem Technischen Großhandel die KI-basierende Vertriebslösung Plato einsetzen können. In Zeiten steigender Herausforderungen im Markt kann die Software einen wertvollen Beitrag zum nachhaltigen Vertriebs Erfolg leisten“.

Der Enventa-Anwender Layer-Grosshandel GmbH verwendet Plato bereits erfolgreich im Praxiseinsatz. Geschäftsführer Patrick Layer sagt über die KI-Vertriebslösung: „Jeder Außendienstmitarbeiter spart durch Plato wöchentlich mehrere Stunden, die er für persönliche Verkaufsgespräche nutzen kann“. Die Software automatisiert die Auftragserfassung im Unternehmen und gibt gezielte Vorhersagen über den möglichen Bedarf bei einzelnen Kunden. Dadurch können die Außen- und Innendienstmitarbeiter ihre Verkaufsgespräche gezielter führen. „Die Software steigert die Effizienz unserer Verkaufsteams“, resümiert Patrick Layer.

Benedikt Nolte, CEO DM Technologies GmbH, und Sophie Thomann, stellvertretende Geschäftsführung, kommen beide aus Großhandelsfamilienunternehmen und betonen: „Wir sind in der Branche aufgewachsen und wissen, dass nur Technologie ohne den Menschen im Großhandel nicht zielführend ist. KI darf kein Selbstzweck sein, sondern muss ganzheitlich in die operativen Vertriebsprozesse der Mitarbeitenden eingebunden sein. Mit Enventa als starkem ERP-Partner freuen wir uns, mit zukünftigen Projekten wirklichen Mehrwert für Kunden zu generieren“.

Die Plato-Vertriebslösung unterstützt den Außendienst auch auf dem Tablet.
(Bild: Enventa Group/Plato)





Aufmerksamkeitsstarke Zweitplatzierungen und weitere PoS-Materialien stehen sowohl für die Marke Metabo ...

... als auch für die Marke Hikoki bereit.



KOMMUNIKATIONSKAMPAGNEN VON METABO UND HIKOKI

Charakterstarke Marken

Die Koki-Group setzt für ihre Marken Metabo und Hikoki neue Kommunikationskampagnen um. Diese sollen den Charakter der Marken deutlich herausarbeiten. Die Nutzung von Synergien für die Marken aus einem Haus erfolgt nur beim Vertrieb und „im Hintergrund“. Über die Kampagnen und die Markencharaktere sprachen wir mit Nadine Lillich, die das globale Brand Management der Koki-Group leitet, und mit Dr. Annette Becker, Head of Marketing Europa bei der Koki-Group.



Nadine Lillich, Leiterin Globale Brand Management Koki-Group. (Fotos: Koki-Group)

ProfiBörse: Gibt es zwischen den Marken Metabo und Hikoki eine Zielgruppendifferenzierung und wie zeigt sich diese in der Kommunikation?

Nadine Lillich: Ja, jede Marke hat einen klar definierten Charakter und adressiert unterschiedliche Zielgruppen. Metabo steht für professionelle Elektrowerkzeuge „Engineered in Germany“. Wir richten uns an passionierte Handwerker aller Gewerke. Unsere Kunden schätzen vor allem die hohe Qualität und Zuverlässigkeit – Eigenschaften, die sie selbst täglich in ihrer Arbeit leben. Mit CAS, der größten markenübergreifenden Akku-Allianz auf dem Markt, verbinden wir die breite Produktpalette von Metabo mit vielen Spezialanbietern.

Hikoki wiederum konzentriert sich gezielt auf den Profi im Baugewerbe. Die Marke vereint japanische Ingenieurskunst mit technologischer Innovation – insbesondere mit der MultiVolt-Technologie, die sowohl 18V- als auch 36V-Anwendungen abdeckt: Damit bieten wir dem Handwerker die Flexibilität und Freiheit von zwei Voltklassen – ausgelegt für seine Bedürfnisse am Bau. Neben dieser klaren Positionierung im Produktportfolio sprechen wir bei Hikoki mit Handwerkern, die täglich bereit für neue Herausforderungen sind, und gerne mit einer progressiven Marke arbeiten.

Sie starten neue Kommunikationskampagnen für die Marken Metabo und Hikoki, welche Markenker-

ne werden dabei jeweils besonders herausgestellt? Nadine Lillich: Beide Kampagnen greifen die jeweilige Markenpositionierung konsequent auf:

Metabo – „Your passion. Your moment.“ Im Mittelpunkt stehen nicht wir als Marke, sondern die Leidenschaft und das tägliche Handwerk unserer Kunden. Wir zeigen Wertschätzung für das, was von ihnen mit Hingabe und Expertise geschaffen wird.

Hikoki – „Get ready for it.“ Hier erzählen wir die Geschichte von Steven – einem modernen Profi, der beruflich wie privat offen für Neues ist und neue Herausforderungen sucht. Die Kampagne unterstreicht den progressiven Charakter der Marke Hikoki.

Ein Kommunikationselement bei Metabo ist CAS, bleibt die Bedeutung dieser Verbindung in der Kampagne erhalten?

Dr. Annette Becker: CAS ist und bleibt ein zentrales Element unserer Kommunikation, da hierin eine be-



deutende Besonderheit der Metabo Akkutechnologie liegt: Unsere Akkus kommen nicht nur bei Metabo-Maschinen zum Einsatz, sondern werden auch von anderen, meist hoch spezialisierten Herstellern genutzt. Mehr als 45 Hersteller nehmen an unserem Akkusystem teil, so dass es kaum eine Anwendung gibt, die wir nicht abdecken können. In Deutschland ist CAS bereits gut etabliert, in anderen europäischen Märkten möchten wir die Bekanntheit dieses Vorteils der Metabo Akkutechnologie noch weiter ausbauen. Deshalb ist es eine logische Konsequenz, dass wir CAS zusammen mit Metabo intensiv vermarkten.

Es gab einen gemeinsamen Messestand auf der BAU und auch beim Außendienst gibt es inzwischen Synergien, die genutzt werden. Macht sich dies auch in den Kampagnen bemerkbar?

Dr. Annette Becker: Trotz eines gemeinsamen Auftritts auf der Messe BAU wurden die beiden Marken klar voneinander abgegrenzt präsentiert. Im Hintergrund nutzen wir Synergien, etwa bei Prozessen und in der Vertriebsstruktur. In der Kundenansprache hingegen verfolgen wir zwei eigenständige Strategien, die

Dr. Annette Becker, Leiterin des Marketingbereichs der strategischen Geschäftseinheit (SBU) Europa bei der Koki-Group.



Metabo Kampagne: Die Marke zeigt in seiner neuen Kampagne die Wertschätzung für das, was vom Handwerk geschaffen wird.



Hikoki Kampagne: Im Mittelpunkt steht Steve und der progressive Charakter der Marke.

Dr. Annette Becker: Nein, eine Zusammenlegung ist nicht vorgesehen. Vielmehr wollen wir die individuellen Stärken beider Marken weiterentwickeln und gezielt im Markt positionieren.

Welche Kanäle nutzen Sie für die Kampagnen und wie wird der Fachhandel eingebunden?

Dr. Annette Becker: Ein zentraler Fokus liegt auf den digitalen Kanälen – insbesondere auf den sozialen Netzwerken. Gleichzeitig spielen wir unsere Kampagnen natürlich auch direkt im stationären Handel aus, etwa durch aufmerksamkeitsstarke Zweitplatzierungen und weitere PoS-Materialien. Für das E-Commerce-Geschäft stellen wir dem Handel unsere Online-Formate zur Verfügung, die dieser dann auf eigenen Plattformen nutzen kann.

auf die unterschiedlichen Zielgruppen und Markenwerte zugeschnitten sind. Dies zeigt sich auch in den Kampagnen: Es gibt eine für die Marke Metabo und eine andere für die Marke Hikoki.

Welchen konkreten Nutzen hat der Handel durch die neue Markenausrichtung und Vertriebsstruktur?

Dr. Annette Becker: Durch unsere 360°-Kampagnen, die wir in den sozialen Netzwerken mit hoher Reich-

weite ausspielen, erhöhen wir die Sichtbarkeit und Bekanntheit beider Marken – was Hikoki in Europa zusätzliche Marktchancen eröffnet. Ziel ist es insbesondere, mit den Kampagnen einen Pull-Effekt bei unseren Zielgruppen zu erreichen, der dem Handel dann hilft, einen höheren Abverkauf zu erzielen.

Ist eine weitere Zusammenführung der Marken geplant?

Wie individuell lassen sich die Kampagnen an die spezifischen Gegebenheiten einzelner Handelshäuser anpassen?

Dr. Annette Becker: Unsere europaweiten Kampagnen sind modular aufgebaut. Händler können aus verschiedenen Display- und Online-Formaten wählen und so die Maßnahmen aussuchen, die am besten zu ihrer Verkaufsfläche oder ihrer digitalen Präsenz passen. ■

JETZT GRATIS TESTEN: IDEAL HEBELKLEMMEN



Starre Leiter direkt stecken – ohne Öffnen des Hebels für schnellere Nutzung

Sichere Verbindungen dank zweistufiger Verriegelung

Bis zu 20 % Preisersparnis gegenüber Produkten vergleichbarer Qualität*



Fertigung in Österreich

Die ideale Lösung für Elektrobetriebe aller Größen

Drahtverbinder sind das Herzstück von IDEAL Electrical – seit über 100 Jahren stellt das Unternehmen Drahtverbinder für die Elektroinstallation her. Dabei arbeitet IDEAL eng mit Elektroinstallations-Profis auf der ganzen Welt zusammen und liefert hochwertige, anwenderfreundliche und langlebige Produkte zu einem fairen Preis.

Mit Standorten in Europa – die Hebelklemmen werden in Österreich hergestellt – und Wurzeln in den USA hat sich IDEAL dort bereits als führender, weltweiter Anbieter für Elektro-Zubehör etabliert. Die Hebelklemmen von IDEAL Electrical sind nun auch in Deutschland erhältlich.

Jetzt eine kostenlose Probepackung anfordern: idealind.com/de

* Basierend auf einem Vergleich qualitativ gleichwertiger Produkte (Stand: März 2025). Einsparungen können je nach spezifischem Produkt und Werbeaktionen variieren.

IMPRESSUM

PROFIBÖRSE

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

Herausgeber und Verleger:

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

Redaktion:

Bernd Lochmüller (verantwortlich)
Hartmut Kamphausen

Redaktionsanschrift:

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

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

Anzeigenberatung und Verkauf:

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

Vertrieb/Abonnementservice:

Tel. (05 21) 4 00 21-0

Layout: Overländer visuelles..., 47441 Moers

Druck: KLOCKE PrintMedienService,
Mühlenstraße 14D, 33813 Oerlinghausen

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

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

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

schlütersche

Profibörse ist ein geschützter Titel
der Schlütersche Fachmedien GmbH

International Standard Serial Number (ISSN) 1436-9230

LOYALTY IM B2B

Die Erwartungshaltung wächst

Kein Bezahlvorgang an der LEH-Kasse oder im Drogeriemarkt kommt ohne die Frage nach der Firmen- oder Payback-Karte aus. Punkte zu sammeln, ist aber auch in vielen anderen Bereichen eingeübt - auch wenn es keine höhere Punktzahl für verlängerte Fahrzeiten gibt. Im B2B-Umfeld sind Loyalty-Programme bislang noch gering ausgeprägt. Ob sich daran etwas ändern wird und ob die Option überhaupt realisierbar ist, haben wir Michael Mertens gefragt. Er ist Senior B2B Commerce Expert & Consultant bei ECC Next in Köln und damit erfahrener Handelsexperte, der profund Auskunft geben kann.

Profibörse: Wie stark sind Loyalty-Programme im B2B vertreten?

Michael Mertens: Loyalty-Programme sind im B2B-Handel noch wenig verbreitet. Die Komplexität der Geschäftsbeziehungen, geringere Transaktionsfrequenz und individuelle Preismodelle erschweren einfache Punktesysteme.

Grundsätzlich gibt es aber immer wieder die Diskussion um Konditionsspreizung bei der Beschaffung. Dabei geht es um die Bevorteilung großer Konzerne, die mit hohen Beschaffungsanfragen bessere Konditionen bekommen als kleine Mittelständler oder klassische kleine Handwerksbetriebe. Das wird dann häufig als unfair bewertet. Dabei lässt dies eher darauf schließen, dass es im PVH häufiger Rahmenverträge oder individuelle Abmachungen zwischen Herstellern und Händlern gibt, echte Loyalty-Programme weniger bis gar nicht.

Mit zunehmender Digitalisierung und wachsender Erwartungshaltung an ein „B2C-ähnliches“ Erlebnis wächst jedoch das Interesse an solchen Programmen.

Gibt es auch Beispiele aus dem Bereich technischer Produkte/Technischer Handel und PVH?

Ja, insbesondere im technischen Handel existieren erste Modelle: Sonepar hat ein sehr umfangreiches Prämienprogramm, das vergleichbar ist mit dem Bahnbonus-Programm aus dem B2C-Bereich: Kundinnen und Kunden können über das Bonusprogramm u.a. von besonderen Rabatten auf Produkte profitieren. Dabei sind die Prämien zwar in den Kategorien breit aufgestellt, aber man bekommt das Gefühl, dass es für die Handwerkerin und den Handwerker – und damit die Zielgruppe von Sonepar – ausgerichtet ist (<https://www.sonepar.de/praemienwelt/>). Als (weltweiter) Marktführer im Elektrogroßhandel hat ein Anbieter wie Sonepar natürlich auch die finanziellen und personellen Ressourcen und Kapazitäten, so ein umfangreiches Prämienprogramm umzusetzen.

Hersteller wie Würth setzen auf servicespezifische Kundenbindung, zum Beispiel durch Tools zur Nachbestellung, Expresslieferungen oder exklusive Schulungen.



Michael Mertens, Senior B2B Commerce Expert & Consultant bei ECC Next. (Foto: IFH)

Wie vertragen sich denn beispielsweise E-Procurement und Loyalty-Programm, wie könnte eine Kombination aussehen?

Sehr gut – moderne E-Procurement-Systeme lassen sich über APIs mit Loyalty-Funktionen kombinieren. Möglichkeiten wären hier zum Beispiel eine automatische Punktevergabe bei Bestellungen oder auch Statuslevel-Modelle mit Vorteilen im Portal.

Ist das Aufsetzen eines solchen Programms für ein einzelnes Handelshaus sinnvoll und leistbar, oder wäre dies eine Aufgabenstellung bspw. für Einkaufsverbände?

Einzelne, insbesondere kleinere Händler, stoßen schnell an Grenzen bei Budget, Technik und Skalierung. Einkaufsverbände oder Kooperationen bieten sich an, um die Infrastruktur zu zentralisieren, größere Prämienmodelle anzubieten, eine breitere Datenbasis zur Verfügung zu haben oder auch gemeinsam Marketing zu betreiben, um so eine größere Zielgruppe zu erreichen. ■

STABILA PROPARTNER

»Von diesem Vermarktungskonzept profitieren alle«

Vor fünf Jahren hat Stabila das ProPartner-Konzept eingeführt, um die engagierte Zusammenarbeit mit dem Fachhandel gezielt zu unterstützen. Die verschiedenen Elemente des Konzeptes sorgen dafür, dass alle Beteiligten davon profitieren: das teilnehmende Handelshaus, der Hersteller und auch die Anwenderinnen und Anwender. Ein Praxisbeispiel.

Mehr als 600 Aufträge wickelt das rund 150 Mitarbeitende umfassende Team der Hees + Peters GmbH täglich ab. Der Fachhändler aus Trier, der bereits 1948 gegründet wurde, kann mit weiteren beeindruckenden Zahlen aufwarten: Circa 40.000 Artikel u. a. aus den Bereichen Arbeitskleidung/Arbeitsschutz, Befestigung, Beschläge, Sicherheitstechnik und Werkzeuge werden ständig bevorratet. Die 4.200 m² große Ausstellungsfläche ist, wie Markus Junk, Abteilungsleiter Handwerk, berichtet, „ein echter Fachmarkt zum Anfassen und Testen für unsere regionalen und überregionalen Kunden.“ Ein eigener Onlineshop sowie Marktplätze

auf anderen Portalen runden das europaweite, stetig wachsende E-Commerce-Segment ab.

Um alle Artikel, darunter auch nahezu das gesamte Portfolio des Messwerkzeugspezialisten Stabila, optimal zu vermarkten, bedient sich der Fachhändler verschiedenster Tools und ist überzeugter Nutzer des ProPartner Vermarktungskonzeptes von Stabila. Das Konzept, welches 2020 als Nachfolger des „The Red Line“-Konzepts ausgerollt wurde, setzt für die teilnehmenden Händler auf umfangreiche Unterstützung im Verkauf der Produkte und eine zielgruppengerechte Kundenansprache. „Wir führen Stabila seit gut 50



ProPartner sind dank des auffälligen Siegels für ihre Kunden leicht zu erkennen. (Abb.: Stabila)

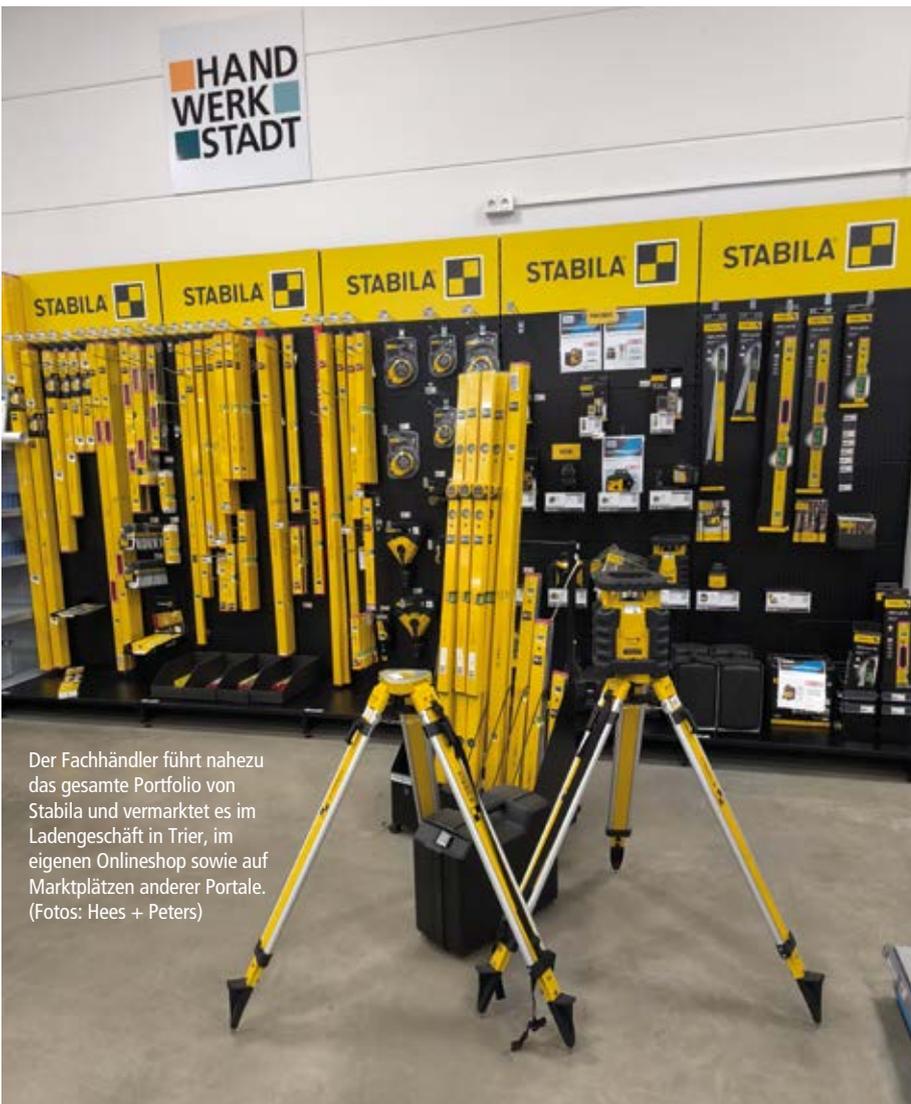
Jahren im Sortiment, haben also während eines großen Teils unserer Unternehmensgeschichte auf den guten Namen und die hohe Qualität dieser Marke vertraut. Ganz folgerichtig sind wir auch ProPartner und bedienen uns aller Vorteile des Konzeptes mit für uns deutlich sichtbarem Nutzen“, so Junk.

SORTIMENTS-CHECK UND VERMARKTUNGSVORSPRUNG

Einer dieser Vorteile ist für den Trierer Fachhändler der regelmäßige Sortiments-Check und das jährliche Strategiegeläch mit dem zuständigen Stabila Außendienstmitarbeiter. Junk: „Wir führen ja, wie schon gesagt, nahezu das ganze Portfolio an Messwerkzeugen stationär sowie digital. Aber auch hier wird gemeinsam immer wieder geschaut, was sich wirklich schnell dreht und wo es besser laufen könnte. Dafür wird dann eine stets gute Lösung gefunden, das Sortiment entsprechend angepasst und der Abverkauf mit kleinen Pushes angeschoben.“ Ergänzt wird dies durch maßgeschneiderte PoS-Lösungen, die mindestens einmal im Jahr durch Stabila aktualisiert werden. Durch den Einsatz eines CAD-Tools wird es künftig zudem möglich sein, PoS-Bausteine noch flexibler zu gestalten und die Produktvorteile damit noch optimaler zur Geltung zu bringen.

Die exklusiven, zeitlich befristeten Angebote nur für ProPartner werden von Hees + Peters per Newsletter und ganz klassisch mit Prospekten beworben, die im Ladengeschäft ausliegen. „Unser Newsletter geht an bis zu 4.000 qualifizierte Empfängeradressen“, so Junk. „Den Erfolg der Einbindung der Exklusivangebote sehen wir nach Versand des Newsletters ganz schnell am höheren Abverkauf, denn auch unsere Kunden profitieren natürlich vom Preisvorteil dieser Angebote.“ Und auch via Social Media kommuniziert Hees + Peters mit seiner Zielgruppe und nutzt dafür im Fall von Stabila fertige Posts, die der Messwerkzeugspezialist seinen Partnern zum Upload in den eigenen Kanälen zur Verfügung stellt.

Für Junk besonders wichtig ist ein weiteres Tool des ProPartner-Konzeptes. Bevor Stabila Neuprodukte in die allgemeine Vermarktung gibt, können ProPartner die-



Der Fachhändler führt nahezu das gesamte Portfolio von Stabila und vermarktet es im Ladengeschäft in Trier, im eigenen Onlineshop sowie auf Marktplätzen anderer Portale. (Fotos: Hees + Peters)



„Beim Partnerkonzept von Stabila passt alles: coole Produkte, ein toller Service und eine super Unterstützung – das zahlt sich für jeden Händler aus“, sagt Markus Junk, Abteilungsleiter Handwerk bei Hees + Peters.

se bereits mit einem Vorsprung von acht Wochen beziehen. „Diesen Vorsprung nutzen wir selbstverständlich und kommunizieren das auch unseren Kunden gegenüber im Sinne von: ‚Schaut mal, bei uns bekommt ihr diese tolle Neuheit schon jetzt, lange Zeit vor dem offiziellen Verkaufsstart!‘. Das strahlt bei unseren Endkunden Kompetenz aus und wird deutlich sichtbar honoriert.“

„DEM KUNDEN ETWAS GUTES TUN“

Für Kompetenz beim Kunden sorgt laut Junk auch die Bereitstellung von vergünstigten Laser-Test- und Servicegeräten für eine schnelle Hilfe im Pre- und After-Sales-Service. „Damit kann man dem Kunden etwas Gutes tun, und die Möglichkeit, ein Gerät vor dem Kauf zu testen, wird gerne genutzt.“ Servicegeräte für den Reparaturfall muss Hees + Peters nicht oft zur Verfügung stellen, denn es gibt nur wenige Garantiefälle, „und das, obwohl Stabila auf seine Wasserwaagen zehn Jahre Garantie gewährt.“ Falls doch einmal eine Reparatur anfällt, wird das dank eigenen Fuhrparks und Innendienst für den Kunden ganz unaufwändig abgewickelt.

Als ProPartner nutzt Hees + Peters auch die Möglichkeit der Endkundenberatung durch den Stabila Außendienst „oft und gerne, das ist eine wirklich partnerschaftliche, fast schon freundschaftliche Zusammenarbeit durch die vielen Jahre“, stellt Junk fest. „Im Anschluss an ein solches Beratungsgespräch erstellen wir das passende Angebot und es kommt in der Regel zum Kaufabschluss – ein Vorteil für alle Beteiligten.“

Die abschließende Bilanz der ProPartnerschaft fällt mehr als positiv aus: „Es ist nun einmal eine Tatsache, dass sich ein Handelsunternehmen heutzutage allein durch sein Warenangebot nicht von den Marktbegleitern abheben kann. Das geht nur durch Service, Kompetenz und Alleinstellungsmerkmale, wie sie das Partnerkonzept von Stabila bietet. Hier passt alles: coole Produkte, ein toller Service und eine super Unterstützung – das zahlt sich für jeden Händler aus.“ ■

NOVUS TOOLS NIMMT VERTRIEB IN EIGENE HAND

Kompetenzausweitung

Nach dem großen Tacker-Sortimentsrelaunch beschreitet der deutsche Markenhersteller Novus nun auch vertriebsseitig neue Wege: Ab dem 01.01.2026 übernimmt er den gesamten nationalen und internationalen Vertrieb eigenständig, sowohl im Fachhandelsbereich als auch im Do-it-yourself-Segment (DIY).

In den letzten Jahren entwickelte Novus ein komplettes Sortiment an verschiedenen Hand-, Elektro- und Akkutackern für spezielle Aufgaben im Handwerk. Im Ergebnis: Profi-Tacker, die mit Präzision, Ergonomie, Schnelligkeit und Langlebigkeit in jeder Hinsicht überzeugen. Der „iF Design Award 2024“ für den Akkutacker „Novus J-551/550“ beweist, dass die Geräte nicht nur funktional, sondern auch optisch ein Highlight sind.

ZUKUNFTSFÄHIG, KUNDENNAH, AUF AUGENHÖHE

Nun ist eine grundlegende Neuausrichtung der Vertriebsstruktur des Werkzeugherstellers geplant: Novus Tools wird den gesamten nationalen sowie den internationalen Vertrieb eigenständig übernehmen. Die Zusammenarbeit mit bestehenden Einkaufsverbänden bleibt bestehen, Fachhändler und DIY-Partner können wie gewohnt auf das vollständige Sortiment zugreifen.

„Wir möchten künftig noch näher an unseren Kunden sein und flexibel auf deren Bedürfnisse reagieren – sowohl im professionellen Einsatz als auch im Heimwerkerbereich,“ begründet Frank Indenkämpen, Geschäftsführer der Novus Dahle GmbH, die Vertriebsausweitung. „Diese strategische Veränderung markiert einen wichtigen Schritt in der Weiterentwicklung des Unternehmens. Mit der neuen Vertriebsstruktur setzen wir ein klares Zeichen für Zukunftsfähigkeit, Kundennähe und Partnerschaft auf Augenhöhe.“

„Im Zuge der strategischen Neuausrichtung unseres Vertriebs stehen wir unseren Kunden künftig als verlässlicher Ansprechpartner zur Seite“, betont Novus Tools Vertriebsleiter Tim Geber. „Sollten Fragen auftreten, können sich unsere Kunden jederzeit an uns wenden – sei es telefonisch, per E-Mail oder im persönlichen Gespräch.“

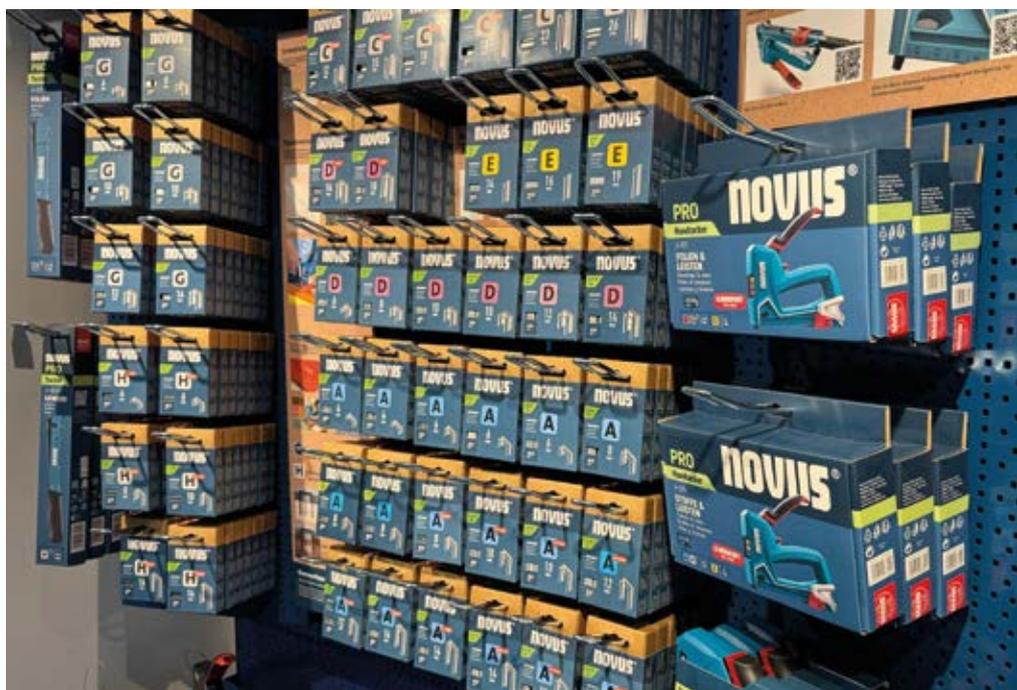
STARKE PRÄSENTATION IM HANDEL

Bereits im letzten Jahr hat Novus die Markenpräsentation im Handel im neuen Design gestaltet und attraktive ebenso wie praktische Features integriert. „Wir haben insbesondere die Verpackungen der Geräte, aber auch die Präsentation im Regal auf den Prüfstand gestellt und weiterentwickelt.“, so Vertriebsleiter Geber.

Sowohl die plastikfreien Verpackungen aus recycelbarem Karton als auch die Testgeräte im Regal machen Anwenderinnen und Anwendern am PoS die Entscheidung für ein Novus Produkt nun noch einfacher. Orientierung bieten hierbei auch die Hinweiskarten mit Informationen zur Anwendung und Hilfestellung zur Auswahl der richtigen Klammer.

Wer sich nach Novus im Handel umsieht, wird seit letztem Jahr auf die blaue Farbe des Markenherstellers

Novus hat die Markenpräsentation im Handel im neuen Design gestaltet und attraktive ebenso wie praktische Features integriert.





Das Novus Tools Vertriebsteam im Kunden- und Schulungszentrum im emsländischen Lingen. Von links nach rechts: Anas El Ouahabi, Veronika Postma, Frank Edens, Frank Indenkämpen, Tim Geber, Joachim Fickers, Angelica Fioravanti, Detlef Scheuermann, Jana Humbert und Carsten Albers.



Vertriebsleiter Tim Geber steht für alle Fragen rund um die Neuausrichtung zur Verfügung. (Fotos: Novus)

aufmerksam. Im Gegensatz zum alten Rot steht das Blau für eine neue Generation von Produkten für Profianwender und gleichzeitig für eine hochwertige Markenkommunikation, die jetzt noch mehr Orientierung am PoS bietet.

PROFESSIONELLES FLAGGSCHIFF

Im komplett überarbeiteten Tackersortiment von Novus Tools kommt dem Akkutacker Novus J-551 eine herausgehobene Position zu. Beim schnellen Befestigen von Folien setzen clevere Handwerker heute auf diesen Akkutacker. Denn er punktet mit beeindruckender Arbeitsgeschwindigkeit und macht zeitaufwändiges Abkleben überflüssig. Mit einer überzeugenden Geschwindigkeit von drei Schuss pro Sekunde können selbst Hammertacker nicht mithalten. Ein entscheidender Vorteil: Nach dem Tackern müssen Folien nicht mehr abgeklebt werden – das spart Zeit und Material.

Der Novus J-551 ist ein leistungsstarker, professioneller Akkutacker. Er verarbeitet Flachdrahtklammern

bis 14 mm, Nägel bis 16 mm sowie Hammertackerklammern des Typs G. Die Serienschussfunktion ermöglicht besonders schnelles Arbeiten, während das ergonomische Gerätedesign mit idealem Schwerpunkt auch bei Über-Kopf-Arbeiten für Komfort sorgt. Dank der Tiefeneinstellung mit Rändelschraube lässt sich der Abstand zwischen Klammerrücken und Werkstück präzise justieren – unabhängig von der Härte des Untergrunds. Ein Distanzanschlag sorgt dafür, dass Klammerreihen exakt parallel auf einer Höhe gesetzt werden. Für präzises Arbeiten an schwer zugänglichen Stellen sorgt die lange Nase, während empfindliche Materialien durch die gummierte Stirnseite geschützt werden. Die Designlinie an der Vorderseite zeigt exakt den Klammerrücktritt an – für punktgenaue Ergebnisse. Eine Freischussicherung verhindert unbeabsichtigtes Auslösen: Der Tacker feuert nur, wenn er korrekt auf dem Material aufgesetzt ist.

Der Tacker ist Teil des CAS Akkusystems (Cordless Alliance System) und somit kompatibel mit allen 18V-

Li-Ion Akkus anderer CAS-Partner. Die Unterlademechanik mit integriertem Klammerschieber ermöglicht ein schnelles Nachladen, wobei alle Teile fest verbaut und unverlierbar sind. Eine gut sichtbare Klammerfüllstandsanzeige, ein stabiler Gurthaken zur Befestigung an der Arbeitskleidung sowie eine LED-Leuchte zur Ausleuchtung der Arbeitsstelle erhöhen die Praxistauglichkeit zusätzlich.

Für die Befestigung von Geweben, Stoffen und Zierleisten wird das Angebot durch den Novus J-550 ergänzt. Dieser verarbeitet Feindrahtklammern bis 14 mm und Nägel bis 16 mm sowie Hammertackerklammern H.

Mit seinen Akkutackern unterstreicht Novus Tools einmal mehr die Rolle als Innovationsführer im Bereich professioneller Befestigungstechnik – für Werkzeuge, die den Arbeitsalltag erleichtern. ■



Egal ob Holz, Folie oder Stoff in der Produktrange von Novus gibt es für jede Anwendung den richtigen Tacker.

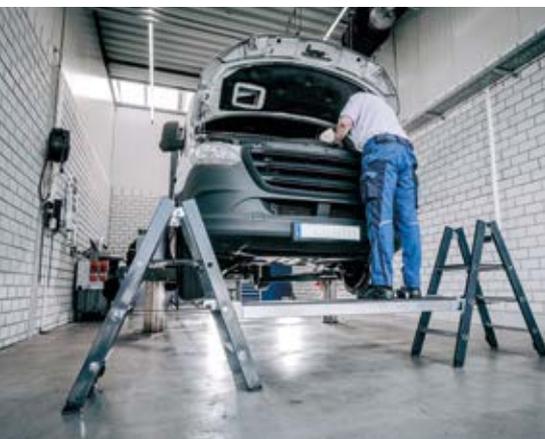
Mit einer überzeugenden Geschwindigkeit von drei Schuss pro Sekunde sorgt der Akkutacker Novus J-551 für einen schnellen Arbeitsfortschritt.

MUNK GÜNZBURGER STEIGTECHNIK

Flexible Problemlösungen

Wenn man jeden Tag unterschiedliche Steighilfen für unterschiedliche Arbeitshöhen benötigt, ist schnell die Kapazitätsgrenze im Servicefahrzeug erreicht. Monteure, Handwerker, Hausmeister oder Servicetechniker kennen diese Problematik. Und wenn es ganz hoch hinaus gehen soll, die dritte und vierte Hand zum Aufbau des Gerüsts fehlt, kann dies unnötig Arbeitszeit kosten oder der Auftrag nicht abgewickelt werden. Für solche und andere Problemstellungen liefert Munk Günzburger Steigtechnik die passenden Lösungen: modular und flexibel.

Der Qualitätshersteller aus Bayern hat ein modulares Steigtechnik-Konzept entwickelt und sein Seriensortiment um entsprechende Produkte erweitert, wie zum Beispiel steckbare Stufen- und Plattformleitern, den ML Klappritt oder die Ein-Personen-Gerüste der FlexxTower-Baureihe.



Mit verschiedenen Einsteckteilen passen Anwender die Plattformhöhe ihrer steckbaren Plattformleiter ideal an die Arbeitshöhe vor Ort an.

Sicher und flexibel: Das modulare Klappritt-Podest vereint zwei ML-Klappritte mit einer Einhängelplattform mit rutschfester Siebdruckplatte. Diese lässt sich bis hin zur obersten Ebene auf jeder Stufenhöhe einhängen.



Alle modular erweiterbaren Produkte lassen sich komplett werkzeuglos mit Steckverbindungen auf-, ab- und umbauen. Somit können die Anwenderinnen und Anwender ihre Steigtechnik ganz einfach an die unterschiedlichsten Arbeitshöhen anpassen – bei voller Arbeitssicherheit. Die zerlegbaren Komponenten sparen Platz in der Lagerung und sorgen auch durch ihr geringes Einzelgewicht für ein einfaches Handling und einen ergonomischen Transport. Denn sie können selbst in kleinen Fahrzeugen ganz einfach verstaut werden und es braucht nicht einmal einen Dachträger für sperrige, großformatige Leitern. Vor Ort ist die modulare Steigtechnik in wenigen Handgriffen aufgebaut und direkt einsatzbereit.

„Unsere modularen Arbeitssicherheitslösungen sind daher wie gemacht für professionelle Anwender wie zum Beispiel Monteure, Handwerker oder auch Hausmeister. Diese müssen sehr mobil und flexibel sein, weil sie täglich in den unterschiedlichsten Gebäuden und Höhen arbeiten. Statt auf Verdacht mehrere Leitern vorhalten zu müssen, können diese Anwender ihre Steighilfe bei Bedarf mit modularen Komponenten direkt vor Ort erweitern – mit wenigen Handgriffen und ohne Werkzeug. Unsere neue Modultechnik minimiert das Risiko für Arbeitsunfälle enorm, denn niemand muss mehr improvisieren, wenn er feststellt, dass die Steighilfe zu niedrig gewählt war. Jetzt wird einfach ein Leitermodul oder eine Gerüstebene draufgelegt“, sagt Ferdinand Munk, Inhaber und Geschäftsführer der Munk Group.

MODULARE STUFEN-STEHLEITER

Flexibel und sicher nach oben geht es mit einer Neuheit der Munk Günzburger Steigtechnik, der beidseitig begehbaren, steckbaren Stufen-Stehleiter: In der Standardausführung verfügt sie über je vier begehbare, 80 mm tiefe Stufen auf beiden Seiten und ermöglicht Arbeitshöhen bis 2,45 Meter. Für Arbeiten in größeren Höhen lässt sich die Leiter mit einem optionalen Einsteckteil um drei weitere Stufen verlängern, sodass

Anwenderinnen und Anwender Arbeitshöhen bis 3,15 Meter erreichen.

Im Lager und beim Transport ist die Neuheit besonders platzsparend: Die Leiter verfügt über eine Gesamthöhe von 0,91 Metern und eine untere Außenbreite von 0,46 Metern, das Einsteckteil ist 1,17 Meter hoch und am unteren Ende 0,47 Meter breit.

SICHERER STAND AUF BIS ZU FÜNF PLATTFORMHÖHEN

Besonders variabel einsetzbar ist auch die steckbare Plattformleiter aus Günzburg: Mit vier unterschiedlichen Verlängerungen lässt sie sich je nach Bedarf um zwei bis fünf Stufen erweitern. Die Plattformhöhe der Leiter steigt so von 0,69 Meter auf bis zu 1,85 Meter an, die Arbeitshöhe von 2,7 Meter auf maximal 3,9 Meter.

„Oft müssen Maler, Monteure und Facility Manager lange Zeit im Stand arbeiten. Besonders sicher geht das mit einer Leiter mit integrierter Plattform. Weil die Arbeitshöhe hier unmittelbar von der Höhe der Arbeitsplattform abhängt, haben wir für unsere steckbare Plattformleiter gleich vier unterschiedlich hohe Einsteck-Verlängerungen entwickelt: So können Anwender die Plattformhöhe ihrer Leiter ideal an jeden Einsatzort anpassen. Jeweils innerhalb von Sekunden“, sagt Ferdinand Munk.

Platzsparend und maximal flexibel arbeiten die Anwenderinnen und Anwender auch auf dem neuen ML-Klappritt der Munk Günzburger Steigtechnik: Für einen sicheren Stand verfügt der beidseitig begehbare Klappritt auf der obersten Ebene über eine 310 x 385 mm große Holz-Siebdruck-Plattform.

Praktisch: Zwei ML-Klappritte lassen sich mit einer 160 cm langen Einhängelplattform miteinander verbinden. Die rutschfeste Siebdruckplatte der Plattform lässt sich ganz flexibel auf jeder Stufenhöhe, einschließlich der obersten Ebene, einhängen und schafft so eine großzügige, stabile Arbeitsfläche (Belastung bis 300 kg). So können zwei Personen gleichzeitig sicher darauf stehen und arbeiten.



Die beidseitig begehbare und steckbare Stufen-Stehleiter wird erst vor Ort mit einem optionalen Einsteckteil verlängert und spart durch ihr kompaktes Format viel Platz beim Transport und im Lager.

Bei Arbeiten auf noch größeren Höhen, etwa bei der Deckenmontage, an Fassaden oder Industrieanlagen, profitieren Anwenderinnen und Anwender von den Ein-Personen-Gerüsten der FlexxTower-Reihe: Die Rollgerüste lassen sich werkzeuglos und von nur einer Person auf- und abbauen und ermöglichen große Arbeitshöhen. Bei niedriger gelegenen Arbeitsplätzen lässt sich der FlexxTower auch ganz flexibel in geringeren Aufbauhöhen montieren. Die handlichen und leichten Einzelbauteile aus Aluminium können bei der Montage über die in die Plattform integrierten, ausziehbaren Einhängkonsolen einfach und unkompliziert von Ebene zu Ebene mitgenommen werden. Schnellverschlüsse und Gerüstklauen ermöglichen die schnelle und sichere Verbindung der Komponenten ohne Werkzeug.

In der SGX-Variante ist der FlexxTower standardmäßig mit drei statt zwei Ebenen und mit einem vorlaufenden Sicherheitsgeländer ausgestattet. Das Gerüst kann werkzeuglos von nur einer Person auf- und abgebaut werden, bietet auf seiner 1,80 Meter langen Arbeitsplattform aber auch ausreichend Platz für zwei Personen.

„Mit unserem FlexxTower SGX erreichen die Profis am Bau, im Handwerk und in der Industrie völlig neue Arbeitshöhen bei der Arbeit mit einem Ein-Personen-Gerüst – und ebenso ein neues Höchstmaß an Arbeitssicherheit“, sagt Ferdinand Munk.

Mit seinen drei Ebenen verfügt der FlexxTower SGX über eine Plattformhöhe von 7,55 Metern, sodass Anwender Arbeitshöhen von bis zu 9,55 Metern erreichen. Bei niedriger gelegenen Arbeitsplätzen lässt sich das Gerüst auch flexibel in geringeren Aufbauhöhen montieren. Dabei erfüllt der FlexxTower SGX alle geltenden Vorschriften und ist mit der DIN EN 1004 konform.

FLEXXTOWER: SCHNELL UND SICHER ZUM EIN-PERSONEN-GERÜST

Der FlexxTower SGX ist auf allen drei Ebenen mit der 1,80 Meter langen Ergo-Plattform für Rollgerüste ausgestattet. Diese besteht aus einem Kompositwerkstoff mit GFK-Anteil und ist somit um bis zu 40 Prozent leichter als vergleichbare Rollgerüstplattformen. Durch ihr geringes Gewicht vermindert die Ergo-Plattform die

Mit dem Ein-Personen-Gerüst FlexxTower in der SGX-Variante können Arbeitshöhen von bis zu 9,55 Metern erreicht werden. (Fotos: Munk Günstzburger Steigtechnik)

Belastung beim Auf- und Abbau enorm und vermindert auch das Risiko für Arbeitsunfälle. Zwei Griffschienen sorgen für zusätzliche Stabilität und erleichtern ebenfalls das Handling. Die handlichen und leichten Einzelbauteile aus Aluminium können bei der Montage über die in die Plattform integrierten, ausziehbaren Einhängkonsolen einfach und unkompliziert von Ebene zu Ebene mitgenommen werden. Schnellverschlüsse und Gerüstklauen ermöglichen die schnelle und sichere Verbindung der Komponenten ohne Werkzeug. Für ein Höchstmaß an Stabilität sorgen beim FlexxTower SGX teleskopierbare Dreiecksauslager mit Schwenkfüßen. Sie sind stufenlos an den Rahmenrohren des Gerüsts verstellbar. Unebene Untergründe lassen sich außerdem über höhenverstellbare Lenkrollen ausgleichen.

Neben der Arbeitssicherheit zeichnet sich das Gerüst in der Praxis auch mit seinem geringen Gewicht und seinen kompakten Maßen aus, die das Handling im Lager, beim Transport und auf der Baustelle zusätzlich enorm erleichtern. Aus wenigen Einzelteilen lässt sich werkzeuglos ein Transportwagen bauen, in dem die restlichen Gerüstteile oder auch andere Materialien schnell und vor allem ergonomisch transportiert werden können. So passt der FlexxTower SGX nicht nur durch alle gängigen Türen, sondern er lässt sich auch in vielen Nutzfahrzeugen befördern.

Wie auch der kleinere FlexxTower SG hat sich der FlexxTower in der SGX-Variante für das Arbeitsschutz-Prämienprogramm der Berufsgenossenschaft der Bauwirtschaft (BG BAU) qualifiziert.

Wie bei allen Produkten geht die Munk Günstzburger Steigtechnik auch bei der Qualität des Ein-Personen-Gerüsts keine Kompromisse ein. „Wir werden auch mit dem FlexxTower SGX dem zertifizierten Herkunftsnachweis ‚Made in Germany‘ gerecht und bieten, wie für unser gesamtes Seriensortiment, 15 Jahre Garantie“, betont Ferdinand Munk. ■



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



Milwaukee® PACKOUT™ HANDWERKZEUG-KOFFER FÜR SHK- ODER ELEKTRO-PROFIS (62-/74-TLG.)

- ✓ VDE-Zangen, Tri-Lobe Schraubendreher oder Schraubmeißel, Ratschen- & Steckschlüsselsatz und mehr enthalten.
- ✓ PACKOUT™ kompatibel
- ✓ **Ideal organisiert. Sicher verstaut. Jederzeit einsatzbereit.**



milwaukeetool.de @ MILWAUKEETOOLDACH

**ERFAHREN
SIE MEHR**

HYMER-STEIGTECHNIK STARTET MIT WEBRELAUNCH DURCH

Neuer Auftritt, neue Tritte

Hymer-Steigtechnik präsentiert sich mit einem komplett überarbeiteten Internetauftritt. Die neue Website überzeugt durch ein klares Design, einfache Navigation und viele neue Servicefunktionen – und bleibt dabei ganz im Stil des Allgäuer Unternehmens: markant im Rot, funktional im Aufbau, gemacht für Macher. Ebenfalls für Macher: die beiden neuen Service- und Montagetritte.

„Mit dem neuen Webauftritt setzen wir unseren Markenanspruch auch digital konsequent fort“, erklärt Johanna Keller, Leitung Marketing bei Hymer-Steigtechnik. „Unsere Produkte sind gemacht für Macher‘ – das gilt jetzt genauso für unsere neue Website. Sie ist klar strukturiert, intuitiv bedienbar und bietet einen echten Informationswert für unsere Kunden und Partner.“

SCHNELLER ZUM ZIEL – KLAR STRUKTURIERTE NAVIGATION

Bereits auf der Startseite fallen die großflächigen Kacheln ins Auge. Sie führen direkt und ohne Umwege zu den zentralen Produktbereichen: Leitern, Tritte und Arbeitspodeste, ortsfeste Steigleiteranlagen, Fahrgerüste, Treppen, Plattformen und Wartungsbühnen sowie Arbeitsbühnen für spezielle Anwendungen. Ergänzt wird die Navigation durch markant gestaltete Panels für die wichtigsten Zielbranchen – Industrie und Anlagenbau, Handwerk sowie Nutzfahrzeugindustrie – mit branchenspezifischen Lösungen und Referenzen.

INDIVIDUELLE LÖSUNGEN MIT WENIGEN CLICKS: DER HYMER ONLINE-KONFIGURATOR

Ein Highlight bleibt der bewährte Online-Konfigurator, mit dem sich individuelle Steigtechniklösungen wie Steigleiteranlagen, Treppen oder Wartungsbühnen einfach und effizient planen lassen. Ob stationär oder mobil – der Konfigurator liefert in wenigen Schritten



Die großflächigen Kacheln auf der Startseite lenken den Blick zu den einzelnen Branchen – und leiten gezielt zu den passenden Steigtechniklösungen. (Fotos: Hymer-Steigtechnik)

Individuell geplant: Mit dem Hymer Online-Konfigurator lassen sich passgenaue Steigtechniklösungen schnell zusammenstellen.

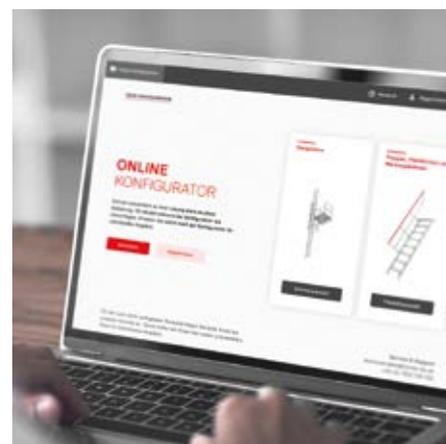
eine passgenaue Lösung. Neu ist zudem die Möglichkeit, originale 3D-Daten direkt in Planungssoftware zu integrieren. Das unterstützt nicht nur eine präzise Projektplanung, sondern stellt sicher, dass örtliche Gegebenheiten von Anfang an berücksichtigt werden.

NEUER SERVICEBEREICH: MEHR WISSEN, MEHR ORIENTIERUNG, MEHR PRAXISNUTZEN

Mit dem neu strukturierten Servicebereich baut Hymer-Steigtechnik seine Rolle als Wissensplattform für professionelle Steigtechnik konsequent aus. Der Blog „Steigtechnik Wissen“ liefert fundierte Informationen zu Normen und Regelwerken wie EN 131 oder TRBS, erläutert branchenspezifische Anforderungen und greift aktuelle Themen wie „Stufe statt Sprosse“ oder den Einsatz in der Logistik praxisnah auf.

Ergänzt wird das Informationsangebot durch einen gut sortierten Downloadbereich mit Katalogen, Prüfprotokollen, Aufbauanleitungen, Zertifikaten und Hinweisen zu förderfähigen Produkten der BG Bau. Auch praktische Anwendungen kommen nicht zu kurz:

Klapptritte im praktischen Einsatz – Die Modelle 6034 und 6036 bieten sicheren und flexiblen Zugang in verschiedenen Industriebereichen, wie z.B. bei Wartungsarbeiten und Montageaufgaben. Ihre robusten Konstruktionen und benutzerfreundlichen Eigenschaften gewährleisten eine hohe Sicherheit und Effizienz in der täglichen Arbeit.



Bspw. sorgt eine nutzerfreundliche Händlersuche per Postleitzahl für schnellen Kontakt vor Ort.

Ebenfalls neu ist ein Pressebereich mit Bilddatenbank, in dem sich aktuelle Pressemeldungen und -bilder komfortabel herunterladen lassen – ein Angebot insbesondere für Medienvertreter und Partner.

„Der Relaunch ist ein weiterer Schritt, um unsere digitale Präsenz zukunftsfähig aufzustellen“, betont Johanna Keller. „Wir möchten unseren Kunden den Zugang zu unseren Produkten und Services so einfach wie möglich machen – mit klarer Sprache, kurzen Wegen und einem durchdachten Informationsangebot.“ Weitere Branchenseiten – etwa für die Logistik – sowie zusätzliche Inhalte im Blog „Steigtechnik Wissen“ werden in den kommenden Monaten sukzessive ergänzt.

NEUE SERVICE- UND MONTAGETRITTE

Hymer-Steigtechnik erweitert sein Sortiment um zwei neue Service- und Montagetritte. Die Modelle bieten eine sichere und ergonomische Arbeitsplattform





Mit rutschfesten Stufen und einer robusten Konstruktion aus Aluminium bietet der Tritt 6036 eine hohe Tragfähigkeit und optimalen Komfort bei der Arbeit in verschiedenen Industriebereichen.

für Aufbau-, Wartungs- und Reparaturarbeiten. Der einseitig begehbare Klapptritt (Modell 6036) zeichnet sich durch seine kompakte Bauweise und die geringe Ausladung des Stützteils aus, wodurch eine maximale Nähe zur Arbeitsfläche ermöglicht wird. Ergänzt wird das Sortiment durch den beidseitig begehbaren Klapptritt (Modell 6034), der eine flexible Nutzung von beiden Seiten erlaubt.

Die neuen Service- und Montagetritte wurden mit besonderem Augenmerk auf Stabilität, Sicherheit und Benutzerfreundlichkeit entwickelt. Beide Modelle verfügen über eine großzügige Plattform von 400 x 500 mm, die einen sicheren Stand gewährleistet. Ein ergonomisch geformter Griff sorgt für eine einfache und komfortable Handhabung. Durch einfaches Ziehen an den Griffen lässt sich der Tritt mühelos entriegeln und zusammenklappen. Nach dem Wiederaufbau rastet er sicher ein, wodurch ein ungewolltes Zusammenklappen während der Nutzung verhindert wird. Diese durchdachte Konstruktion sorgt für zusätzliche Sicherheit und Stabilität und macht den Tritt zu einem praktischen Helfer in Werkstätten und Industrieanlagen.

„Mit den neuen Service- und Montagetritten bieten wir eine Lösung für sicheres und effizientes Arbeiten in verschiedenen Anwendungsbereichen. Bei der Entwicklung waren die leichte Handhabung, die Qualität des Produktes sowie die hohe Stabilität der beiden Tritte die wichtigsten Punkte für uns“, erklärt Christian Frei, Vertriebsleiter Steigtechnik bei der Hymer-Leichtmetallbau GmbH & Co. KG.

Das Modell 6036 ist speziell für Arbeiten konzipiert, bei denen eine möglichst geringe Distanz zur Arbeitsfläche erforderlich ist. Die schmale Ausladung des Stützteils ermöglicht eine optimale Positionierung. Für maximale Flexibilität sorgt das Modell 6034, das einen beidseitigen Aufstieg ermöglicht. Dies erleichtert den Zugang zur Arbeitsfläche von verschiedenen Positionen aus und erhöht die Anpassungsfähigkeit im Arbeitsalltag.

Die neuen Service- und Montagetritte eignen sich für zahlreiche Anwendungen in Industrie, Wartung und Handwerk. Ob in Werkstätten, auf Baustellen oder in Produktionshallen – die Tritte bieten eine stabile und komfortable Arbeitsplattform für Tätigkeiten in erhöhter Position. Durch ihre klappbare Bauweise lassen sie sich leicht transportieren und sind besonders für mobile Einsätze geeignet. ■

DIE KRAUSE 360° COMPETENCE

Rundum kompetent betreut

Service ist heute kein Anhängsel mehr, sondern ein zentrales Qualitätsmerkmal – auch in der Steigtechnik. Krause bietet mit seiner 360° Competence ein umfassendes Leistungspaket, das auf fünf Säulen ruht: Produkte, Beratung, Arbeitssicherheit, Servicekompetenz und digitale Lösungen. Dieses Konzept geht weit über den Standard hinaus und unterstützt Unternehmen dabei, effizient und sicher zu arbeiten.

Krause steht für langlebige und praxiserorientierte Steigtechniklösungen. Sie überzeugen durch hochwertige Materialien, präzise Verarbeitung und stetige Innovation. Der intensive Austausch mit Anwenderinnen und Anwendern führt regelmäßig zu praxisnahen Produktentwicklungen. Zwei aktuelle Highlights: Neu im Sortiment ist die Teleskop-Plattformleiter SkyMatic – eine fahrbare, einseitig begehbare Lösung für sicheres Arbeiten in verschiedenen Höhen. Die nach DIN EN 131-7 zertifizierte Leiter verfügt über eine großzügige Standplattform, ein umlaufendes Geländer mit Sicherheitstür und das patentierte ClickMatic-System zur komfortablen Höhenverstellung. Trotz ihrer hohen Stabilität ist sie kompakt verstaubar und leicht verfahrbar – ideal für Wartungs-, Ausbaubereiche und die Gebäudetechnik.

Das Sortiment wird darüber hinaus durch die neuen Teleskop-Stufenleitern ergänzt, die sich perfekt für den Einsatz auf Treppen oder unebenem Untergrund eignen. Dank ausziehbarer Holmverlängerungen passen sich die ein- und beidseitig begehbaren Leitern flexibel der Umgebung an. Sie bieten sicheren Stand, einfache Höhenanpassung und erfüllen die TRBS 2121-2.

Zum Portfolio gehören außerdem Leitern, Tritte, Fahrgerüste (fahrbare Arbeitsbühnen) und ortsfeste

Steigleitern – ergänzt durch individuelle Sonderlösungen wie Überstiege, Wartungspodeste oder Arbeitsbühnen für Industrie, Transport und Schienenfahrzeuge. Jede Lösung wird dabei exakt an die jeweilige Anwendung angepasst.

BERATUNGS-KOMPETENZ: VON ANFANG AN PROFESSIONELL BEGLEITET

Bereits vor der Produktauswahl beginnt bei Krause die partnerschaftliche Projektbegleitung. Vor Ort werden die Anforderungen analysiert und auf dieser Grundlage ein Projektfahrplan mit technischen und organisatorischen Details entwickelt. Während der Umsetzung sorgt transparente Kommunikation für einen reibungslosen Ablauf. Auch nach Projektabschluss profitieren Kunden von After-Sales-Leistungen und SafetyServices.

Sicherheit ist integraler Bestandteil der Krause-DNA. Über die Krause Academy werden Mitarbeitende zu „Befähigten Personen“ ausgebildet, um gesetzeskonforme Prüfungen von Leitern, Tritten, Fahrgerüsten und Steigleitern eigenständig durchzuführen.

Fehlt eine interne Prüfkompetenz, übernimmt Krause Inspect die Prüfung vor Ort – effizient, rechtssicher und inklusive Dokumentation. Dabei werden auch

Die neue Teleskop-Plattformleiter SkyMatic lässt sich flexibel an die jeweiligen Gegebenheiten anpassen. (Fotos: Krause)



Krause bietet mit seiner 360° Competence ein umfassendes Leistungspaket.

Regalsysteme, Fenster, Türen, Maschinen, Flurförderzeuge oder PSAGa geprüft. Ergänzt wird das Angebot durch eine Web-App des Partners Wosatec. Mit dieser können Prüfungen papierlos dokumentiert und alle Arbeitsmittel digital verwaltet werden – inklusive Terminüberwachung und Prüfberichten. Lizenzpakete und QR-Codes für Bestandsprodukte sind über Krause erhältlich.

**SERVICE-KOMPETENZ:
KUNDENORIENTIERUNG MIT SYSTEM**

Krause begleitet seine Kunden mit einer technischen Hotline, einem Ersatzteilservice, individuellen Verkaufs-





360° Produkt-Kompetenz

- + Breite Produktpalette in verschiedenen Produkt-Programmen
- STABILO MONTO** Professional
- + Normensicherheit
- + Innovationen und Neuheiten
- + Kundenspezifische Sonderlösungen

360° Beratungs-Kompetenz

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

360° Arbeitssicherheits-Kompetenz

- + Seminare und Schulungen (**ACADAMY**)
- + Prüfservice (**INSPECT**)
- + Arbeitsmittel-Prüfsoftware

360° Digital-Kompetenz

- + Digitale Datenbereitstellung
- + Umfangreicher Servicebereich
- + Elektronische Anbindungsmöglichkeiten
- + Detaillierte Produktinformationen
- + Elektronische Kataloge

360° Service-Kompetenz

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

unterlagen und einem kompetenten Außendienst dauerhaft. Über Produktneuheiten, Sicherheitsanforderungen und Anwendungstipps informiert das Unternehmen regelmäßig per Newsletter, Katalog oder im persönlichen Gespräch.

Digitale Produktdaten, E-Kataloge und Schnittstellen zu ERP- und Beschaffungssystemen machen den Einkauf effizienter, sicherer und transparenter. Krause

Die SkyMatic verfügt über eine großzügige Standplattform, ein umlaufendes Geländer mit Sicherheitstür und das patentierte ClickMatic-System zur komfortablen Höhenverstellung.

bietet seinen Partnern moderne Tools, die nahtlos in digitale Prozesse eingebunden werden können – für mehr Tempo und weniger Fehler im Alltag.

**ZUKUNFTSSICHER AUFGESTELLT:
DIE KRAUSE 360° COMPETENCE**

Die enge Verbindung von Produktentwicklung, Beratung, Sicherheitsmanagement, Service und Digitalisierung macht Krause zum ganzheitlichen Partner für alle Fragen der Steigtechnik. Wer heute zukunftsfähig aufgestellt sein will, braucht mehr als ein gutes Produkt – er braucht Kompetenz auf allen Ebenen. Genau das bietet Krause – rundum. ■

Digitale Arbeitsmittelprüfung

In nahezu allen Unternehmen müssen Arbeitsmittel regelmäßig geprüft werden. Was gesetzlich vorgeschrieben ist, wird im Alltag oft zur Herausforderung – unübersichtliche Dokumentationen, vergessene Prüftermine oder unklare Zuständigkeiten führen nicht nur zu Verzögerungen, sondern bergen auch rechtliche Risiken. Genau hier setzt die Wosatec GmbH an. Das Berliner Unternehmen bietet mit seiner Web-App eine digitale Komplettlösung, die Prüfprozesse vereinfacht, automatisiert und rechtssicher dokumentiert.

Mit der modular aufgebauten Plattform lassen sich Arbeitsmittel in einer einzigen Anwendung erfassen und verwalten – unabhängig von Hersteller oder Einsatzzweck. Unternehmen reduzieren dadurch ihren Verwaltungsaufwand um bis zu 40 Prozent und gewinnen zugleich mehr Sicherheit und Transparenz im Betrieb. Die Lösung richtet sich an Fachkräfte für Arbeitssicherheit, Instandhaltungsleiter, Prüforganisationen und Facility Manager, die nach einer effizienten, rechtskonformen und skalierbaren Lösung suchen.

Die Software deckt ein breites Spektrum an prüfpflichtigen Betriebsmitteln ab: Neben klassischen Leitern und Tritten zählen auch ortsfeste Leitern, Arbeits- und Schutzgerüste, Regale, Feuerlöscher und PSAGa-Equipment zum aktuellen Portfolio. Die Plattform wird stetig erweitert, um künftig zusätzliche Arbeitsmittelkategorien abzudecken. So entsteht Schritt für Schritt eine zentrale Lösung für alle sicherheitsrelevanten Prüfungen im Unternehmen.

Ein typischer Ablauf: Nach dem Scannen des QR-Codes am Arbeitsmittel zeigt die App alle Informationen zum Zustand, zur Prüfhistorie und zu anstehenden



Interessierte Unternehmen können die Wosatec Web-App 30 Tage kostenfrei testen. (Foto: Wosatec)

Terminen an. Der Prüfer kann die Ergebnisse direkt vor Ort dokumentieren, Mängel mit Fotos festhalten und die Prüfung digital signieren. Der Prüfbericht wird automatisch erstellt und archiviert – reversionssicher und jederzeit abrufbar.

Auch unter schwierigen Bedingungen überzeugt die Lösung. Dank Offline-Funktionalität bleibt die Anwendung selbst auf Baustellen, in Produktionshallen oder in entlegenen Bereichen voll einsatzfähig. Dabei funktioniert die App ohne Installation auf allen gängigen Endgeräten – egal ob Handheld, Tablet, Smartphone oder stationärer PC.

ZARGES LAUNCHT SORTIMENTSERWEITERUNGEN

Sicherheit und Komfort auf neuem Level

Zarges hat sein Leitern- und Gerüstsortiment um den Teletower erweitert. Das mobile Gerüst lässt sich schnell von nur einer Person aufbauen und bequem im Kofferraum transportieren – ein zentraler Vorteil für Tätigkeiten, die ein hohes Maß an Flexibilität und Mobilität erfordern. Darüber hinaus wurde die bewährte ZAP-Serie (Zarges Arbeitsplattform) um drei neue Arbeitsplattformen erweitert.

Aus Zeit- und Personalgründen greifen viele Unternehmen auch bei sicherheitskritischen Arbeiten aus Gewohnheit eher zur Leiter und nehmen dadurch Risiken in Kauf. Dabei werden Gefahren – selbst bei Stürzen aus geringer Höhe – häufig unterschätzt. Mit dem Teletower bietet Zarges jetzt eine komfortable Alternative – für Tätigkeiten, bei denen Leitern an ihre Grenzen kommen.

Mit dem Teletower erweitert Zarges sein Gerüstsortiment um ein teleskopierbares und mobiles Klappgerüst. Besonders in der Wartung und Instandhaltung, wo Mitarbeitende täglich mehrere Stationen anfahren, bietet der Teletower eine wertvolle Unterstützung. Durch die einfache Ein-Mann-Montage gelingt der Auf- und Abbau effizient. Mit einem Maß von 80 x 45 x 118 cm (Länge x Breite x Höhe) im zusammengeklappten Zustand lässt sich das Gerüst zudem problemlos in einem Transporter oder Auto befördern.

„Mit dem Teletower reagieren wir gezielt auf die Anforderungen mobiler Einsätze im Bereich Wartung, Instandhaltung und Service“, erklärt Hübke Thomssen, Produktmanagerin für Gerüste und Plattformleitern DACH/Int bei Zarges. „Gerade in diesen Bereichen ist es entscheidend, dass Arbeitsmittel schnell verfügbar, sicher einsetzbar und einfach zu transportieren sind. Der Teletower vereint all diese Eigenschaften: Er lässt sich von einer Person innerhalb weniger Minuten aufbauen, bietet eine sichere Arbeitsplattform und passt durch sein kompaktes Maß in jeden Kofferraum. So ermöglichen wir unseren Kunden maximale Flexibilität – ohne Kompromisse bei der Sicherheit.“

DIE FAKTEN AUF EINEN BLICK

Der Teletower überzeugt durch kompakte Maße, schnelle Einsatzbereitschaft und hohe Flexibilität – ideal für den täglichen Einsatz auf Baustellen, in der Wartung oder im Maschinenbau.

- Plattformlänge: 1,40 Meter, Breite: 60 Zentimeter, Arbeitshöhe bis zu 4 Meter
- Aufbau durch nur eine Person in lediglich sieben Minuten
- Mobil einsetzbar dank leichtgängiger Rollen
- Stabiler Stand durch Ausleger mit Grob- und Feineinstellung
- Passt problemlos durch Türen, in Aufzüge und in jeden Kofferraum

Damit bietet der Teletower maximale Flexibilität bei minimalem Aufwand – sicher, praktisch und durchdacht bis ins Detail.

ERWEITERUNG DES ZAP-ARBEITSPLATTFORMEN-SORTIMENTS

Das ZAP-Sortiment von Zarges stellt eine Alternative zu klassischen Leitern, Hubbühnen und Gerüsten dar und setzt hierbei allen voran auf Sicherheit und einfache Handhabung. Alle Plattformen der Serie bieten ein mindestens dreiseitiges und ein Meter hohes Gelände sowie eine großzügig angelegte Plattform, die es erlaubt, mit zwei freien Händen zu arbeiten. Die höhenverstellbaren Modelle lassen sich einfach und schnell in der Höhe verstellen, was wertvolle Zeit spart.

„Um den Bedürfnissen unserer Kunden sowie neuen Anforderungen an die Arbeitssicherheit nachzukommen, war es uns wichtig, das bewährte ZAP-Sortiment um neue Produkte zu erweitern. Allen voran die Sicherheitstüren der neuen Modelle erhöhen den Schutz erheblich“, erklärt Hübke Thomssen. „Außerdem war es uns wichtig, dass die gesteigerte Sicherheit nicht mit Einbußen in der flexiblen Nutzung einhergeht. Auch die neuen Plattformen sind ideal für schnelle Einsätze, da Aufbau und Transport in wenigen Sekunden gelingen. Um die passende Arbeitsplattform für die individuellen Bedürfnisse zu finden, stehen wir unseren Kunden jederzeit beratend zur Seite.“

Die drei neuen Modelle – ZAP Masterflex Plus, ZAP Masterflex und ZAP Safemaster Max – decken folgendes Spektrum ab:



Hübke Thomssen, Produktmanagerin bei Zarges



Im zusammengeklappten Zustand ist der Teletower klein und kompakt, sodass er in jeden Aufzug passt.



Der Teletower kann mit bis zu vier Metern Arbeitshöhe flexibel eingesetzt werden. (Fotos: Zarges)

ZAP Masterflex Plus: Die Masterflex Plus ist mit einer Arbeitshöhe von fünf Metern die größte Arbeitsplattform und daher für Arbeiten in großer Höhe – zum Beispiel an Decken auf Treppen oder schwer zugänglichen Stellen – prädestiniert. Sie verfügt über Stufen und eine automatische Saloontür.

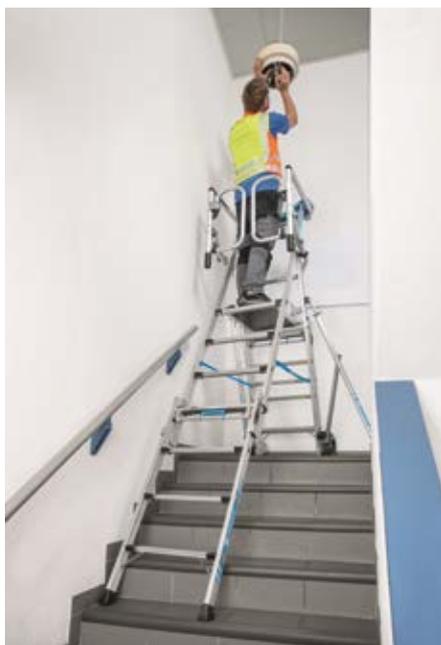
ZAP Masterflex: Dieses Modell verfügt wie die Masterflex Plus über eine flexible und schnelle Höhenanpassung – auch auf Treppen. Die Höhe kann jederzeit mit einer Hand verstellt werden und die ausziehbaren Stützen sorgen für einen schnellen und sicheren Stand. Im Gegensatz zur Premium-Variante eignet sich die

Masterflex für eine Arbeitshöhe von bis zu 4,30 Metern und besitzt Sprossen statt Stufen sowie eine einfache Schrankentür.

ZAP Safemaster Max: Die dritte Arbeitsplattform ist eine robuste Variante für Bau und Handwerk. Zweihändige Arbeiten können durch die Sicherheits-Salootür, wie sie auch bei der Masterflex Plus vorhanden ist, schnell und einfach durchgeführt werden. Die Arbeitshöhe liegt bei bis zu 3,70 Metern.

Alle drei Plattformen erfüllen die Sicherheitskriterien nach EN 131-7.

Alle Modelle der Reihe sind kompakt, leicht transportierbar und lassen sich auch in beengten Räumen einsetzen. So eignen sie sich zur Maschinenwartung ebenso wie für Lagerarbeiten oder Arbeiten in schwer zugänglichen Bereichen. Das ergonomische Design rückt die Bedürfnisse der Nutzer in den Mittelpunkt. Neben der stabilen Bauweise und den durchdachten Sicherheitsfunktionen sind die Plattformen auf Komfort ausgelegt: Die extrabreiten Stufen erleichtern das Auf- und Absteigen. Außerdem verfügen fünf der sechs Arbeitsplattformen über genügend Platz für Werkzeuge und minimieren dadurch weitere Laufwege. ■



Die beiden Masterflex-Modelle bieten sich für das sichere Arbeiten auf Treppen bestens an.



Auch in engen Umgebungen können die drei neuen Arbeitsplattformen schnell und einfach aufgebaut werden.

Sicheres Arbeiten auf unebenem Gelände

Hecken oder Bäume stutzen, die Hausfassade renovieren oder den Sichtschutzzaun streichen – bei vielen Tätigkeiten im Außenbereich muss man mit unebenem oder abschüssigem Untergrund rechnen. Um das Risiko zu minimieren und einen sicheren Stand beim Arbeiten mit Leitern zu gewährleisten, müssen diese Unebenheiten ausgeglichen werden. Eine so einfache wie innovative Idee von Hailo schafft hier die nötige Unterstützung.

Mit dem Hailo LP Outdoor steht ein Leiterpodest zur Verfügung, das unebene Böden im Außenbereich ausgleicht – ganz individuell nach den jeweiligen Gegebenheiten vor Ort. So kann Hailo LP Outdoor ein erhebliches Gefälle von bis zu 46 Prozent ausgleichen, wobei die Füße in der Höhe individuell per Schnell-

verschluss verstellt und dem Untergrund angepasst werden können. Gleichzeitig sind die vier Outdoor-Füße mit zusätzlichen Erdspießen ausgestattet. Auf diese Weise ist auch auf weichem Untergrund ein sicherer Stand gewährleistet. Dank rutschfester Siebdruckplatte kann das Podest als sichere Arbeitsplattform genutzt werden. Wird für die jeweilige Tätigkeit mehr Höhe benötigt, dient Hailo LP Outdoor als stabiles Podest für alle Hailo Tritt- und Stehleitern bis einschließlich fünf Stufen.

Für alle, die auch Höhenarbeiten im Freien verrichten, machen weitere Sicherheitsfeatures Hailo LP Outdoor zum perfekten Begleiter: Eine integrierte Libelle sorgt für eine waagerechte Ausrichtung des Podestes, ein abnehmbarer Handlauf für den sicheren Aufstieg, und die Option zur Befestigung an Tritt- und Stehleitern ermöglicht optimale Standsicherheit.

Durch zwei in die Arbeitsplatte integrierte Tragegriffe lässt sich die Plattform leicht transportieren und einfach verstauen. Um ohne Aufwand von A nach B zu gelangen, wird LP Outdoor zudem mit zwei separaten Fahrrollen geliefert. Bei Bedarf können diese schnell installiert werden und erleichtern den Transport erheblich.



Hailo LP Outdoor kann ein Gefälle von bis zu 46 Prozent ausgleichen und kann auch als stabiles Podest für alle Hailo Tritt- und Stehleitern bis einschließlich fünf Stufen genutzt werden. (Fotos: Hailo)

NEUES AUS DEN AKKU-ALLIANZEN

Systeme der Spezialisten

Die beiden führenden Akku-Allianzen AmpShare und CAS entwickeln sich weiter. Neue Mitglieder bringen weitere Kompetenzbereiche ein und erhöhen die Gewerkeabdeckung, Neuheiten von bestehenden Mitgliedsmarken erweitern das Angebot in den etablierten Anwendungsfeldern. Mit einem Update zum aktuellen Stand der Allianzen verbinden wir die exemplarische Vorstellung von Neuheiten.

Die AmpShare Akku-Allianz wächst weiter: Im Jahr 2022 gegründet, zählt die Allianz heute 36 Partner. Jeder Partner ist ein Experte auf seinem Gebiet und bereichert mit seinem Sortiment die AmpShare-Batterieplattform. Gemeinsam bietet die Allianz den Nutzern ein noch breiteres Spektrum an Anwendungen und noch mehr Flexibilität – auch für spezialisierte Produkte. Bosch vertritt dabei den Anspruch, die führende Akkutechnologie bereitzustellen und den Nutzern so das relevanteste professionelle 18V-System weltweit anzubieten. So war das Unternehmen nach eigenen Angaben Anfang 2024 weltweit der erste Anbieter,



Das professionelle 18V-System von Bosch bildet die Basis der AmpShare Akku-Allianz. (Foto: Bosch)

Heizungs- und Klima-Installation, Elektroinstallation, Logistik/Supporting Business, Gebäudemanagement, Schlosserei und Metallinstallation, Industrielle Metallverarbeitung sowie Schreinerei.

NEUE PARTNER BEI AMPSHARE

Seit Herbst 2024 gehört Mesto zur Allianz. Als Spezialist für tragbare Sprüngeräte setzte die Marke auf Effizienz, Langlebigkeit und Mobilität bei der Arbeit. Seit April 2025 ist Suitx Mitglied in der AmpShare-Allianz. Die Marke entwickelt und produziert effiziente und extrem leichte Exoskelette. Mit ihren zukunftsweisenden Innovationen sorgen sie für Entlastung und Bewegungsfreiheit in der Industrie, der Logistik, im Handwerk und vielen weiteren Anwendungsbereichen. Ebenfalls seit April 2025 ist Geda Mitglied der Allianz. Geda gehört zu den weltweit führenden Herstellern von Bau- und Industriaufzügen. Vom kleinen 60-Kilogramm-Seilaufzug über den Akkuleiterlift bis hin zum 3,2-Tonnen-Personenaufzug liefert die Marke alles aus einer Hand. Seit über 90 Jahren steht Geda mit seinen Produkten für Kompetenz und Qualität.

der die Vorteile des so genannten Tabless-Designs von Akkuzellen in 18 Volt-Akkus für kabellose Elektrowerkzeuge nutzbar machte. Bosch ist weltweit mit über 85 Millionen verkauften Professional 18 Volt-Akkus vertreten.

AmpShare wird durch ein eigenes Business Team bei Bosch Power Tools geführt, das direkt an den Vorstand berichtet. Die Autonomie dieses Business Teams unterstreicht die hohe strategische Relevanz der AmpShare Allianz für Bosch Power Tools und misst der Zusammenarbeit mit den Partnern und den Anforderungen der Verwender die größte Bedeutung bei. Das Team unterstützt die Partner auch im technischen

Projektmanagement mit insgesamt 40 Jahren Erfahrung in der Elektronikentwicklung für akkubetriebene Elektrowerkzeuge. Für die bestmögliche Zusammenarbeit geht das Team auf Prozesse der Partner ein und gewährt Zugriff auf das AmpShare-Produktportfolio (d. h. Akkus und Ladegeräte). Die offene Akku-Allianz ist nicht ausschließlich auf Power Tools begrenzt (z. B. AAT Treppensteiger) und bietet kleineren, mittleren und größeren Partnern individuelle Möglichkeiten, sich bei AmpShare einzubringen.

AmpShare als markenübergreifende Akkugemeinschaft deckt eine Vielzahl von Gewerken ab: Baugewerbe und Hochbau, Zimmererei und Holzbau, Sanitär-, Heizungs-, Klima-,

Projektmanagement mit insgesamt 40 Jahren Erfahrung in der Elektronikentwicklung für akkubetriebene Elektrowerkzeuge. Für die bestmögliche Zusammenarbeit geht das Team auf Prozesse der Partner ein und gewährt Zugriff auf das AmpShare-Produktportfolio (d. h. Akkus und Ladegeräte). Die offene Akku-Allianz ist nicht ausschließlich auf Power Tools begrenzt (z. B. AAT Treppensteiger) und bietet kleineren, mittleren und größeren Partnern individuelle Möglichkeiten, sich bei AmpShare einzubringen.

AmpShare als markenübergreifende Akkugemeinschaft deckt eine Vielzahl von Gewerken ab. (Abb.: Bosch)



Neuheiten der AmpShare-Allianz

Alles präzise und flexibel sägen

Die Akku-Stichsäge F-Iron JIG 26 AS von Fein erweitert das Angebot im Rahmen des AmpShare Sortimentes der Marke. Der vierstufige Pendelhub ermöglicht eine optimale Anpassung an verschiedene Materialien und Materialstärken und steigert so die Effizienz in der Bearbeitung von unterschiedlichen Werkstoffen. Durch die ergonomische Bedienung bei geringer Vibration sind längere Sägearbeiten kein Problem – dank dem Stabgriff auch ganz flexibel, zum Beispiel bei Überkopparbeiten. Dabei liefert die F-Iron JIG saubere Schnitte und Ausschnitte, in jeder Kurve, bei Rundungen und auf engstem Raum.

Der schnelle und unkomplizierte Sägeblattwechsel gewährleistet höchste Flexibilität bei der Bearbeitung von Materialien wie z. B. Stahl, Aluminium, Kunststoff und Holz. Die automatische Sägeblattverriegelung verringert das Verletzungsrisiko und ermöglicht den Wechsel von scharfkantigen Sägeblättern ohne Umgreifen und Berühren heißer Oberflächen.

Vor allem das Zubehör, das genau auf die Maschine abgestimmt ist, macht die neue Akkustichsäge zum Allrounder in der Werkstatt und auf der Baustelle. Mit neuen, hochwertigen Sägeblättern von Fein sind präzise Schnitte in unterschiedlichste Materialien möglich. Für den Schutz von empfindlichen Oberflächen sorgt ein Gleitschuh mit passendem Spanausrisschutz. Und mit dem Absaugadapter für Staubsauger bleibt der Arbeitsplatz immer frei von Stäuben und Spänen.



Die neue Akku-Stichsäge F-Iron JIG 26 AS sägt alles präzise und flexibel. (Foto: Fein)

Kabellose Freiheit bei voller Leistung



Erster Akkuschlachhammer von Bosch für Profis: der GSH 18V-5 Professional. (Foto: Bosch)

Bosch präsentiert mit dem GSH 18V-5 Professional seinen ersten Akkuschlachhammer. Das neue Gerät im „Professional 18V System“ kombiniert die Leistung kabelgebundener Geräte mit der Freiheit, die nur ein Akku bieten kann, und setzt neue Maßstäbe: Der GSH 18V-5 Professional ist dank verbessertem Schlagwerk mit höherer Schlagenergie und reduziertem Gewicht des Antriebsstrangs der leichteste und kompakteste Akkuschlachhammer der Fünf-Kilo-Klasse. Er bietet eine Schlagenergie von 8,5 Joule und liegt damit auf

Augenhöhe mit vergleichbaren Kabelgeräten wie dem GSH 5 CE Professional. Diese Leistung lässt sich am besten mit einem 12,0 Ah-Akku abrufen.

Der GSH 18V-5 Professional bietet maximale Kraft bei minimalem Gewicht und gleichzeitig einen hohen Anwenderschutz. Seine Vibrationskontrolle minimiert Vibrationen, sodass Anwender langsamer ermüden. Darüber hinaus lässt sich mit passendem Zubehör eine staubarme Baustelle schaffen. Besonders präzise und einfach ist das Meißeln dank Sanftanlauf (Adaptive Speed Control, ASC). Der GSH 18V-5 Professional reduziert im Leerlauf die Drehzahl und läuft beim Ansetzen des Meißels zügig auf die eingestellte Drehzahl hoch. Diese Funktion ermöglicht es Handwerkern, den Meißel präzise anzusetzen und punktgenau zu arbeiten. Die integrierte Bedienoberfläche bietet zwei Arbeitsmodi, die per Knopfdruck eingestellt werden. Für harte Durchbrucharwendungen wählen Anwender 100 Prozent der Leistung. Für leichtere Arbeiten wie das Entfernen von Putzresten oder Fliesen stellen sie auf 70 Prozent Leistung um, wodurch der Akku eine noch längere Laufzeit aufweist. Der Vario-Lock erlaubt es, den Meißel in zwölf unterschiedlichen Positionen zu arretieren, wodurch jeweils die passendste und angenehmste Arbeitsposition gewählt werden kann.

Neuheiten der CAS-

70 neue Produkte, 45 Marken und ein Ziel

Die Akku-Allianz CAS – Cordless Alliance System wächst weiter und setzt neue Maßstäbe in Sachen kabelloser Effizienz im Handwerk. Unter dem Dach des Elektrowerkzeugherstellers Metabo 2018 gestartet, vereint CAS heute 45 Marken und über 450 Maschinen, die alle mit demselben Akku betrieben werden können – ein herstellerübergreifendes System, das echte Investitionssicherheit bietet und dabei hilft, Arbeitsprozesse zu vereinfachen. Denn Profis sollen sich nicht um unterschiedliche Ladegeräte, Akkus und Schnittstellen ihrer Akku-Elektrowerkzeuge kümmern müssen, sondern sich auf ihre Arbeit konzentrieren können.

Ein Blick auf das vergangene Jahr zeigt, wie konsequent CAS Innovation und Anwendungsvielfalt vorantreibt: Rund 70 neue Maschinen sind in den vergangenen zwölf Monaten zum Produktspektrum der Allianz hinzugekommen. Das ist kein Zufall, sondern das Ergebnis einer klaren Strategie: CAS baut sein Portfolio gezielt für unterschiedliche Gewerke aus – von Holz- und Metallbearbeitung über Sanitär, Heizung und Fliese bis hin zu vielen weiteren Anwendungen auf der Baustelle.

Parallel dazu gewinnt CAS international an Sichtbarkeit und Relevanz: Immer mehr Partnerunternehmen aus Europa und Übersee schließen sich der Allianz an. Das stärkt nicht nur das Produktspektrum, sondern macht CAS in vielen Ländern zur echten Systemlösung für Profis.

Herzstück des Systems ist die von Metabo entwickelte Akkutechnologie – jetzt in der neuesten Ausbaustufe LiHDX. Sie steht für höchste Energiedichte, reduzierte Ladezeiten und kompromisslose Spitzenleistungen dank Tabless Zelltechnologie und effizientem Wärmemanagement. In Kombination mit leistungsstarken Schnellladegeräten wie dem ASC 290 lassen sich auch große Akkus (z. B. 8.0 Ah) in rund 30 Minuten vollständig aufladen.

GEZIELTE LÖSUNGEN FÜR JEDE BRANCHE

Die gezielte Ansprache unterschiedlicher Gewerke ist ein zentraler Baustein des CAS-Erfolgs. Um hier nur die Einsatzbereiche mit der größten Vielfalt an Maschinen zu nennen, bietet die Allianz heute unter anderem:

Der CAS LiHDX Akku powered by Metabo. Ein Akku für mehr als 450 verschiedene Akkuwerkzeuge von 45 Marken.



Allianz

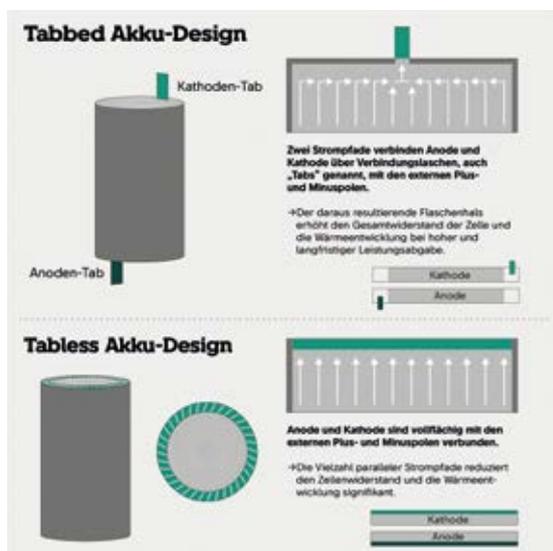
Die Akku-Allianz CAS umfasst aktuell mehr als 45 Hersteller mit über 450 Maschinen, die alle mit einem Akku betrieben werden können. (Fotos: Metabo)

- für Holz, Dach & Ausbau: neun Marken mit rund 50 Maschinen, darunter beispielsweise Akkunagler, verschiedene Sägen und Fräsen für die vielfältigen Anforderungen;
- für SHK & Fliese: sieben Marken mit mehr als 40 akkubetriebenen Werkzeugen, etwa für Presstechnik, Schneiden, Bohren oder Installationen;
- im Metall-Bereich stellen zwölf Marken mit insgesamt 75 verschiedenen Geräten ein breites Portfolio auf.

Der Zulauf an neuen Marken, die das Akkusystem nutzen wollen, ist nach Angaben von CAS ungebrochen. Und so bilden sich immer neue und stärkere einsatzbezogene Zielgruppen heraus. Aktuell wachsen die Bereiche Wartung- und Instandhaltung sowie Elektroinstallation.

Für die Anwender bedeutet der Zuwachs an Partnern und Maschinen einen stetig wachsenden Gewinn an Flexibilität und Investitionssicherheit und damit einen klaren Vorsprung in der Praxis. Und das mit der bewährten Qualität, Zuverlässigkeit und durchgängiger Systemkompatibilität.

Der Unterschied von Tabless Akkudesign zur bisherigen Akkutechnologie.



Mobile Rohrbearbeitung

Die Eisenblätter GmbH präsentiert mit dem Toprail Akku Brushless einen neuen, leistungsstarken Akku-rohrbandschleifer, der speziell für die professionelle Bearbeitung von Rundrohren und Geländern entwickelt wurde. Das in Deutschland gefertigte Werkzeug vereint die Kraft einer 1.600-Watt-Netzmaschine mit der uneingeschränkten Freiheit der Akkutechnologie. Der Kern des Toprail Akku Brushless ist die Kombination aus einem verschleißfreien bürstenlosen Motor und einem neuartigen Planetengetriebe. Diese sorgt für ein extrem hohes Drehmoment, das einen schnellen Abtrag und eine effiziente Bearbeitung von Schweißnähten, Kratzern und Oberflächen ermöglicht – ideal für den Einsatz an Edelstahl und anderen Metallen. Dank seines cleveren Designs wird das Gerät direkt von oben auf das Rohr aufgelegt. Das Maschinengewicht ruht auf dem Werkstück, was eine extrem kraftsparende und präzise Führung erlaubt, selbst bei bereits montierten Geländern oder komplexen Rohrkonstruktionen. Die stufenlos regelbare Drehzahl ermöglicht dabei eine perfekte Abstimmung auf jede Aufgabe, vom Grobschliff bis zum feinen Satinieren und Polieren.



Eisenblätter revolutioniert die mobile Rohrbearbeitung mit dem neuen Toprail Akku Brushless. (Foto: Eisenblätter)

Kompakt in der Größe, groß in der Leistung

Mit der BM-6 Akku-Anfasmaschine erweitert Promotech das Portfolio tragbarer Anfasmaschinen um eine kompakte, leichte und äußerst effiziente Lösung für das Anfasen von Blechen, Rohren und Konturprofilen. Sie erzeugt präzise Fasen von bis zu 6 mm Breite an Stahl und Aluminium – bereits ab einer Werkstückdicke von nur 4 mm.

Die Promotech BM-6 Akku ist auf Vielseitigkeit ausgelegt und ermöglicht das Anfasen in Winkeln von 30° oder 45°, je nach verwendetem Fräskopf. Sie liefert saubere, gleichmäßige Fasen, reduziert den Nachbearbeitungsaufwand und maximiert ihre Produktivität. Ein einzelner 45°-Fräskopf eignet sich sowohl für Radius- als auch für V-Fasen.

Die BM-6 Akku ist eine kabellose Anfasmaschine, die mit einem CAS Akku betrieben wird – für maximale Mobilität und Leistung. Dank ihrer kompakten Bauweise und dem kabelunabhängigen Betrieb ist sie die ideale Wahl für Profis, die Wert auf Qualität, Flexibilität und vollständige Bewegungsfreiheit legen.



Das Abrunden von Kanten zur Vorbereitung auf Lackierungen oder Beschichtungen ist mit herkömmlichen Schleifwerkzeugen oft zeitaufwendig – nicht jedoch mit der BM-6 Akku von Promotech. (Foto: Promotech)

Die leistungsstärkste Arbeitsleuchte auf dem Markt



Die Arbeitsleuchte Tower 8 Connect von Scangrip ist mit dem CAS 18 V Akkusystem und anderen 18/20 V Akkus führender Elektrowerkzeugmarken durch Verwendung des Scangrip Connectors kompatibel. (Foto: Scangrip)

were Supply Connect für unbegrenzte Beleuchtung in ein kabelgebundenes Modell umgewandelt werden zu können.

Scangrip bringt eine neue, verbesserte Version der beliebten Tower-Arbeitsleuchte auf den Markt, die mit dem CAS Akkusystem kompatibel ist. Das neue Modell bietet eine hohe Lichtleistung von 8000 Lumen und ist damit nach Unternehmensangabe die leistungsstärkste Arbeitsleuchte auf dem Markt. Tower 8 Connect ist mit 360° flexiblen und drehbaren Flutlichtstrahlern ausgestattet, die sich leicht einstellen lassen, um den optimalen Beleuchtungswinkel zu erreichen. Im Vergleich zum Vorgängermodell bietet sie eine 60 Prozent höhere Lichtausbeute und ein verbessertes elektronisches Design.

Das integrierte, kompakte Stativ macht die Lampe ideal für den einfachen Transport von Ort zu Ort, was für alle Arten von handwerklichen Arbeiten in Innenräumen praktisch ist. Ausgestattet mit einem integrierten Griff, lässt sich die Arbeitsleuchte im zusammengeklappten Zustand leicht transportieren.

Tower 8 Connect ist mit dem CAS 18 V Akkusystem und anderen 18/20 V Akkus führender Elektrowerkzeugmarken durch Verwendung des Scangrip Connectors kompatibel. Darüber hinaus zeichnet sich die Arbeitsleuchte durch ihre Eigenschaft aus, sowohl akkubetrieben als auch mit dem Netzteil Power Supply Connect für unbegrenzte Beleuchtung in ein kabelgebundenes Modell umgewandelt werden zu können.



Voyager 4 BC Lithium von Riello ist ein kompakter und ergonomischer Rucksackstaubsauger. (Foto: Riello)

Ergonomisch säubern

Voyager 4 BC Lithium von Riello ist ein kompakter und ergonomischer Rucksackstaubsauger, der extreme Bewegungsfreiheit beim Reinigen gewährleistet. Er verfügt über zwei Saugleistungsstufen, die dank der praktischen, in den Gürtel integrierten Fernbedienung leicht wählbar sind: Der Eco-Modus, der den Energieverbrauch reduziert, ohne die Reinigungsleistung zu beeinträchtigen, und der Boost-Modus, der sich ideal für die Beseitigung von hartnäckigem Schmutz eignet.

Die CAS Akkus, die standardmäßig im Lieferumfang des Voyager 4 BC Lithium enthalten sind, sind robust und widerstandsfähig gegen versehentliche Stöße und Stürze und bieten dem Benutzer Vielseitigkeit, große Zuverlässigkeit und hohe Leistung.

Das Set aus zwei 18V 5Ah Lithium-Akkus, die jederzeit aufgeladen werden können, auch teilweise während kurzer Nutzungspausen, garantiert bis zu 45 Minuten Arbeitszeit. Der praktische Entriegelungsknopf ermöglicht zudem ein schnelles und einfaches Entnehmen und Einsetzen der Akkus. Das praktische Ladegerät, das mit zwei USB-Anschlüssen zum Aufladen anderer Geräte ausgestattet ist, ermöglicht ein schnelles Aufladen der Akkus: nur 40 Minuten werden für eine vollständige Aufladung benötigt.

Neuheiten mit AmpShare- und CAS-Schnittstelle

Anbieter in zwei Welten: Einige Elektrowerkzeuganbieter setzen, um Anwenderinnen und Anwendern eine größtmögliche Freiheit bei der Wahl der Akkusysteme zu lassen, auf die Mitgliedschaft in beiden Akku-Allianzen. Teilweise werden einzelne Maschinen mit einer der Schnittstellen zum jeweiligen Akkusystem angeboten, teilweise aber auch Maschinen mit beiden Schnittstellen ausgestattet, um die spezifischen Vorteile allen Anwenderinnen und Anwendern beider Systeme bereitzustellen.

Heißklebepistole für Profi-Handwerker



Kleben für professionelle Anwendungen mit der MobileGlue 5011 von Steinel. (Foto: Steinel)

den. Damit eignet sich die Akkuheißklebepistole für eine große Bandbreite von Anwendungen. Gleichzeitig bietet sie eine hohe Fördermenge von 20 Gramm pro Minute.

Dank ihres ergonomischen Designs liegt die MobileGlue 5011 angenehm in der Hand und kann lange Zeit ohne Ermüdung genutzt werden. Der energiesparende Eco-Modus schaltet das Gerät automatisch nach fünf Minuten ab, um Akkuleistung zu sparen. Optional sind eine Feindüse für feine Arbeiten mit geringerer Fördermenge sowie eine Langdüse für mehr Abstand zum Werkstück erhältlich. Die MobileGlue 5011 ist mit einem wechselbaren 18V Akku ausgestattet und verfügt wahlweise über eine AmpShare- oder CAS-Schnittstelle.

Die Akkuheißklebepistole MobileGlue 5011 (18V 2,0 Ah) von Steinel ist ideal für kabellose Handwerksarbeiten, bei denen schnell viel Kleber benötigt wird. Nach einer Aufheizzeit von nur zwei Minuten ist sie einsatzbereit. Ihre Temperatur kann je nach Anwendung und verwendetem Kleber auf 130°C oder 200°C eingestellt werden. Neben 11-mm-Klebesticks in verschiedenen Farben können somit auch Profi-Klebesticks mit unterschiedlichen Schmelztemperaturen wie Low Melt für temperatursensible Materialien oder Polyurethan für feuchtigkeitsresistente Anwendungen im Außenbereich verarbeitet werden.



DIE BESTE TRENNSCHEIBE DER WELT

FEEL THE POWER OF MAKING



Mit einer Einzelschlagenergie von 4,2 Joule ist neue KH 18 LTX BL 35 Q der stärkste SDS-plus Akkuhammer von Metabo. Mit ausgeklügelter Ergonomie und integrierter Vibrationsdämpfung fällt auch das Arbeiten über Kopf leichter. (Foto: Metabo)

Der Stärkste mit Akku

Der Akkuhammer KH 18 LTX BL 35 Q ist der stärkste kabellose SDS-plus Hammer von Metabo. Sein bürstenloser Motor und das Hochleistungsschlagwerk mit mehr als 4.000 Schlägen pro Minute sorgen für maximale Bohrleistung und schnellen Bohrfortschritt. Die durchdachte Ergonomie mit handnahem Schwerpunkt und angenehmer Griffkontur machen den Hammer nicht nur buchstäblich handlich, sondern schützen zudem – zusammen mit dem integrierten Dämpfungssystem Metabo VibraTech (MVT) – die Gesundheit der Anwender selbst bei langen und harten Einsätzen.

Vor Rückschlägen bei blockiertem Bohrer bewahrt die neue Hämmer-Generation den Anwender gleich doppelt: Mit einer mechanischen Entkopplung und einer ultraschnellen, sensorgesteuerten Abschaltung. Der Wechsel von Bohrern und Meißeln oder der Tausch von SDS-plus Hammerfutter zum universellen Schnellspannfutter für Bohrkronen und zylindrische Bohrer ist komplett ohne zusätzliches Werkzeug eine Sache von Sekunden.

Perfekte Sicht selbst im engsten Winkel

Rothenberger stellt mit Rocam Mini HD ein neues Kameramodul 20/16 zur Inspektion von kleinen Rohrdurchmessern vor. Speziell im Sanitärbereich ist der extrakleine Kamerakopf die ideale Lösung, wenn es für andere Rohrinpektionskameras zu eng wird. Der große Vorteil: Rothenberger denkt im System. So ist das neue Kameramodul eine Erweiterung zur Rocam Mini HD Bildschirm-einheit. Das erhöht die Flexibilität bei Inspektionen und spart die Investition in Einzelgeräte. Engstellen und schmale Rohre sind bei Alt- und Bestandsbauten keine Seltenheit. Auch dickere Wandungen von Rohren kommen immer mal wieder vor. Praktisch, wenn man in solchen Fällen fix auf ein kleines Kameramodul wechseln kann. Dafür steht jetzt der nur 20 mm kleine Kamerakopf des neuen Rocam Mini HD Modul 20/16 für Rohre mit einem Innendurchmesser von nur 35 mm zur Verfügung. Neben der Geometrie des Kamerakopfes ist die Bogengängigkeit des Kabels entscheidend, um problemlos mehrere Bögen von kleineren Rohren mit Außendurchmessern von 40 bis 90 mm zu durchlaufen. Dafür stehen 16 Meter Kabel auf der Haspel zur Verfügung. Die Kompatibilität der einzelnen Rocam-Module vervielfacht nicht nur die Anwendungsmöglichkeiten, SHK-Profis steigern damit auch ihre Lösungskompetenz.

Auch seinem bewährten Inspektionskamera-Modul 25/22 hat Rothenberger ein Upgrade verpasst, um Rohrinpektionen im Haus- und Wohnbereich noch effizienter zu machen. Ein Ortungssender wurde im Kamerakopf integriert, womit sich in Kombination mit dem Roloc Plus HD Ortungsgerät die Schadstelle noch genauer lokalisieren und dokumentieren lässt.



Das neue Kameramodul Rocam Mini HD Modul 20/16 erhöht die Flexibilität bei Inspektionen und spart die Investition in Einzelgeräte. Kompatibel ist es mit dem AmpShare- und CAS-System. (Foto: Rothenberger)



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



Hochleistung braucht kein Kabel

Die neue SHDC 8320E von Jepson Power mit einem 320 mm-Sägeblatt ist die kabellose Weiterentwicklung eines seit Jahren etablierten netzbetriebenen Modells, das sich bei professionellen Anwendern durch saubere Schnitte, hohe Sägeleistung und Zuverlässigkeit bewährt hat. Mit der neuen Version schreibt Jepson Power dieses Erfolgskapitel nun fort – mit einer kompakten und ergonomischen Akkuausführung.

Mit einem Gewicht von nur 8,7 Kilogramm ist die Säge besonders mobil und eignet sich ideal für den Einsatz auf Baustellen, bei Montagearbeiten oder im Service. Die Schnitttiefe von bis zu 120 mm ermöglicht die Bearbeitung verschiedenster Materialien – von Stahl, Edelstahl, Aluminium und NE-Metallen bis hin zu Sandwichpaneelen, Verbundwerkstoffen und Kunststoffen. Eine geringe Wärmeentwicklung, hohe Standzeiten und gleichbleibende Schnittpräzision sorgen auch bei kontinuierlicher und intensiver Nutzung für effiziente und sichere Arbeitsprozesse.

Ein wesentlicher Baustein des Erfolgs der neuen SHDC 8320E sind die exklusiven unerreicht dünnen LBS-Sägeblätter. Die Kombination aus ultradünem, schockresistentem Sägeblatt und leistungsstarker Akkumaschine ist entscheidend: maximale Schnittleistung bei minimalem Energiebedarf – ideal für alle akkubetriebenen Werkzeuge.

Mit der Kombination aus Sägeblatt und SHDC 8320E bietet Jepson Power ein durchdachtes, kabelloses Duo für alle Anforderungen. (Foto: JepsonPower)



Sehnsüchtig erwartet – jetzt erhältlich: die Akkuversion (CX) der beliebten Universalschleifmaschine Chameleon. (Foto: Rokamat)

Kabellose Universal-schleifmaschine

Ob Schleifen, Fräsen oder Tapetenentfernung – die neue Chameleon CX von Rokamat ist für jede Aufgabe auf der Baustelle bestens gerüstet. Durch den neuen bürstenlosen und leistungsfähigen Motor sind zahlreiche Anwendungen möglich wie zum Beispiel schleifen, Tapeten entfernen, rakeln, Fliesenkleberreste beseitigen, glätten, rabottieren, reinigen oder polieren. Mit zwei gegenläufigen Scheiben (2x Ø 200 mm) lassen sich mit der Chameleon CX mühelos und lauffähig große Flächen bearbeiten. Durch den Anschluss eines Staubsaugers ergibt sich ein sauberes Arbeitsumfeld. Getrennt vom Handteil wird der Motor bequem an einem Halte- oder Schultergurt getragen. So lässt sich über längere Zeiträume ermüdungsfrei arbeiten, ohne dabei auf Leistung verzichten zu müssen. Chameleon CX kombiniert einen starken Motor mit einer niedrigen Drehzahl von 120-400 min⁻¹, was zu einem starken Drehmoment und einer beeindruckenden Schleifkraft führt.

Die Staubhaube ist zur Bearbeitung verschiedener Untergründe variabel einstellbar. Dies verhindert Riefenbildung – besonders wichtig bei der Bearbeitung weicher Materialien. Das verhindert die Beschädigung des Untergrunds und erzielt perfekte Ergebnisse, beispielsweise beim Entfernen von Tapeten und Efeu an Fassaden.

Immer aktuell informiert!



Melden Sie sich jetzt zum neuen Branchen-Newsletter der ProfiBörse an unter:

fz-profiboerse.de/newsletter



So erhalten Sie alle 14 Tage Neuigkeiten und Relevantes aus der und für die Werkzeugbranche.

PRÄZISIONSSCHNITTE IN KUPFER

Dank guter Beratung zum richtigen Werkzeug

Für hochwertige Brennereianlagen spielt die Verarbeitung von Kupfer eine entscheidende Rolle. Eine wichtige Aufgabe ist es, zahlreiche Einzelteile des Edelmetalls zu verschweißen, wofür saubere Schnittkanten unerlässlich sind. Die erfahrenen Kupferschmiede der Müller Brennereianlagen GmbH erzeugen diese zuverlässig mit der kompakten, kabellosen Akkuscherer TruTool S 160 von Trumpf. Solche Anwendungen dokumentieren die Vielseitigkeit der eingesetzten Werkzeuge und zeigen, dass auch für außergewöhnliche Kunden Lösungen gefunden werden können.

Oberkirch im Schwarzwald gilt als Deutschlands Hauptstadt der Brenner. Allein im Ortsteil Tiergarten verfügen von den 1.000 Einwohnern ca. 100 über entsprechende Brennrechte. Dort – inmitten von unglaublicher Brennerfahrung – ist auch die 1929 gegründete Müller GmbH beheimatet, einer der fünf renommiertesten Hersteller von Brennereianlagen in Deutschland. Kupferschmiedemeister Bernd Müller leitet das Unternehmen in dritter Generation, und auch seine drei Söhne Sebastian, Lukas und Clemens sind nach Studium und Ausbildung verantwortlich eingebunden.

Bis Anfang der 2000er Jahre beschränkte sich das Liefergebiet von Müller primär auf den deutschsprachigen Raum. Inzwischen ist die hohe Qualität der Anlagen auch international bekannt, so dass sich der Umsatz inzwischen anders verteilt. Die DACH-Region ist mit gut 30 Prozent noch immer wichtig. Resteuropa stellt mit knapp 50 Prozent jedoch die Hauptabnehmerzahl, und die verbleibenden zirka 20 Prozent werden in die restliche Welt verkauft.

OPTIMALE PROZESSE UND GUTE ARBEITSBEDINGUNGEN SIND WICHTIG

Entscheidend für die gute Auftragslage ist in erster Linie die hohe Qualität der Brennereianlagen. Lukas Müller, studierter Wirtschaftsingenieur mit zusätzlich

abgeschlossener Ausbildung zum Kupferschmied, nennt dafür zwei wichtige Merkmale: „Wir stellen Brennblase und Brennhut mithilfe des Kraftumformers her, bei dem die Materialdicke des Kupferblechs durchgängig erhalten bleibt. Es kann damit und durch das anschließende Verhämmern auf natürlichem Wege bestmöglich ungewünschte Nebenstoffe wie Blausäure binden, die beim Fermentieren entstehen. Außerdem gewährleisten wir mit unseren patentierten Destillierkolonnen einen optimalen Brennprozess.“

Über die ständig steigende Kundenzahl freut sich die Inhaberfamilie des Oberkircher Unternehmens, sie würde aber gerne die langen Lieferzeiten von derzeit eineinhalb Jahren reduzieren. Der für die Produktion verantwortliche Lukas Müller sieht darin eine große Herausforderung: „Es ist aktuell sehr schwierig, gute Kupferschmiede zu bekommen und zu halten. Nicht zuletzt deshalb legen wir großen Wert auf gute Arbeitsbedingungen.“

Dass dies gelingt, ist bereits beim Betreten der Fertigungshallen spürbar. Freundliche Gesichter lassen auf ein angenehmes Betriebsklima schließen, was Kupferschmiedemeister Patrick Vollmer mit der Führung des Familienbetriebs und mit der technischen Ausstattung in Verbindung bringt: „Wir erleichtern unseren Mitarbeitern die Arbeit so gut es geht.“ Dementsprechend

Auf Hochglanz getrimmt, werden die Brennereianlagen von Müller in Oberkirch montiert. Vor der Auslieferung findet eine finale Überprüfung der Funktionsfähigkeit und Qualität statt.



Kupferschmiedemeister Patrick Vollmer (li.) und Produktionsleiter Lukas Müller sind sich einig: „Mit unserer kabellosen Akkuscherer TruTool S 160 von Trumpf erleichtern wir unseren Mitarbeitern die Arbeit und erhöhen die Schnittqualität an den Kupferblechen.“ (Fotos: Trumpf)

kommen mehrere Maschinen wie unter anderem ein sogenannter Kraftformer, eine Abkantpresse, Tafelschere sowie Biegemaschine zum Einsatz.

MAXIMALE ERLEICHTERUNG BEI HANDARBEIT

Und auch dort, wo nach wie vor Handarbeit notwendig ist, gibt es maximale Erleichterung. Vollmer hebt hier beispielhaft seine moderne Akkuscherer TruTool S 160 von Trumpf hervor, die ansonsten besonders häufig im Dach- und Fassadenbau zum Einsatz kommt. Mit ihr werden bei den Brennereianlagen wichtige Vorarbeiten zum Schweißen verschiedenster Kupferbleche ausgeführt. Denn nur mit sauberen Schnittkanten lassen sich perfekte Schweißnähte herstellen.

Davon braucht es beim Zusammenbau der Brennereianlagen viele, wie Kupferschmiedemeister Vollmer bekräftigt: „Lange Schweißnähte werden insbesondere bei den kugelförmigen Brennhüten und den Brennblasen benötigt, die zu Halbkugeln geformt werden.“ Darüber hinaus sind in den Anlagen viele kleinere Anschlüsse anzubringen – für Rohre, Schaugläser und diverse Zugänge. Die dafür notwendigen Nahtstellen haben die Mitarbeiter von Müller früher mit Handschere oder vereinzelt mit Winkelschleifern hergestellt. Für Vollmer selbst waren insbesondere Winkelschleifer an dieser Stelle keine Option, denn „um damit zu arbeiten, ist aufgrund des Funkenflugs und der Rauchentwicklung umfangreiche Schutzausrüstung notwendig. Durch die hohe Wärmeentwicklung kann es außerdem zu Korund-Einschlüssen kommen. Zudem müssen die Schleifscheiben oft ausgetauscht werden.“ Er wählt daher primär die Handschere – eine anstrengende Arbeit, aber ein zuverlässig gutes Ergebnis.

KUPFEREXPERTEN EINIG: AKKUSCHERE VON TRUMPF IST TOP

Seitdem elektrische Scheren von Trumpf im Haus sind, stellt sich die Werkzeugfrage für keinen Mitarbeiter mehr. Insbesondere bei der neuen Akkuscherer



Die ungleichmäßig geformte Kante muss begradigt werden. Dafür setzen Meister Patrick Vollmer und seine Mitarbeitenden inzwischen nur noch die Akkuschere TruTool S 160 von Trumpf ein.

TruTool S 160 sind sich alle Kupferexperten bei Müller einig: Kein anderes Werkzeug ist beim Kupferschneiden vergleichbar gut handzuhaben, und auch in puncto Ergebnisqualität gibt es laut Vollmer keine zwei Meinungen. Das Werkzeug ist robust, und dank der uneingeschränkten Sicht auf die Arbeitsfläche und Schnittlinie lässt sich damit schnell und präzise arbeiten. Auch die Kurvengängigkeit der kabellosen TruTool S 160 ist enorm – selbst kleinste Radien mit bis zu 15 mm stellen kein Problem dar.

Dabei sorgen die Vierfach-Wendemesser gleichzeitig für hohe Standzeiten und geringe Betriebskosten. Wie Patrick Vollmer berichtet, ist zumindest beim Schneiden der bei Müller üblichen, bis zu drei Millimeter dicken Kupferbleche kaum Verschleiß erkennbar: „Wir haben die neue S 160 jetzt seit einem halben Jahr fast täglich im Einsatz und noch nicht einmal das Messer wenden müssen. Wir sind daher rundum glücklich mit der Entscheidung, diese Akkuschere von Trumpf gekauft zu haben.“

AUF DIE BERATUNG KOMMT ES AN

Entscheidend am Findungsprozess des richtigen Werkzeugs beteiligt war in diesem Fall Philipp Herwerth, Vertriebsleiter Deutschland für Elektrowerkzeuge bei Trumpf. Laut den Kupferschmiedern Patrick Vollmer und Lukas Müller hatten sie ursprünglich ein anderes, größeres Trumpf Werkzeug im Blick: „Philipp Herwerth kam mit mehreren verschiedenen Akkuscheren und -nibblern zu uns, die wir allesamt ausprobieren konnten. Dabei stellten wir fest, dass die kleine, 1,7 kg leichte Maschine für unsere Zwecke vollkommen ausreicht, da sie trotz der Kompaktheit enorm leistungsstark ist. Wir können damit locker drei Millimeter dickes Kupferblech schneiden“, berichtet Lukas Müller.

Auch der in der S 160 eingesetzte 4.0 Ah / 12V-LiHD Akku sorgt dank seiner langen Laufzeit für hohe Zufriedenheit bei Müller Brenneinrichtungen. Dieser von Metabo entwickelte Hochleistungsakku wird in verschiedenen Trumpf Werkzeugen verwendet und kann darüber hinaus in vielen weiteren akkubetriebenen Handmaschinen wie Bohrhämmer, Nagler, Tauchsägen, Heißluftpistolen von mehr als 40 anderen Herstellern des CAS-Verbundes eingesetzt werden. ■

GENERATOREN AUF AKKUBASIS

Mobile Energie aus der Batterie

Auch wenn heutzutage sehr viele Werkzeuge und Maschinen ihre Energie über den eigenen Akkupack beziehen, ist die Stromversorgung auf der Baustelle oder auch bei mobilen Einsätzen fernab der Steckdose nach wie vor eine Frage – nicht zuletzt, um die verwendeten Akkupacks neu laden zu können. Was lange Zeit mit einem Generator mit Verbrennerantrieb abgedeckt wurde, ist heute ebenfalls auf Akkubasis möglich: Generatoren, die durch hohe Kapazitäten lange Strom liefern. Eine punktuelle Vorstellung aktueller Produkte:

Wenn zuverlässige mobile Energie gefragt ist, setzt Gözl mit dem neuen BattPak 3621 einen neuen Standard. Die tragbare Powerstation ist die erste ihrer Art, die auf zukunftsweisende Solid-State-Batterietechnologie setzt – für maximale Sicherheit, Langlebigkeit und Einsatzflexibilität unter anspruchsvollsten Bedingungen.

Mit einem Gewicht von nur 24,5 kg liefert das BattPak 3621 eine konstante Leistung von 3,6 kW bei 230 V / 16 A – völlig emissionsfrei. Dank einer Grundkapazität von 2.168 Wh eignet sich das System ideal für anspruchsvolle Anwendungen wie Schmutzwasserpumpen, Steintrennsägen oder mobile Beleuchtung. Dank seiner Fähigkeit, Anlaufströme bis zu 18 kW bereitzustellen, eignet sich das BattPak 3621 auch für

leistungshungrige Verbraucher. Für längere Einsätze lässt sich das System modular mit bis zu vier Xpansion-Paks auf eine Gesamtkapazität von 10.840 Wh erweitern. Das Gehäuse aus Aluminiumdruckguss und Carbon erfüllt die Schutzklasse IP67 – es ist vollständig staub- und wasserdicht. Auch die Anschlüsse, darunter eine Schuko-Steckdose und ein USB-C-Port, sind gegen Feuchtigkeit und Schmutz geschützt.

Als erste tragbare Powerstation mit festkörperbasierendem Akku bietet das BattPak 3621 entscheidende Vorteile gegenüber klassischen Lithium-Ionen-Batterien: Es enthält kein flüssiges Elektrolyt, ist deutlich widerstandsfähiger gegen mechanische Belastungen und erreicht eine beeindruckende Lebensdauer von bis zu 4.000 Ladezyklen – etwa doppelt so viel wie herkömmliche Systeme. Der Ladevorgang erfolgt flexibel: Über einen 230 V / 16 A-Anschluss ist das BattPak in nur zwei Stunden vollständig geladen. Alternativ lässt es sich per Solaranlage mit bis zu 1.600 W betreiben. Besonders praktisch: Während des Betriebs kann gleichzeitig geladen werden – ideal für den Einsatz als unterbrechungsfreie Stromversorgung (USV). Mit integrierter GPS-Ortung und App-Steuerung behalten Anwender jederzeit den Überblick über Standort, Ladezustand und Systemstatus. So lässt sich das BattPak effizient und sicher in betriebskritische Abläufe integrieren.

ZUSÄTZLICHE AKKUPOWER FÜR UNTERWEGS

Die Akkuladekoffer BCC01 und BCC02 von Makita aus dem XGT 40V max. Akkusystem überzeugen mit einem kompakten Design und werden durch das externe Ladegerät DC4002 gesteuert. Der BCC01 (1914U3-7) bietet Platz für acht Akkus. Besonderheit: 40V max. Akkus können zusammen mit 18V Akkus verwendet werden, wodurch die Akkusysteme XGT und LXT miteinander kombiniert werden. Hierfür ist lediglich der Adapter ADP10 (191C10-7) erforderlich. Der BCC02 (1914U0-3) hingegen bietet zwölf Steckplätze für 40V max. Li-Ionen Akkus.

Durch das schlanke Design, das der Größe eines Makpac Gr. 4 (29,5 x 40,7 x 32 cm) entspricht, sind die Akkuladekoffer platzsparend und lassen sich dank des Handgriffs sowie der Möglichkeit, mit einem Makpac System verbunden zu werden, einfach transportie-



Ob im Bau, bei Feuerwehr, THW oder Katastrophenschutz, auf Festivals und Filmsets oder im kommunalen Dienst: Das BattPak 3621 von Gözl ist ein vielseitiger, leiser und umweltfreundlicher Begleiter. (Foto: Gözl)



Mit den beiden Akkuladekoffern BCC01 und BCC02 gewährleistet Makita rundum Akkuperformance und vereint Technologie mit praktischer Handhabung für die Akkustysteme XGT 40V max. und LXT 18V. (Foto: Makita)

ren. Außerdem lassen sie sich in vorhandene Regalsysteme sowie auch in Handwerker- oder Transportfahrzeuge integrieren. Mit einer Aufnahmeleistung von lediglich 230 Watt können vier Akkus zeitgleich geladen werden. Der Deckel lässt sich vollständig entfernen und die Ladekoffer können sowohl horizontal als auch vertikal verstaut werden, während die Akkus geladen werden. Der Ladestatus kann über die grünen LED-Anzeigen abgerufen werden. Auch mit geschlossenem Deckel bleibt der Ladestatus dank des halbtransparenten Deckels sichtbar.

Zusätzlich bieten die Ladekoffer eine Öffnung für ein Vorhängeschloss, um für zusätzlichen Schutz zu sorgen. Sie besitzen die Schutzklasse IPX4 und sind somit gegen Spritzwasser geschützt.

UNABHÄNGIG VON DER STECKDOSE

Die SYS-PowerStation von Festool versorgt Anwenderinnen und Anwender unterwegs immer mit Strom. Das Ergebnis: netzbetriebene Elektrowerkzeuge werden flexibler einsetzbar und mobil verwendbar. Die SYS-PowerStation speichert bis zu 1.500 Wattstunden Strom. Das entspricht dem Energievorrat von 20 Akkupacks. Damit hält sie genügend Energie für einen kompletten Arbeitstag ohne Stromnetz bereit. Zudem punktet die SYS-PowerStation mit emissionsfreiem Betrieb. Das bedeutet, es entstehen keine Geräusche und auch keine gesundheits- und umweltschädlichen Abgase bei der Arbeit. Damit ist die SYS-PowerStation

Die mobile SYS-PowerStation von Festool trägt zur lokal emissionsfreien Baustelle maßgeblich bei. Sie bietet mit 1.500 Wattstunden genug Energie für alle netzgebundenen Werkzeuge auf der Baustelle, und zwar komplett lokal emissionsfrei. (Foto: Festool)



auch im Innenbereich problemlos einsetzbar. Mit 16 Kilogramm bringt die SYS-PowerStation gerade einmal 50 bis 70 Prozent des Gewichts vergleichbarer Energielieferanten auf die Waage. Der tragbare Energielieferant kommt im äußerst kompakten Systainer3 Format und ist für den robusten Baustelleneinsatz zudem spritzwassergeschützt (IP44).

Die SYS-PowerStation bietet mit dauerhaft 3.680 Watt und kurzzeitig bis zu 18.000 Watt genug Leistung für alle netzgebundenen Werkzeuge – sogar für Absaugmobile, große Sägen und Bohrhämmer. Die Ladedauer beträgt im Normalfall 3,5 Stunden, um den Akku komplett aufzuladen. Dabei wählt das intelligente Lademanagement die Ladestrategie abhängig von der jeweils aktuellen Zelltemperatur. Das ermöglicht maximal kurze Ladezeiten und schont gleichzeitig die Akkuzellen.

Das Bedienkonzept der SYS-PowerStation ist ganz bewusst möglichst einfach und übersichtlich gestaltet. Der Energielieferant wird intuitiv über die Frontseite des praktischen Systainer3 Gehäuses: Dreh- und Angelpunkt der mobilen Steckdose ist der ergonomische und zentral positionierte An- und Ausschalter und der Stromanschluss für netzbetriebene Werkzeuge. Der aktuelle Ladezustand lässt sich indes ganz einfach und jederzeit über die auf der Frontseite integrierten LED-Ladeanzeige ablesen. Zusätzlich gibt es einen weiteren An- und Ausschalter im Inneren des Systainers, um ein unfreiwilliges Anschalten während des Transports zu verhindern. Ebenfalls auf der Frontseite zu finden und somit jederzeit gut erreichbar ist der USB-C-Anschluss – mit ihm lassen sich zusätzlich portable Geräte, wie Tablets oder Smartphones zügig wieder aufladen.

STARKE LEISTUNG ÜBERALL UND JEDERZEIT

Der mobile Generator IRPSUOP2500 von Milwaukee ist eine leistungsstarke und flexible Lösung, um kabelgebundene Geräte zu betreiben oder Werkzeugakkus direkt vor Ort aufzuladen. Mit hoher Kapazität und einer robusten Bauweise eignet sich die mobile Lösung auch für härteste Einsatzbedingungen. Der IRPSUOP2500 arbeitet auf Basis der Milwaukee MX FUEL-Technologie mit einem fest verbauten 2,5 kWh-Akku. Mit einer Spitzenleistung von 7,2 kW und einer

Dauerleistung von 3,6 kW eröffnen sich zahlreiche Anwendungsmöglichkeiten. Drei Netzsteckdosen (jeweils gesichert mit Fehlerschutzschalter mit 16 A-Sicherung) erlauben den gleichzeitigen Betrieb mehrerer Netzgeräte oder den Anschluss von Ladegeräten, um Werkzeugakkus direkt auf der Baustelle aufladen zu können. Die Kapazität der „mobilen Powerbank“ ist ausreichend für das vollständige Aufladen von bis zu 20 M18-Akkus mit 5 Ah. Um auch mobile Endgeräte bequem zu laden, gibt es einen USB-C- und einen USB-A-Anschluss.



Die mobile Stromversorgung IRPSUOP2500 ist eine leistungsstarke und flexible Lösung, um kabelgebundene Geräte zu betreiben oder Werkzeugakkus direkt auf der Baustelle aufzuladen. (Foto: Milwaukee)

Das Gerät ist mit einem HMI-Bildschirm ausgestattet, der alle relevanten Betriebsdaten – darunter die abgerufene Leistung, verbleibende Laufzeit und Ladezustand – auf einen Blick anzeigt. Ein Vorteil ist die Durchgangsstromfähigkeit: Während des Betriebes kann gleichzeitig der Generator selbst geladen werden. Der Akku erreicht 25 Prozent Ladung innerhalb von 35 Minuten und ist nach drei Stunden voll aufgeladen.

Mit seinem stabilen Fahrgestell, großen Rädern und einem höhenverstellbaren Griffbügel lässt sich der IRPSUOP2500 einfach transportieren. Das widerstandsfähige Gehäuse ist nach IP54 vor Staub und Spritzwasser geschützt, ein Überrollkäfig und der Unterfahrerschutz sorgen für zusätzliche Sicherheit. Der mobile Generator ist vollständig kompatibel mit dem Packout-Aufbewahrungssystem von Milwaukee. Werkzeugkoffer, Sortierboxen und andere systemkompatible Zubehörteile wie beispielsweise das Sechsfach-Schnellladegerät M18 MPC6 lassen sich für den Transport sicher fixieren. Die integrierte ONE-KEY-Funktionalität bietet neben einem cloudbasierten Tracking-Netzwerk auch eine Bestandsverwaltung für den gesamten Gerätepark. Zudem ermöglicht ONE-KEY eine Fernverriegelung zum Schutz vor Diebstahl.

Die Stromversorgung als Akkulösung stellt eine umweltfreundliche Alternative zu klassischen Benzingeneratoren dar. Sie arbeitet emissionsfrei, leise und ohne Vibrationen, wodurch die Belastung für Anwender und Umwelt minimiert wird. Zudem entfällt der Wartungsaufwand für Komponenten wie Vergaser oder Kraftstofffilter. ■

FESTOOL MIT BREITER AKKUKOMPETENZ

Für jede Aufgabe gerüstet

Für knifflige Aufgaben und exakte Schnitte gibt es in den Sortimenten der Akku- und Elektrowerkzeughersteller eine inzwischen fest etablierte Produktgattung: die Oszillierer. Vor allem in der Akkuversion bieten diese Werkzeuge eine hohe Flexibilität für nahezu alle Anpass- und Montagearbeiten. Bei Festool gehört der Akku-Oszillierer Vecturo OSC 18 seit Jahren zum Sortiment und bewährt sich täglich in der Praxis. Mit vier neuen Akkuwerkzeugen baut Festool aktuell sein Sortiment der kabellosen Freiheit weiter aus.

Der Vecturo eignet sich speziell für harte Einsätze und ist damit für Profis konzipiert. Durch das Anti-Vibrationssystem sind Gehäuse und Motor vollständig entkoppelt. So sorgen minimierte Vibrationen und Laufgeräusche für einen optimalen Arbeitskomfort. Der leistungsstarke, bürstenlose EC-TEC Motor mit stufenloser Drehzahlstellung ermöglicht einen großen Oszillationswinkel von 2° nach links sowie 2° nach rechts und schafft dadurch maximalen Arbeitsfort-



Absaugvorrichtung: Für staubarmes Sägen und freie Sicht auf das Werkstück. Ideal für Sägearbeiten über Kopf. (Fotos: Festool)



Ansetzhilfe: Für exakt geführte Eintauchsnitte. Mit integriertem Tiefenanschlag und Absaugstützen.



Für exakt definierte Eintauchtiefen – zum Schutz des Sägeblatts.

schnitt. In Kombination mit dem kraftvollen und ausdauernden 18 Volt Li-Ion Compact Akkupack schafft der Akku-Oszillierer volle Bewegungsfreiheit ohne Kabel.

SCHNELLER WERKZEUGWECHSEL

Festool hat seinen Akku-Oszillierer bewusst mit dem Werkzeugaufnahmesystem StarlockMax ausgerüstet. Das clevere Schnellspannsystem ermöglicht einen werkzeuglosen und schnellen Werkzeugwechsel. Damit lässt sich in nur wenigen Sekunden das benötigte Sägeblatt oder anderes Zubehör wechseln.

Das patentierte Werkzeugaufnahmesystem Starlock umfasst drei Leistungsklassen: Starlock, StarlockPlus und StarlockMax. Der Vecturo von Festool verfügt über die StarlockMax Werkzeugaufnahme. Damit hat er die Leistungsklasse, die für härteste Einsätze und maximale Kraftübertragung gleichermaßen ausgelegt und die logische Ergänzung zum leistungsstarken Motor des Werkzeugs ist. Besonders praktisch im Alltag: Diese Werkzeugaufnahme kann Zubehöre aller Starlock-Leistungsklassen aufnehmen. Somit erweist sich der Oszillierer äußerst flexibel in der Anwendung und variabel in der Zubehörbestückung.

INTELLIGENTES SYSTEMZUBEHÖR

Das vielseitige Systemzubehör rund um den Akku-Oszillierer macht dieses Akkuwerkzeug zum perfekten Allrounder und ermöglicht Anwenderinnen und Anwendern gesundes, komfortables und gleichzeitig präzises Arbeiten. Mit der Absaugvorrichtung lässt sich auch staubarm sägen – mit freier Sicht auf das Werkstück. Die Ansetzhilfe für exakt geführte Eintauchsnitte ermöglicht präzises Ansetzen an der Markierung und einfaches Orientieren an der Führungsschiene. Dazu ist die Ansetzhilfe mit Tiefenanschlag für genaues Einstellen der Eintauchtiefe und der Absaug-

stützen für staubarmes Sägen ausgestattet. Das Zubehör Tiefenanschlag sorgt beispielsweise beim Anpassen vom Türstock für exakt definierte Eintauchtiefen und dient zum Schutz des Sägeblatts. Diese Systemzubehöre lassen sich einfach und werkzeuglos – je nach Bedarf – an den Adapter montieren.

AKKU NEUHEITEN

In der zweiten Hälfte des Jubiläumjahres erweitert Festool sein Sortiment im Bereich der Akkuwerkzeuge für die Holzbearbeitung und unterstreicht damit seine Innovationskraft auch im 100. Jahr des Bestehens. Mit diesen vier Neuheiten baut der Hersteller seine Kernkompetenz weiter aus:

DURCHZUGSKRAFT TRIFFT AUF HOBELQUALITÄT

Der neue Akkuhobel HLC 82 ist ein leistungsstarkes, handliches Werkzeug für präzise Anpassungsarbeiten auf der Baustelle und in der Werkstatt. Ob Anfasen von Balken, das Bearbeiten von Kantenübergängen an Holzständerwänden, Falzen an Türen oder das Anpas-

Die drei unterschiedlichen 90°-V-Nuten in der Hobelsohle des Akku-Hobels HLC 82 sorgen beim Anfasen von Brettern und Balken für ein ordentliches Gleiten wie auf Schienen – ohne Abrutschen oder Verlaufen.



Genauere Ausschnitte auf Anriss, exakt geführte Eintauchsnitte bei empfindlichen Oberflächen und staubarmes Arbeiten, auch über Kopf: dafür steht der Akku Vecturo OSC 18 – eine intelligente Systemlösung für höchste Ansprüche an Leistung, Komfort und Präzision.



Durch das breite und durchdachte Zubehörprogramm ist eine enorme Vielseitigkeit gewährleistet: Sägeblätter für Holz-, Universal- und Spezialanwendungen.

sen von Sockeln und Passleisten: Der HLC 82 vereint innovative Technik mit hoher Leistung für effizientes und exaktes Arbeiten im Holzhandwerk.

Der HLC 82 ist mit allen Festool 18V Akkupacks (außer Ergopack) kompatibel und verfügt über eine Schnellbremse, die das Gerät in weniger als zwei Sekunden stoppt und so die Verletzungsgefahr sowie Beschädigungen am Werkstück minimiert.

Ausgestattet mit einem bürstenlosen EC-TEC-Motor liefert der HLC 82 eine konstant hohe Durchzugskraft – auch bei maximaler Spantiefe. Der Motor arbeitet besonders effizient und energiesparend, was die Lebensdauer des Geräts deutlich erhöht. Mit einer Hobelbreite von 82 Millimetern und einer maximalen Falztiefe von 25 Millimetern ist der HLC 82 vielseitig einsetzbar – ideal für unterschiedlichste Anwendungen im Innen- und Außenbau. Drei integrierte 90°-V-Nuten in der Hobelsole erleichtern das Anfasen von Werkstücken wie Brettern und Balken – für sauberes, kontrolliertes Arbeiten ohne Abrutschen.

Ein besonderes Highlight ist das Spiralmesser mit ziehendem Schnitt. Es setzt schräg an und schält das Holz sanft und materialschonend ab. Das Ergebnis: eine gleichmäßige, feine Oberfläche ohne sichtbare Hobelschläge – und das bei deutlich reduzierter Geräuschkulisse.

PRÄZISE, STABIL UND VIELSEITIG VERBINDEN

Zum 100-jährigen Jubiläum bringt Festool zwei neue Domino Dübelfräsen auf den Markt: die kabellose DFC 500 und die netzbetriebene DF 500 R. Beide Modelle überzeugen mit einem überarbeiteten Führungsgestell, stabiler Doppel-Säulenführung, praktischem Schnellspannhebel und einem innovativen Anschlagssystem. Vier einrastbare Anschlagspins ermöglichen exakte Positionierung – ganz ohne Anzeichnen.

Die DFC 500 basiert auf der bewährten DF 500, wurde jedoch für den mobilen Einsatz optimiert. Mit 18-Volt-Akku und optionalem Akkusauger ist kabelloses Arbeiten auf der Baustelle oder in der Werkstatt problemlos möglich.

Mit der neuen Akkudübelfräse DFC 500 lässt sich präzise, stabil und vielseitig verbinden.



Bei Handmaschinen einzigartig: Die Fräsbewegung der Domino Dübelfräsen. Das gleichzeitige Drehen und Pendeln des Fräsers ermöglicht leichtgängiges Arbeiten und erzeugt ein präzises Langloch. Durch die Pendelbewegung überhitzen die Fräser nicht, was zu einer extrem hohen Standzeit führt.



Mehr Freiheit, Präzision und Vielseitigkeit bei der Kantenbearbeitung: Die Akkukantenfräsen OFKC 500, MFKC 700 und MFKC 700 KA samt innovativem Zubehör.

Das Domino System steht für einzigartige Verbindungen: Die ovalen Dübel sind verdrehsicher, stabil und in verschiedenen Größen erhältlich – ideal für filigrane bis massive Werkstücke. Das Pendelfräsprinzip sorgt für präzise Ergebnisse und schont den Fräser durch reduzierte Hitzeentwicklung. Dank ergonomischem Spatenhandgriff mit Softgrip und vielseitigem Zubehör ist effizientes, komfortables Arbeiten garantiert. Die DFC 500 wiegt nur 3,4 kg und ist Teil des Festool 18V Systems.

PRÄZISION UND VIELSEITIGKEIT BEI DER KANTENBEARBEITUNG

Festool erweitert seine Kantenfräser-Familie um Akkuvarianten. Die kabellosen Präzisionswerkzeuge OFKC 500, MFKC 700 und MFKC 700 KA bietet mehr Flexibilität, Wendigkeit und Präzision – ideal zum Abrunden, Anfasen und Bündigfräsen von Holz- und Kunststoffkanten.

Alle Akkukantenfräser überzeugen durch optimale Schwerpunkt- und schlanke Bauform, exakte Frästiefeneinstellung im 1/10-mm-Bereich, leistungsstarken EC-TEC-Motoren sowie Bluetooth-Akkupacks, die den Sauger per Ferneinschaltung starten.

Die kompakte OFKC 500 überzeugt durch leichtes Handling und schneller Einsatzbereitschaft, exakte Frästiefeneinstellung im 1/10-mm-Bereich und einen leistungsstarken EC-TEC-Motor für vibrationsarmes Arbeiten. Die transparente Absaughaube mit Kugellagerbremse sorgt für ein sauberes Arbeitsumfeld.

Die modulare MFKC 700 ist ein Multitalent: Verschiedene Frästische lassen sich durch die universelle Schnittstelle horizontal und vertikal montieren – perfekt zum Profilieren, Bündigfräsen, Falzen und Nuten. Das neue Zubehör-Set ZS-MFK 700 erweitert die Einsatzmöglichkeiten der MFKC 700 mit cleveren Auflagen, Tastrollen und einem geeigneten Frästisch.

Die MFKC 700 KA ist auf das präzise Bündigfräsen und Abrunden/Fasen von Umleimern spezialisiert. Eine erhöhte Tischauflage, Kugellagerbremse und ein Spannfänger ermöglichen sauberes Arbeiten – auch bei Schrägbekantungen.

MAXIMALE LEISTUNG, HÖCHSTE SICHERHEIT UND VOLLE MOBILITÄT

Mit der neuen HKC 55 K bringt Festool eine Akkuhandkreissäge auf den Markt, die speziell für professionelle Handwerker entwickelt wurde. Sie überzeugt



Die HKC 55 K verfügt über einen bürstenlosen EC-TEC Motor mit 5.200 min⁻¹. Dieser sorgt in Kombination mit der Leistungselektronik und dem 8,0 Ah Akkupack für maximale Schnittleistung und lange Laufzeiten.



Bei der OFK 500 Baureihe sitzt der Fräser direkt auf der Spindel. Das gewährleistet eine sehr hohe Rundlaufgenauigkeit und höchste Arbeitsqualität.

durch einen kraftvollen EC-TEC Motor mit 5.200 U/min, ein 8,0 Ah Li-HighPower Akkupack und 1,6 mm Dünnschnitt-Sägeblätter für hohe Schnittleistung und lange Laufzeiten.

Dank der Kopplung mit der Kappschiene FSK wird die HKC 55 K zum mobilen Kappsägen-System – ideal für präzise Winkelschnitte von -60° bis +60° und Gehrungsschnitte bis 50°. Der KickbackStop schützt vor Rückschlägen, der Führungskeil vermindert das Verklemmen des Sägeblatts und die Pendelhauben-Fernbedienung sorgt für mehr Sicherheit beim Ansägen.

Mit nur 3,6 Kilogramm bleibt sie handlich und flexibel einsetzbar – auf dem Dach, am Boden oder in der Werkstatt. Die HKC 55 K steht für Präzision, Effizienz und Sicherheit – überall dort, wo es auf professionelle Ergebnisse ankommt. ■



Der neue Beyceps – für die kraftvolle, ergonomische und sichere Einhand-Montage.



Zwei neue Größen ergänzen das Deckenstützensortiment STE und ermöglichen durchgängige Spannweiten von 400 mm bis 3.700 mm – bei maximal herausgedrehten Kontaktflächen sogar bis 3.800 mm. (Fotos: Bessey)

BESSEY NEUHEITEN

Kraftvolle Unterstützung

Bessey präsentiert seine Neuheiten: Im Fokus steht dabei der Beyceps, ein Einhand-Montagewerkzeug, mit dem sich mühelos Werkstücke anheben und halten lassen. Darüber hinaus: Sortimentsergänzungen im Bereich der Einhandzwingen-Serie EZ360 und bei den Deckenstützen STE.

Mit dem neuen Beyceps präsentiert der Spannwerkzeugspezialist Bessey ein revolutionäres Einhand-Montagewerkzeug, das die Arbeit in professionellen wie auch privaten Anwendungsbereichen auf ein neues Niveau hebt. Dank einer beeindruckenden Hubkraft von bis zu 180 kg ermöglicht der Beyceps das sichere und präzise Heben, Absenken und Ausrichten von Werkstücken – bequem mit nur einer Hand.

Bei der Entwicklung des leistungsstarken Beyceps stand auch der Schutz von Anwender, Produkt und Werkstück im Fokus. Das Ergebnis: ein ergonomisches, intuitives Design für maximale Sicherheit und Bedienkomfort. Der oben angebrachte Pumpgriff aus Zweikomponenten-Kunststoff sorgt für eine angenehme Handhabung. Die beiden Hebel zum Feinabsenken und Lösen sind darunter separat angeordnet – das verhindert unbeabsichtigtes Auslösen und erhöht die Arbeitssicherheit zusätzlich. Die Mechanik ist in einem geschlossenen Kunststoffgehäuse untergebracht und somit zuverlässig vor Staub, Schmutz und Spänen geschützt. Zusätzlich schützen die im Lieferumfang enthaltenen Schutzkappen für Standfuß und Hebelplatte empfindliche Oberflächen vor Beschädigungen.

Der vielseitige Alleskönner überzeugt durch einen großzügigen Nutzbereich: Beim Heben und Spreizen reicht dieser von 5 bis 230 mm (ohne Schutzkappe am Standfuß), während der werkzeuglose Umbau zum

Die innovative Einhandzwingen-Serie EZ360 von Bessey hat Zuwachs bekommen: Neben der bisherigen Baugröße mit 80 mm Ausladung sind zwei weitere Varianten erhältlich – Größe S mit 40 mm und Größe M mit 60 mm Ausladung.

Spannen eine Spannweite von 170 bis 390 mm ermöglicht. Für noch mehr Flexibilität sorgt das optionale Installation Kit BEY-IK. Dieses zweiteilige Zubehörset besteht aus einem Verlängerungsadapter und einer Schieneneinheit.

NEUE GRÖSSEN DER EINHANDZWINGEN-SERIE EZ360

Die innovative Einhandzwingen-Serie EZ360 hat Zuwachs bekommen: Neben der bisherigen Baugröße mit 80 mm Ausladung sind jetzt zwei weitere Varianten erhältlich – Größe S mit 40 mm und Größe M mit 60 mm Ausladung. Damit umfasst das Sortiment insgesamt sieben Modelle mit Spannweiten von 110 bis 600 mm, Spreizweiten von 104 bis 765 mm sowie Spannkräften von 40 bis 140 kg.

Die am Markt einzigartige EZ360-Serie überzeugt durch ihre außergewöhnliche Ergonomie und hohe Flexibilität bei einhändigen Spann- und Spreizarbeiten. Die komplette Griffreinheit lässt sich rund um die Schie-

ne drehen und über einen 12-stufigen Rastmechanismus sicher in der gewünschten Position fixieren. So kann für jede Arbeitssituation die ergonomisch optimale Pump-Position gewählt werden. Auch bei Spreizarbeiten zeigt sich die Serie flexibel: Das Oberteil lässt sich von der Schiene abnehmen und am anderen Ende wieder befestigen – bei den beiden größten Varianten sogar werkzeuglos.

Ein weiterer Vorteil: Der schwenkbare Griff ermöglicht auch auf engem Raum ein problemloses Arbeiten – selbst beim gleichzeitigen Einsatz mehrerer Zwingen. Denn der Griff kann sowohl vor als auch nach dem Ansetzen der Zwingen einfach aus dem Arbeitsbereich geschwenkt werden.

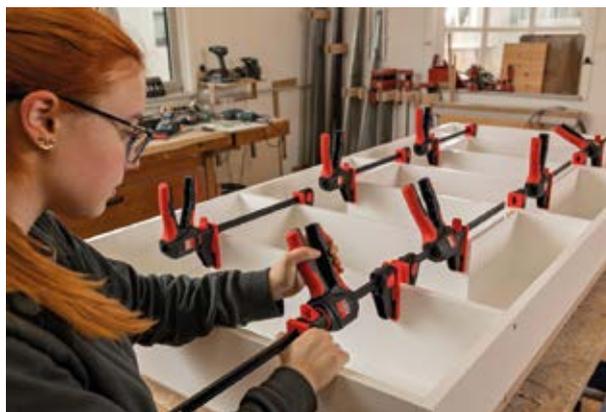
Darüber hinaus verfügen alle Größen der EZ360 auch über einen separaten Lösehebel, mit dem sich die Zwingen schnell auf die gewünschte Spann- oder Spreizweite einstellen oder zügig lösen lässt.

NOCH MEHR GRÖSSEN – NOCH MEHR ZUBEHÖR

Seit kurzem ergänzen zwei neue Größen die bestehende Produktpalette des Deckenstützensortiments STE von Bessey und ermöglichen durchgängige Spannweiten von 400 mm bis 3.700 mm – bei maximal herausgedrehten Kontaktflächen sogar bis 3.800 mm. Im Herbst wird zudem das Zubehörangebot weiter ausgebaut, was noch mehr Anwendungsmöglichkeiten und zusätzliche Sicherheit beim Einsatz der leistungsstarken Stützen bietet.

Ob im Küchen- und Ladenbau zum Positionieren von Oberschränken oder im Trockenbau zum Befestigen von Baumaterialien in großer Höhe – die sechs Größen der

STE-Deckenstützen stehen für hohe Belastbarkeit und komfortable Einhandbedienung. Mit einer maximalen Tragkraft von 350 kg bei eingefahrener Teleskopstange – bei den zwei kürzesten Varianten sogar im komplett ausgezogenen Zustand – sind die Stützen die leistungsstärksten am Markt. Zusätzlich sind die vier längsten Modelle GS-zertifiziert und bieten damit geprüfte Sicherheit. ■



WELTNEUHEIT FISCHER HYBRIDPOWER DÜBEL

Multitalent für Befestigungsvorhaben

Sicher wie ein Stahlanker, einfach montiert wie ein Kunststoffdübel – der neue Fischer HybridPower vereint das Beste aus beiden Welten. Dank innovativer Technologie und durchdachter Materialkombination bietet der Newcomer eine mühelose Handhabung, hohe Tragfähigkeit und dauerhaft zuverlässige Sicherheit – selbst im Brandfall. Der HybridPower ist in allen gängigen Voll- und Lochbaustoffen vielseitig einsetzbar – der flexible Problemlöser für alle Befestigungsaufgaben.

Ob TV-Konsolen, Wandregale, Küchenhängeschränke, Garderoben, Leuchten, Klimmzugstangen, Holzlaten, Metallwinkel und -halterungen oder SHKL-Befestigungen – der HybridPower ermöglicht diese und viele weitere Anwendungen in Voll- und Lochbaustoffen. So eignet sich der HybridPower gleichermaßen für den Innenausbau im schweren Lastbereich mit Bedarf zur einfachen Montage wie für die Industrie und SHKL-Gewerke, etwa zur Befestigung von Kabeltrassen, Lüftungen und Klimaanlage sowie dem Leitungsbau. Das Sortiment ist für Metall- und Holzbauteile bis 10 mm geeignet.

Durch seine leistungsstarke Metallkomponente hält der Hybrid Power auch schwere Lasten und bietet eine hohe Tragfähigkeit. Sogar im Falle ausbrechenden Feuers gewährleistet er eine dauerhaft sichere Verankerung – zertifiziert durch den Brandprüfbericht. Die metallischen Widerhaken des Dübels verkeilen fest im Baustoff, was Anwendern zusätzlich ein extra Plus an Sicherheit gibt.

Dank der cleveren Materialkombination lässt sich der Hybridpower wie ein klassischer Kunststoffdübel setzen und in allen üblichen Voll- und Lochbaustoffen verwenden. Die Montageart, etwa Durchsteck- oder Vorsteckmontage, nimmt normalerweise Einfluss auf die Wahl des geeigneten Befestigungsmittels. Mit dem HybridPower haben Anwender immer die geeignete Lösung. Denn durch seinen universellen Dübelkopf lässt er sich wahlweise in Vorsteck- oder Durchsteckmontage setzen. Dies erhöht zusätzlich die Flexibilität in der Anwendung. Seine Montage gelingt denkbar

unkompliziert – ganz ohne Sonderwerkzeug oder Drehmomentschlüssel. Einfach den Dübel von Hand oder mit wenigen Hammerschlägen ins Bohrloch stecken und die Schraube eindrehen. Schon verspreizt der HybridPower durch seinen flexiblen Kunststoffmantel im Baustoff und hält dauerhaft sicher. Zusammen mit Sechskantschrauben eignet sich der Dübel zur Befestigung von Metallkonstruktionen, während er mit Senkkopfschrauben zur Anbringung von Holzanbauteilen prädestiniert ist. Die enthaltene Schraube bietet einen sauberen und sicheren Abschluss des Befestigungspunktes ohne überstehende Gewindestange. Bei Bedarf ist jederzeit die Demontage möglich. Dazu genügt ein einfaches Ausdrehen der Schraube, um den Befestigungspunkt zu lösen.

SECHS FRAGEN AN ALEXANDER ZANOCCO, GESCHÄFTSFÜHRER VERTRIEB BEI DER UNTERNEHMENSGRUPPE FISCHER

ProfiBörse: Was war die größte Herausforderung bei der Entwicklung des neuen Dübels?

Die größte Herausforderung bestand darin, mit dem HybridPower einen Dübel zu entwickeln, der das Beste aus zwei Welten vereint: die hohe Lastaufnahme und Sicherheit eines Stahldübels mit der Flexibilität und Vielseitigkeit eines Kunststoffelements. Diese Materialkombination bringt enorme technische Vorteile, stellt aber auch hohe Anforderungen an Konstruktion, Fertigung und Zulassung.

Neben diesen funktionalen Anforderungen mussten wir auch hohe Brandschutzanforderungen erfüllen,



Alexander Zanocco, Geschäftsführer Vertrieb bei der Unternehmensgruppe Fischer.

dementsprechend die Kombination aus Kunststoff und Stahl in einem Produkt so gestalten, dass eine Zulassung für Anwendungen mit definierten Feuerwiderstandsklassen möglich ist.

Und – leistet der HybridPower diese Anforderungen?

Auf jeden Fall: Er eignet sich nicht nur für klassische Schwerlastbefestigungen, sondern funktioniert auch als Hochleistungs-Rahmendübel – und das bei denkbar einfacher Handhabung. Für den Verarbeiter bedeutet das, dass er nur noch einen Dübel auf der Baustelle braucht – selbst wenn gerade kein Spezialdübel zur Hand ist. Diese Vielseitigkeit macht den HybridPower zu einem echten Problemlöser im Baustellenalltag – selbst bei hohen Brandschutzanforderungen.

Obwohl die Dübel ja dauerhaft im Einsatz sind: Erlaubt der Materialmix ein sortenreines Recycling?

Der nachhaltige Umgang mit Materialien war uns besonders wichtig. Der HybridPower ist so konstruiert, dass alle Komponenten – sowohl Kunststoff als auch Stahl – sortenrein trennbar und recyclingfähig sind. Die Verbindung der Materialien erfolgt mechanisch, was die spätere Wiederverwertung erleichtert. Damit setzen wir ein Zeichen: Höchste technische Performance und Nachhaltigkeit schließen sich nicht aus – sie gehen bei uns Hand in Hand.

Stört ein so leistungsfähiger Universaldübel den Abverkauf anderer Produkte?

Der HybridPower erweitert unser Portfolio strategisch – wir sehen ihn nicht als Ersatz für eines unserer Produkte, sondern als Ergänzung. Durch die einzigartige Kombination eines Stahlankers mit den Vorteilen

„Wenn die Geräte so sicher befestigt sind, habe ich ein sehr gutes Gefühl und kann mich voll auf mein Training konzentrieren.“
Niklas Kaul, Deutscher Zehnkämpfer, Welt- und Europameister. (Fotos: Fischer)





Verlässlicher Halt: Die metallischen Widerhaken des Dübels Hybrid Power verkeilen fest im Baustoff. Zusätzlich hält der Fischer Newcomer durch seine leistungsstarke Metallkomponente schwere Lasten und bietet eine hohe Tragfähigkeit – sogar im Brandfall.

eines Kunststoffdübels schaffen wir einen Mehrwert für unsere Kunden, sowohl für bestehende als auch für neue Kunden. Wir sehen darum vielmehr Synergien mit unserem bestehenden Sortiment.

Die Produkteinführung wird (sicherlich) durch eine breite Kampagne begleitet, bei der auch Kommunikationsmaterial für den Handel bereitsteht?

Für diese Top-Innovation und Weltneuheit haben wir ein sehr umfangreiches Marketingpaket geschnürt



Kunststoff trifft Stahl – stark, sicher und einfach. Der Fischer Hybrid Power holt das Beste aus beiden Materialien heraus und vereint es in sich. Ein Dübel, auf den selbst bei hohen Lastenwirkungen und im Brandfall immer Verlass ist und der sich dazu einfach handhaben und vielseitig anwenden lässt.

und werden die Markteinführung natürlich auch mit eigenen Kampagnen begleiten. Die Inhalte reichen von diversen Printmaterialien, Videos und Social-Media-Assets über Musterbeutel bis hin zu einer sehr attraktiven Zweitplatzierung mit einem aufmerksamkeitsstarken Display für den Point of Sale unserer Handelspartner. Mit dem umfassenden Marketingmaterial können unsere Partner ihre Endkunden sowohl am digitalen als auch stationären Verkaufsort gezielt von den einzigartigen Stärken unseres HybridPowers über-

zeugen. Vom Einbinden der Handelspartner in die Customer Journey, die auf unseren Kanälen startet, bis hin zur Bereitstellung multimedialer Standard- und Kampagnenmaterialien für ihre digitalen Kanäle – wir fördern den Online-Vertrieb der Händler.

Am Point of Sale setzen wir mit attraktiver Warenpräsentation zum HybridPower starke Impulse. Hier sei auch die spezielle Promo-Verpackung erwähnt, die wir extra zur Markteinführung konzipiert haben und die das Produkt – insbesondere dessen innovative Materialkombination – visuell und haptisch für den Kunden erlebbar macht.

Wie stark sind die Materialien individualisierbar?

Unsere Partner erhalten das gesamte Bild-, Video- und Textmaterial zum HybridPower – und können dieses nach Wunsch für eigene Kommunikationszwecke anpassen und einsetzen. In Zusammenarbeit mit dem Handel lassen sich Marketingmaterialien individualisieren – etwa durch die Integration von Partnerlogos oder die Planung eigener Vermarktungsaktivitäten. Auch unser aussagestarkes KeyVisual mit unserem Markenbotschafter Niklas Kaul – dem bislang jüngsten Weltmeister im Zehnkampf – steht unseren Handelspartnern für gemeinsame Marketingaktionen zur Verfügung. ■



Für jeden Schraubfall eine Lösung

Stahlwille hat sein Sortiment an Einsteckwerkzeugen mit den Ringratschen-Steckschlüsseleinsätzen 717 und 718 für den professionellen Dauereinsatz in Industrie und Handwerk ergänzt. Bei gleicher Funktionalität wie ein herkömmlicher Ringratschenschlüssel bieten die neuen Einsätze mit ihrer flachen Bauform Vorteile bei Arbeiten in beengten Bauräumen. Das ermöglicht Anwendungen, für die sonst zusätzliches Werkzeug erforderlich wäre. Die neuen Einsteckwerkzeuge sind ausgestattet mit einem Doppelsechskant und einem

Mechanismus mit 72 Zähnen, welcher einen Arbeitswinkel von nur fünf Grad ermöglicht. Zusammen mit dem flachen Design macht sie das zur idealen Lösung bei Montagearbeiten an Maschinen oder in Wartungssituationen mit eingeschränkter Bewegungsfreiheit.

Die Ratschen verfügen über das bewährte AS-Drive-Profil, das für eine hohe Kraftübertragung auf die Flanken von Schrauben und Muttern sorgt, ohne diese zu beschädigen. Das Umschalten von Links- auf Rechtslauf ist mittels eines Hebels möglich, der bündig mit der Oberfläche der Einsteck-Ringratsche abschließt. Der Vorteil: So kann er nicht an anderen Bauteilen hängenbleiben und unbeabsichtigt betätigt werden.

Die neuen Einsteckwerkzeuge sind aus verschleißfestem, brüniertem und mattverchromtem HPQ-Hochleistungsstahl gefertigt. Das erhöht die Widerstandsfähigkeit der besonders dünnwandigen und leichten Tools gegenüber Korrosion und mechanischer Beanspruchung.

Erhältlich sind die Einsteck-Ringratschen für zwei verschiedene Vierkant-aufnahmen und in sieben beziehungsweise sechs unterschiedlichen Schlüsselweiten.

Präzise Schnitte auch bei wenig Platz

Mit dem neuen M12 Akku-Edelstahl-Rohrabschneider XL erweitert Milwaukee sein Sortiment an kompakten und leistungsstarken Werkzeugen für die Rohrinstallation. Das handliche Schneidgerät ist speziell für den Einsatz an bereits installierten Rohren aus Edelstahl, C-Stahl und Kupfer entwickelt worden und richtet sich gezielt an Fachkräfte in der Sanitär-, Heizungs-, Klima- und Lüftungstechnik sowie im industriellen Rohrleitungsbau.

Der Rohrabschneider XL ermöglicht das schnelle, staub- und funkenfreie Trennen von Rohren mit Durchmessern von 35, 42 und 54 Millimetern – selbst an schwer zugänglichen Stellen. Der erforderliche Abstand zur Wand oder zu anderen Bauteilen beträgt nur 43 mm. Der Schneidmechanismus ist beim Ansetzen geöffnet und umschließt das Rohr erst beim Start des Schneidvorganges. Das reduziert den Montageaufwand, spart Zeit und ermöglicht präzises Arbeiten auch unter beengten Bedingungen.

Der leistungsstarke bürstenlose Motor mit einer Drehzahl von 330 U/min sorgt für schnelle Schnitte. Edelstahlrohre mit bis zu 54 Millimetern Durchmesser werden innerhalb von weniger als 30 Sekunden getrennt. Wichtig in der täglichen Praxis: Mit nur einem voll aufgeladenem M12 4,0 Ah Akku sind bis zu 45 Schnitte möglich.

Die Bedienung ist sehr einfach und praktisch selbsterklärend. Die exakte Positionierung an der gewünschten Schnittstelle erleichtert ein Sichtfenster mit LED-Beleuchtung auf dem Schneidkopf.



Mit dem M12 Akku-Edelstahl-Rohrabschneider XL erweitert Milwaukee sein Sortiment an kompakten und leistungsstarken Werkzeugen für die Rohrinstallation. (Foto: Milwaukee)

DER NEUE META CLIP REGALWAGEN

Immer dort, wo man ihn braucht

Mit dem neuen Meta Clip Regalwagen hat Meta eine innovative Lösung für flexible Lager- und Transportprozesse auf den Markt gebracht. Die clevere Kombination aus bewährter Meta Clip Systemtechnik und der mobilen Umsetzung macht den Regalwagen zur idealen Lösung für Unternehmen, die ihre Lagerprozesse noch effizienter, flexibler und näher am Einsatzort gestalten möchten.

Ob für den Transport, die Kommissionierung oder die Zwischenlagerung – der Regalwagen überzeugt wie alle Meta Lagerlösungen durch Vielseitigkeit, Robustheit und Anpassungsfähigkeit. So können ungenutzte Lagerflächen unter dem Palettenregal ebenso genutzt wie das Reifenregal direkt zur Hebebühne oder das Fachbodenregal direkt an den Kommissionierplatz gebracht werden. Die leichtläufigen und stabilen Rollen mit Doppel-Kugellagerung – zwei gebremste Lenkrollen vorne, zwei Bockrollen hinten – gewährleisten eine stets leichte sowie sichere Manövrierfähigkeit auch unter Last.

Der Meta Clip Regalwagen lässt sich mit dem umfangreichen Zubehörprogramm exakt auf die jewei-

gen Anforderungen abstimmen. Ob Fach- oder Schrägböden, Rück- und Seitenwände, Reifenholme, Schüttguteinsätze, Scannerschienen, Fachteiler, Trenngitter oder Gitterkörbe – die Möglichkeiten sind nahezu unbegrenzt. Die zahlreichen Ausstattungsoptionen erlauben eine passgenaue Anpassung des Regalwagens bis zu einer Rahmenhöhe von 2.000 mm, in den Fachbodentiefen von 400 bis 800 mm und Fachbodenbreiten von 1.000 und 1.300 mm an die unterschiedlichsten Einsatzzwecke.

Meta bietet bereits vorkonfigurierte Bestellvorschläge – wahlweise mit Fachböden oder Reifenholmen. Individuelle Konfigurationen können, wie bei Meta gewohnt, in enger Abstimmung erstellt werden. ■

Stabil gelagert: leichtläufige und beständige Rollen mit Doppel-Kugellagerung: zwei gebremste Lenkrollen vorne, zwei Bockrollen hinten.



Leichte sowie sichere Manövrierfähigkeit auch unter Last.



Der neue Meta Clip Regalwagen: Die flexible, vielseitige, individuelle und zudem mobile Lagerlösung. (Fotos: Meta)



Ein Anwendungsbeispiel: Perfekte Lagerausstattung unter dem Palettenregal ...

... auch bei der Vorratshaltung von Regalwagen.



VORSCHAU ►► PROFIBÖRSE 5/2025

Befestigungstechnik

Dübel und Klammern, Schrauben und Nägel werden täglich zigfach verarbeitet. Immer das richtige Produkt einzusetzen, dabei hilft inzwischen digitale Berechnungssoftware ebenso wie nach wie vor viel Erfahrung. Befestigungsprobleme erfolgreich zu lösen, dabei helfen auch innovative Neuheiten. Die richtigen Produkte zu verkaufen, dabei hilft Beratung ebenso wie unterschiedlichste Promotions und Kampagnen der Hersteller. In der kommenden Ausgabe der ProfiBörse nehmen wir die zentralen Themen des Produktbereiches in den Blick: Produktlösungen, digitale Servicelösungen, Vertriebslösungen. (Foto: Fischer)



FOTO: FISCHER

Die ProfiBörse 5/2025 erscheint am 24. Oktober 2025

fischer 

NEU!

HybridPower.
Kunststoff trifft Stahl.
Stark, sicher & einfach.



Sicher wie Stahl,
einfach montiert wie Kunststoff?

HybridPower.
Das Beste aus zwei Welten.

