

PROFITBÖRSE

DAS MAGAZIN FÜR FACHGROSSHANDEL, HANDWERK & INDUSTRIE

NEU!

Eine für Vieles

Multi Power Carbide Wheel

PFERD



TOOLS



**Innovative
by Tradition**

pferd.com

Verschiedene Werkstoffe trennen bedeutet ständige Werkzeugwechsel. Das neue Multi Power Carbide Wheel löst genau dieses Problem, denn es trennt zahlreiche Materialien schnell, sauber und sicher.

Scannen Sie den QR-Code, um mehr über das neue Multi Power Carbide Wheel zu erfahren.

► SCHWERPUNKT

Erleuchtung garantiert

► IM GESPRÄCH

Spezialist für hochwertige Systemlösungen

► HANDEL

Eine 1A-Zusammenarbeit

Metall und Blech bearbeiten? **Einfach mit einem CAS Akku.**

Ob Trennen, Schleifen, Polieren, Bohren, Entrosten
oder Sägen – CAS macht es möglich. Ein Akku für alle
Arbeitsschritte im Metallbau und der Instandhaltung.
Kombiniere deine Akkupacks und Ladegeräte einfach mit
den passenden Akku-Maschinen der CAS Marken.



cas-akku.de



metabo

GESIPA®

MONTIPOWER
Surface Preparation Technologies
part of mont group

-ITH-
Bolting Technology

SUKNER

TRUMPF

EISENBLÄTTER

PROMOTECH®

ENERPAC 

JEPSON POWER
Leading Through Innovation
GERMANY

holmatro
mastering power

SCANGRIP®
INNOVATION FROM DENMARK

Alles schwindelig?



Irgendwie läuft es nicht rund. Oder haben Sie nicht auch das Gefühl, der lange Jahre gut brummende Kreisel ist ins Torkeln geraten. Das war bei besagtem Spielzeug der Moment, in dem man sich überlegen musste, den Kreisel abzufangen und neu aufzusetzen – mit Schwung und guter Umdrehungszahl, damit wieder ein stabiler Lauf gewährleistet war.

Wenn es so ist, dass sich, wie der Soziologe Hartmut Rosa analysiert, eine Gesellschaft nur dynamisch zu stabilisieren vermag (H. Rosa: Situation und Konstellation, u.a. S. 146), benötigt sie dafür (industrielles) Wachstum. Dafür muss es, um im Bild des Kreisels zu bleiben, stabil und mit Tempo – dynamisch eben – rund laufen.

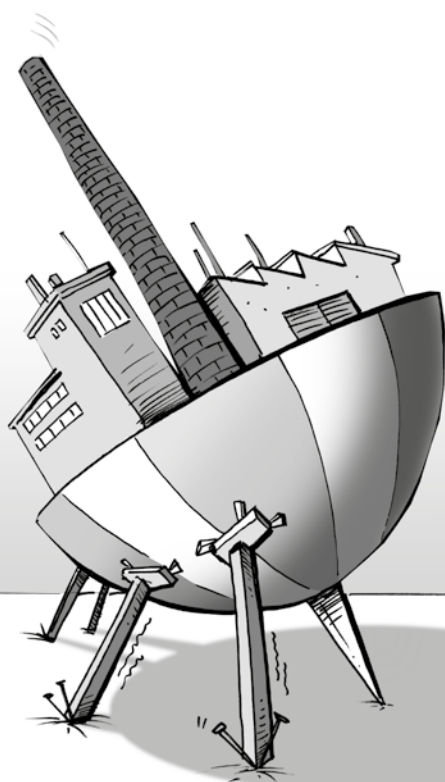
Wenn es aber auch so ist, dass wir es um uns herum mit (Öko-)Systemen zu tun haben, die nicht unendlich im Gleichgewicht laufen, sofern sich das heutige wirtschaftliche Wachstum immer

weiter fortsetzt, stellt sich die Frage – und das nicht erst jetzt –, wie sich dieses Dilemma lösen lässt. Die künstliche Ernährung durch den Tropf des Wachstums zeigt sich nicht als Dauerlösung, auch wenn die Beschwörungsformeln ständig wiederholt oder beispielsweise mit der technischen Lösbarkeit aller Probleme modifiziert werden. Prophylaxe wird empfohlen, solange es einem gutgeht, danach wechselt es in eine therapeutische Behandlung. Die prophylaktische Phase haben wir, so scheint es, ungenutzt verstreichen lassen und uns munter gedreht. Ein System, den Kreisel auch ohne Drehung stabil zu halten, ist nicht in Sicht. Allein das Versprechen, dass er sich schon wieder drehen wird, wird wahrscheinlich nicht reichen. Zeit für eine Denkwende?

Und in der Branche? Gespannt dürfen wir auch auf die Dynamik der Internationalen Eisenwarenmesse sein und darauf, ob beim – oder auf dem – Messekreisel alles rund läuft. Eines ist auf jeden Fall sicher: So wie lange Jahre gewohnt, wird die Veranstaltung sich nicht mehr darstellen. Dafür ist die Zahl der Marken, die dem Messeplatz den Rücken gekehrt haben, zu groß, zumal darunter Marken sind, die bislang zum Rückgrat der Internationalen Eisenwarenmesse in Köln gehört haben (Einen Ausblick auf und Stimmen zur Veranstaltung finden Sie ab Seite 16.). Aber vielleicht liefert die Stabilität der Veranstaltung eine eigene Dynamik. Wir werden sehen.

In diesem Sinne, herzlichst

HARTMUT KAMPHAUSEN



INHALT

AKTUELL

GASTKOMMENTAR

- Wolf Hirschmann: „Das crazy“ 4

IM GESPRÄCH

- Branchenanalyse
Elektrowerkzeugindustrie:
Wettbewerbsfähigkeit weiterentwickeln 6
- Lukas-Erzett: Spezialist für
hochwertige Systemlösungen 8

HANDEL

- Erfahrungen mit der Goebel Niettechnik:
Eine 1A-Zusammenarbeit 10

UNTERNEHMEN

- Fischer: Gemeinsame Volltreffer 13
- Pferd Tools: Konsequente
Innovationsstrategie 14

MESSEN

- Ausblick und Stimmen zur
Internationalen Eisenwarenmesse Köln 16
- Neuheiten auf der
Internationalen Eisenwarenmesse 20
- Ausblick und Ankündigungen
zur Logimat 22

WARENWIRTSCHAFT

- Prozesse optimiert 12

SCHWERPUNKT WERKZEUGE FÜR DIE PERFEKTE AUSLEUCHTUNG

- Erleuchtung garantiert 24

WERKZEUG & MASCHINEN

PRODUKTTHEMA

METALLBEARBEITUNG

- CAS bietet geballte Metallkompetenz 28
- Dickblechnibbler von Trumpf bewähren
sich in der Praxis 29
- Makita: Die Kraft der 40V 31
- Klingspor: Oberflächenkompetenz
mit großem Innovationspotenzial 32
- Neuheiten 34

RUBRIKEN

- Editorial 3
- Impressum 4
- Vorschau 35

IMPRESSUM

PROFIBÖRSE

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

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

Redaktion:
Bernd Lochmüller (verantwortlich)
Hartmut Kamphausen

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

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

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

Vertrieb/Abonnementservice:
Tel. (05 21) 4 00 21-0

Layout: Overländer visuelles..., 47441 Moers

Druck: KLOCKE PrintMedienService,
Mühlenstraße 14D, 33813 Oerlinghausen

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

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

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

schlütersche

ProfiBörse ist ein geschützter Titel der Schlütersche Fachmedien GmbH

International Standard Serial Number (ISSN) 1436-9230

ABSOLUT NOTWENIG: DAS ZUKUNFTSBILD

„Das crazy“

GASTKOMMENTAR VON WOLF HIRSCHMANN, UNTERNEHMER, AUFSICHTSRAT UND RENOMMIERTER STRATEGIEBERATER FÜR ZUKUNFTSMANAGEMENT SOWIE MARKETING UND VERTRIEB.

Vielleicht kennen Sie es, das Jugendwort des vergangenen Jahres 2025. Es heißt „Das crazy“. Ganz ehrlich, als ich davon in der Tagesschau hörte, hatte ich nur Fragezeichen im Kopf.

Der renommierte Langenscheidt-Verlag, der seit 2008 Jugendliche zwischen elf und 20 Jahren zu ihrem „Wort des Jahres“ befragt, hat das Ergebnis von über zwei Millionen abgegebenen Stimmen ausgewertet. Zu den Finalisten gehörte auch „Checkst du“, was mir noch halbwegs verständlich war, aber was bedeutet, bitte schön, „Das crazy“?

ES IST DIE ALLZWECKWAFFE DER SPRACHLOSIGKEIT

„Das crazy“ wird dann gesagt, wen man nichts mehr zu sagen hat. Was so viel meint wie: Ich habe keine bzw. es gibt darauf keine wirklich passende Antwort. Oder möglicherweise auch keine wirklich höfliche. Oder vielleicht ist es eine zu ausführliche, an der der Antworten- de aber gerade kein Interesse hat. Abhilfe schafft dann eben „Das crazy“.

Schon verrückt, oder?

Aber wenn man mal etwas genauer nachdenkt, dann ist es auch eine gute Umschreibung für das, was in der Werkzeugbranche, im Produktionsverbundhandel, in der Industrie und bei den Endanwendern gerade passiert. Ist „Das crazy“ nicht auch eine gute Zusammenfassung für das zurückliegende Jahr 2025?

Wir erleben einen wirtschaftlichen Wandel in diesen traditionellen Branchen. Dieser wird geprägt durch wirtschaftlich schwierige Rahmenbedingungen, durch zunehmende Digitalisierung, neue Anforderungen hin zu mehr Dienstleistungen, Unsicherheiten in puncto Gesetzgebung, wachsenden Druck im Arbeitsalltag und vieles mehr. Kein Wunder, wenn sich in so manchem Unternehmen Sprachlosigkeit breit macht, wenn es um die Zukunftsperspektiven geht.

Wer dabei auf politische Hilfen oder eine „Rückkehr der guten, alten Zeiten“ hofft, verkennt den Status. Ja, die Politik bleibt natürlich weiterhin gefordert. Klar sollte auch sein, dass die allgemeinen Floskeln, interne Querelen in der Regierung, die leeren Versprechungen und auch eine Vielzahl von Kommissionen ohne verwertbare Ergebnisse endlich der Vergangenheit angehören müssen. Doch letztlich darf man darauf nicht zählen. Das, was wirklich wichtig ist, sind das unternehmerische Selbstverständnis, Neugierde, Tatkraft und Konsequenz.

Wir müssen alle akzeptieren, dass Unsicherheit zur Normalität wird. Entscheidend sind dann nicht die beliebtesten Prognosen, sondern die strategische Ausrichtung des Unternehmens und dessen wirksame, markt- und kundenorientierte Organisation.

ES GIBT KEINE BRANCHENKONJUNKTUR – ES GIBT NUR FIRMENKONJUNKTUR

Zum Treiber der Konjunkturpolitik des eigenen Unternehmens werden eine nutzenorientierte, wertstiftende und klare Differenzierung sowie ein neues Verständnis in puncto „weg vom Umsatz – hin zur Marge“, ein aktives Liquiditätsmanagement und ein Fokus auf Produktivität.

Wenn Sie sich damit gründlich beschäftigen, kommen zwei weitere Begriffe ins Spiel. Das „Gießkannenprinzip“ und die „Customer Journey“. Ersteres ist in vielen Firmen leider immer noch häufig der Fall, das Zweitere hat noch viel Entwicklungspotenzial. Worum geht es?

Das „Gießkannen-Prinzip“ bedeutet, laut Duden, etwas gleichmäßig zu verteilen, ohne Unterschiede zu machen. Dass dies schon im eigenen Garten keinen Sinn macht, weiß jeder – denn bekanntlich gibt es Pflanzen, die mehr oder weniger Wasser brauchen. Auch im geschäftlichen Bereich macht solch eine generelle Vorgehensweise keinen Sinn. Denn jeder Mensch ist einzigartig – und so wollen wir ja auch alle wahrgenommen

32. JAHRGANG NR. 1/2026

PROFIBÖRSE

DAS MAGAZIN FÜR FACHGROSSHANDEL, HANDWERK & INDUSTRIE

NEU!

Eine für Viele

Multi Power Carbide Wheel

Innovative
by Tradition

Verschiedene Werkstoffe trennen bedeutet ständige Werkzeugwechsel. Das neue Multi Power Carbide Wheel löst genau dieses Problem, denn es trennt zahlreiche Materialien schnell, sauber und sicher.

Scannen Sie den QR-Code, um mehr über das neue Multi Power Carbide Wheel zu erfahren.

► SCHNEEPUNKT
Erfleuchtung garantiert

► IM GEFÄHRD
Spezialist für hochwertige
Systemlösungen

► HANDEL
Eine 1A-Zusammenarbeit

TITEL

Eine für vieles?

Wer regelmäßig verschiedene Werkstoffe trennt, kennt häufige Werkzeugwechsel und braucht meist mehrere Antriebe. Mit dem neuen Multi Power Carbide Wheel löst PFERD TOOLS dieses Problem. Eine Scheibe, die zahlreiche Materialien schnell, sauber und sicher trennt. Scharfes Hartmetall-Korn sorgt für saubere Schnitte und Werkerinnen und Werker profitieren von weniger Werkzeugwechseln, schnellerem Arbeiten und sicherem Handling.

werden. Warum werden dann immer noch „pauschale Werbebotschaften“ für viel Geld in den Markt hinausposaunt? Wieso differenziert man in der Kommunikation nicht nach Kundensegmenten, nach Anwendern – der Schreiner hat doch wahrlich andere Bedarfe als ein Elektriker oder ein Industriebetrieb. Warum sind die Adressdateien in vielen Firmen noch immer ungepflegt und damit unwirksam? Bei welchen Zielpersonen lassen sich durch welche Neuheiten und Vorteile wirklich Interesse und Kaufbereitschaft wecken – als Alternative zum herkömmlichen 08/15 Abfrage-Verkauf?

Die bewusste Ansprache „nach Maß“ erhöht die Chance auf Geschäftserfolg und steigert Loyalität und Zufriedenheit. Und damit sind wir auch schon bei der „Customer Journey“, den Kontaktpunkten zu den Menschen, mit denen Sie Geschäfte machen wollen.

MESSBARE UNTERNEHMENSAKTIVITÄTEN. SINNSTIFTENDES ZUKUNFTSBILD

Viele Märkte sind heute von einem intensiven Wettbewerb geprägt. Produkte und Dienstleistungen werden immer austauschbarer. Deshalb wird der „Kontakt“ des Kunden, die Interaktionen mit dem Unternehmen immer wichtiger. Bildlich gesprochen geht es um die Reise entlang der Informations-, Kauf- und Servicephasen – und dabei um die Wirksamkeit, Begeisterung und Akzeptanz des Firmen-Auftritts. Seit Jahren wird über die „Customer Journey“ gesprochen. Denn dies ist auch die Voraussetzung für den effektiven Einsatz von Marketing- und Vertriebsressourcen. Doch häufig arbeiten Systeme und Abteilungen noch immer getrennt, was nahtlose



Wolf Hirschmann kennt in den Branchen Bauen und Technik alle Vertriebs- und Handelsformen. Er berät seit über Jahrzehnten renommierte Hersteller und Handelsunternehmen. www.slogan.de (Foto: Hirschmann)

Übergänge und wichtigen Informationsfluss verhindert.

Was passiert, wenn zwischen dem Marktversprechen und wahrem Leben riesige Lücken klaffen, kann man im Alltag schnell feststellen, beispielsweise beim Umgang mit Reklamationen.

Wer als Kunde reklamiert, wird firmenintern gerne mal als „crazy“ wahrgenommen. Dabei steckt in der Kundenreklamation unglaublich viel Potenzial. Egal, ob es sich um Produkte, Mitarbeitende oder interne Prozesse handelt. Von Vorteil ist es, das belegen Studien, dass Kunden, deren Beschwerde schnell bearbeitet wurden, häufig zu loyalen Kunden und sogar aktiven Fürsprechern des Unternehmens werden.

Wie wäre es also mit einem systematischen Ansatz einer Reklamationsanalyse, um Kundenbeschwerden zu verfolgen, zu kategorisieren und zu bearbeiten? Wie wäre es, wenn Sie sich beispielsweise folgende Fragen

stellen: Ist das Problem schon einmal aufgetreten? Wurde die Reklamation dokumentiert? Wie häufig geht dieselbe Reklamation ein? Gibt es ein Muster, wie auf diese Reklamationen reagiert wurde? Hat derselbe Kunde das Problem schon einmal gemeldet?

Warum das wichtig und sinnvoll ist? Weil das Aufwand spart, weil es ein Zugewinn an Professionalität ist und Ihnen mehr Wertschätzung bringt. Nicht nur weil das Internet den Kunden viele Kanäle bietet, um ihre Erfahrungen zu teilen, sei es in Blogs, Foren oder sozialen Netzwerken. Das negative Feedback kann sich also in Windeseile verbreiten – das positive Kundenerlebnis aber auch.

Machen Sie sich bewusst, Kundenbedürfnisse verändern sich – das war schon immer so, aber jetzt geschieht dies mit einer anderen Dynamik. Wer erst reagiert, wenn der Wettbewerb es vormacht, hat bereits verloren.

Definieren Sie Ihr sinnstiftendes Zukunftsbild! Wie sieht Ihr Betrieb in fünf Jahren aus – welche Vorteile und welchen Nutzen haben Kunden (heutige und künftige) davon? Präzisieren Sie daraufhin Ihre Handlungsfelder! Was braucht es an Kompetenzen, Strukturen, Logistik etc., um Ihre Kunden wirklich besser zu bedienen, als dies der Wettbewerb kann?

Das klingt für manche vielleicht etwas „crazy“, ist aber die Basis für die Zukunftsfähigkeit. ■

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

Für Menschen, die Wert auf Präzision, Klarheit und Stil legen

Modulare Arbeitsflächen, robuste Materialien und intelligentes Design schaffen Raum für Kreativität, Technik und Genuss.



Workplace up to date – mehr Raum zum Arbeiten



MADE
IN
GERMANY

Ein Produkt unserer Tochterfirma:



Simplaflex®
Systemeinrichter



www.bedrunka-hirth.de

AKTUELLE BRANCHENANALYSE DER ELEKTROWERKZEUGINDUSTRIE

Wettbewerbsfähigkeit weiterentwickeln

Im Auftrag der Hans-Böckler-Stiftung und der IG Metall hat Dr. Jürgen Dispan vom IMU-Institut in Stuttgart die „Branchenanalyse Elektrowerkzeuge. Strukturen, Transformationen, Szenarien 2040“ erstellt. Wir haben ihn zur aktuellen Situation ebenso wie zu den möglichen Szenarien der weiteren Entwicklung gefragt.

ProfiBörse: Wie stellt sich der nationale und internationale Markt der Elektrowerkzeuge aktuell dar, welche Rolle spielen die deutschen Hersteller?

Dr. Jürgen Dispan: International sehen wir einen wettbewerbsintensiven Markt, der von einer starken Akkudominanz, kurzen Produktzyklen und einem massiven Online-Shift geprägt ist. Vor allem chinesische Hersteller haben durch vertikale Integration, enorme Produktionskapazitäten und ihre hohe Kompetenz bei Akku- und Motorentechnologien ihre Stellung auf dem Weltmarkt deutlich ausgebaut.

In der Branchenanalyse habe ich mich aber in erster Linie mit der Elektrowerkzeugbranche in Deutschland befasst. Die deutschen Hersteller sind im Profisegment weiterhin relevant und trumpfen hier mit ihrem anwendungsspezifischen Know-how sowie mit Qualität und Markenstärke.

Die aktuelle Lage ist nach dem außergewöhnlichen Corona-Boom jedoch schwierig. Nachfrage und Umsatz sind rückläufig und die Auslastung gering, so dass bei einigen Unternehmen Kurzarbeit eingeführt und Personal abgebaut wurde.

Wie würden sie die Elektrowerkzeugbranche in Deutschland beschreiben?

Die Elektrowerkzeugbranche mit ihren mehr als 21.000 Beschäftigten ist in Deutschland trotz der Dominanz von einigen größeren Herstellern vielfältig strukturiert und ausdifferenziert. Neben weltweit bekannten Marken wie Bosch Power Tools, Festool und Metabo gibt es einige kleine und mittlere Unternehmen wie Baier, Eibenstock, Fein, Flex und Mafell als oftmals hochspezialisierte Firmen im Profibereich. Dazu kommen einige Handelsunternehmen im Profi- oder auch Heimwerkerbereich wie Einhell, Würth und Berner. Auf diese Unternehmenslandschaft gehe ich in der aktuellen Branchenanalyse 2026 detailliert ein.

Welche signifikanten Veränderungen zeigen sich gegenüber der letzten Studie?

Im Vergleich zur Branchenanalyse vor zehn Jahren stechen drei Dinge hervor: Die wichtigste Entwicklung ist die Dominanz der Akkutechnologie und ihr Vordrin-

gen in die leistungsstarken Bereiche, begleitet von Plattformen und Allianzen rund um Akkus. Zweitens hat sich der Wettbewerb deutlich verschärft, weil sich große chinesische Anbieter mit preislich attraktiven und qualitativ verbesserten Produkten in den Markt gedrängt haben und auch ins Profisegment vorgestoßen sind. Drittens hat sich die Vertriebslandschaft fundamental verschoben: Online ist vom bedeutenden zum dominanten Kanal geworden und die Hersteller rücken digital näher an die Endkunden heran. Parallel dazu ist der Kosten- und Verlagerungsdruck gestiegen. Die Wertschöpfungstiefe im Inland ist gesunken und der Handelswarenanteil in der Branche hat sich stark erhöht.

Welches sind die größten Herausforderungen für die Elektrowerkzeugbranche?

Die großen Herausforderungen für die Elektrowerkzeugbranche in Deutschland fasse ich unter der Überschrift „Branche unter Druck“ zusammen. Speziell für die Elektrowerkzeughersteller im Profisegment, die die Branche in Deutschland prägen, erhöht sich die Wettbewerbsintensität in vielfältiger Art und Weise – sie stehen unter großem Druck. Steigenden Druck gibt es durch den Online-Handel, durch große und erstarkende Wettbewerber aus China, durch Standorte in Low-Cost-Countries sowie durch ein verändertes Kaufverhalten bei den Profi-Abnehmern.

Gleichzeitig steigt der Druck von unten durch das Upgrading von DIY-Anbietern und von der Seite durch Start ups und Seiteneinsteiger aus anderen Branchen,

die mit neuen Technologien in die Anwendungsbereiche klassischer Elektrowerkzeughersteller eindringen. Dazu kommt der Druck auf die Wertschöpfung im Inland und auf die Innovationsfähigkeit der deutschen Elektrowerkzeughersteller.

In der Branchenanalyse sprechen Sie von der China-Dominanz. Was verstehen sie darunter?

Durch den Aufstieg chinesischer Hersteller von Elektrowerkzeugen in den letzten Jahrzehnten, der durch den Wandel zur Akkutechnologie befeuert wurde, hat sich inzwischen eine China-Dominanz in der Branche verfestigt. Es handelt sich oftmals um vertikal integrierte Unternehmen von der Akkuproduktion über die EC-Motorenfertigung bis zum fertigen Elektrowerkzeug mit Zubehör und dessen Vertrieb. China ist mit Abstand der Produktionsstandort Nr. 1 weltweit, dort wurden riesige Fertigungskapazitäten und Entwicklungszentren aufgebaut. Neben der quantitativen Dimension ist ein deutlicher qualitativer Aufholprozess festzustellen, der nicht nur auf die chinesischen Stärken bei der Akkutechnologie zurückzuführen ist. Bei Schlüsselkomponenten wie Lithium-Ionen-Zellen, Akkupacks und bürstenlosen EC-Motoren ist China in einer Vormachtstellung. Aus der verlängerten Werkbank ist ein strategischer Taktgeber der Elektrowerkzeugbranche geworden. Unternehmen wie TTI, Cherwon, Positec etc. investieren massiv in eigene Forschung sowie in Design, Digitalisierung, Vernetzung und Automatisierung. Gerade auch für die deutschen Profiwerkzeughersteller verschärft sich die Lage durch den chinesischen Preiskampf zur Markteroberung und deren Positionierung mit „Profiqualität zum halben Preis“, wie ein im Rahmen der Branchenanalyse befragter Experte es auf den Punkt brachte.

Wie sollten die deutschen Elektrowerkzeughersteller darauf reagieren?

Für deutsche Hersteller wird Differenzierung über Qualität, Innovation, Anwendungsexpertise, Systemkompetenz und Services zur Überlebensfrage.

Die Systemkompetenz stellen Sie in ihrer Branchenanalyse als einen von drei wesentlichen Trends heraus, die entscheidend für die weitere Entwicklung der Elektrowerkzeugbranche sind.

Ja, ich spreche von drei Megatrends, die sich gegenseitig überlagern. Die erste Transformation zur Akku-

Best Case Szenario

**Renaissance von Made-in-Germany:
Smarte Produktsysteme, automatisierte Hochqualitätsproduktion, Nachhaltigkeit**

Trendszenario (Base Case)

**Systemkopf Deutschland mit Headquarter-Funktionen
& Spezialproduktion im Profibereich**

Worst Case Szenario

**Deindustrialisierung & Exodus von Produktion und Entwicklung
– Dominanz asiatischer Hersteller**

Drei Szenarien zu Entwicklungspfaden der Elektrowerkzeugbranche in Deutschland 2040 (Quelle: Dispan 2026)



Dr. Jürgen Dispan, Autor der aktuellen Branchenanalyse: Dispan, Jürgen (2026): Branchenanalyse Elektrowerkzeuge. Strukturen, Transformationen, Szenarien 2040. Düsseldorf (= Working Paper der Hans-Böckler-Stiftung, Nr. 394/2026). (Foto: Dispan/HBS)

technologie bezeichnet den Übergang von kabelgebundenen Power Tools hin zu akkubetriebenen Elektrowerkzeugen. Die zweite Transformation beinhaltet Digitalisierung, Konnektivität, Robotik und Künstliche Intelligenz (KI). Ähnlich wie in der Automobilindustrie kann von einer doppelten Transformation gesprochen werden, die gemeistert werden muss. Die steigende Bedeutung von Plattformen und Systemangeboten ist ein Effekt dieser doppelten Transformation. Dieser dritte Megatrend kann zugespitzt als Systemschluss bezeichnet werden.

Was verstehen Sie unter diesem Systemschluss?

Der Markt und das Überleben der Elektrowerkzeughersteller und damit auch die Beschäftigung in der Branche wird im nächsten Jahrzehnt vor allem durch Systemangebote und Gesamtlösungen, die in den multidimensionalen Systemschluss münden, ent-

den. Dieser Systemschluss betrifft das Produktportfolio selbst, in Form eines breiten Elektrowerkzeug-Portfolios auf Basis einer Akkuplattform, ergänzt um weitere Bereiche wie Outdoorgeräte, elektrisches Zubehör und weitere lösungsorientierte Produkte wie Exoskelette oder Drohnen für die Dachvermessung. Die Königsdisziplin des Systemschlusses ist die Kombination des Angebots von Elektrowerkzeugen mit Zubehör (Accessories), mit Transportsystemen (Storage) und mit Verbrauchsmaterial (Consumables). Mit dem zielgerichteten Angebot von Zubehör, wie Sägeblätter, Bit- und Bohrerseits, und von Verbrauchsmaterial, wie Schrauben und Dübel, können margenträchtige Geschäftsfelder erschlossen werden.

Ergeben sich aus Ihrer Analyse Konsequenzen für den Handel beispielsweise bei der Sortimentsgestaltung oder bei den Serviceangeboten?

Der Handel im Profibereich muss sich den Megatrends Akku, Digitalisierung und Systemschluss noch viel stärker stellen und sich deutlicher als bisher als System-, Service- und Lösungspartner positionieren. Die Sortimentslogik des Handels wird den Fokus auf komplette Systemwelten setzen müssen, angefangen bei der Akkuplattform über Werkzeuge, Zubehör bis hin zu digitalen Services aus einer Hand.

Und welche Bedeutung hat der Systemschluss für die deutschen Elektrowerkzeughersteller?

Eine sehr große. Die Branchenanalyse 2016 ließ sich auf den Punkt bringen mit: „Die Zukunft der Elektrowerkzeugbranche liegt im Akku!“ Aber zukünftig wird die Marktpartnerschaft bzw. das Überleben von Elek-

trowerkzeugherstellern über Systemangebote und Gesamtlösungen entschieden. Diesen Systemschluss zu schaffen, zeichnet erfolgreiche Unternehmen der Branche aus. Mitte der 2020er Jahre lautet das Motto also: „Die Zukunft der Elektrowerkzeugbranche liegt im Systemschluss!“

Wie sieht die Elektrowerkzeugbranche in zehn Jahren aus?

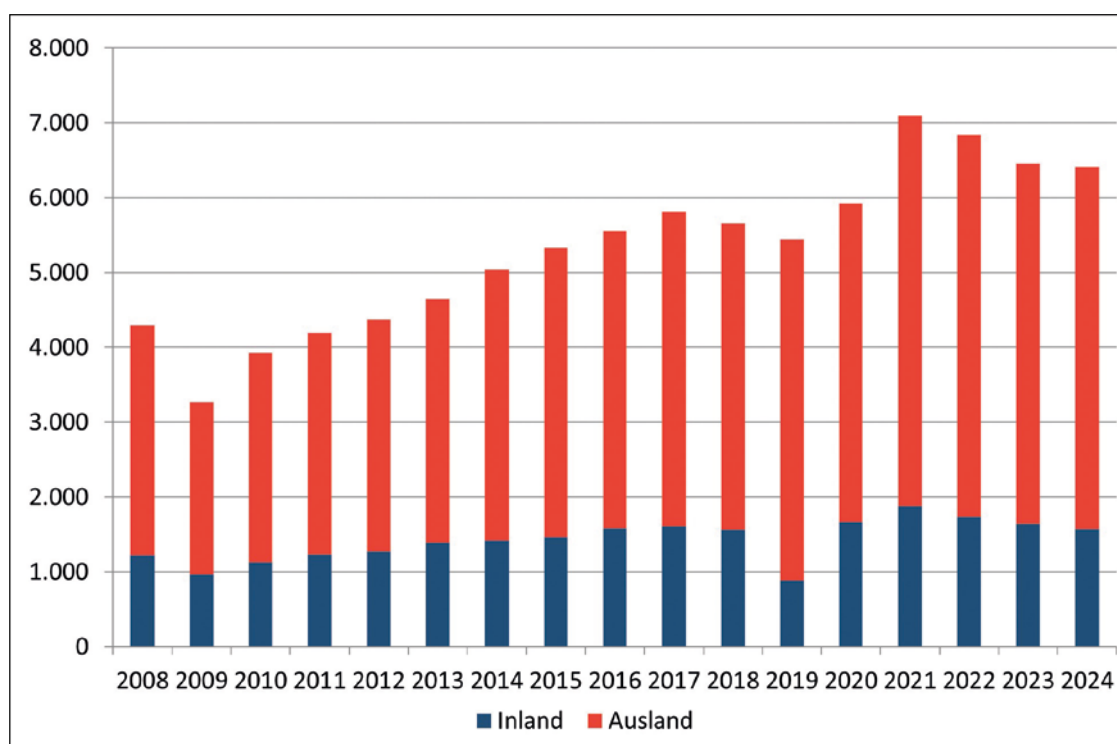
Zur Zukunft der Branche habe ich drei Szenarien entwickelt: „Renaissance von Made-in-Germany“, „Systemkopf Deutschland“ und „Deindustrialisierung“. Diese drei Szenarien zeigen die Bandbreite möglicher Entwicklungen der Elektrowerkzeugbranche Deutschlands bis 2040. Sie reichen vom Best-Case einer innovationsgetriebenen, nachhaltigen Erfolgsstory bis hin zu einer tiefgreifenden Strukturkrise im Worst-Case-Szenario. Die tatsächliche Entwicklung ist heute noch offen. Sie wird maßgeblich von unternehmensstrategischen Entscheidungen über Investitionen und Innovationen, von der Gestaltung politischer Rahmenbedingungen und von der Fähigkeit zur Anpassung an globale Trends abhängen.

Für die Unternehmen in Deutschland geht es darum, ihre Wettbewerbsfähigkeit weiterzuentwickeln und abzusichern, auch um Beschäftigung zu erhalten und gute Arbeit zu ermöglichen. Nur mit Investitionen in Digitalisierung, Akku-Systemkompetenz, nachhaltige Kreislaufwirtschaft, Systemlösungen und Produktionskompetenz kann eine Renaissance gelingen.

Die Politik wiederum ist gefordert, durch aktive Industrie- und Standortpolitik die Rahmenbedingungen für Produktion wie auch für Forschung, Entwicklung und Innovation zu verbessern, Qualifizierungsinitiativen zu fördern sowie Abhängigkeiten in zentralen Bereichen wie Akkutechnologien und KI-Tools zu verringern. Anreize für Wertschöpfung in Deutschland oder Europa, etwa durch Local-Content-Vorgaben, könnten inländische Produktion und Entwicklung stärken. Da die Elektrowerkzeugbranche stark von der

Baukonjunktur abhängt, könnte auch die Umsetzung des „Wohnungsbau-Turbos“ die aktuelle wirtschaftliche Lage verbessern.

Nur durch eine enge Zusammenarbeit von Wirtschaft und Politik kann Deutschland im Jahr 2040 als führender Innovationsstandort mit inländischer Wertschöpfung und Hochqualitätsproduktion bestehen bzw. die Chancen für eine Renaissance von Made-in-Germany bei Produktsystemen rund um Elektrowerkzeuge nutzen. ■



Umsatzentwicklung in der „Herstellung von handgeführten Werkzeugen mit Motorantrieb“ in Deutschland. (Quelle: Dispan 2026 auf Datenbasis Statistisches Bundesamt)

FACHHANDEL ALS ZENTRALER VERTRIEBSPARTNER

Spezialist für hochwertige Systemlösungen

Im gerade begonnenen Jahr will Lukas-Erzett die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit dem Handel noch weiter ausbauen und über Qualität punkten: bei den Produkten, bei den Services und der Lieferfähigkeit sowie bei der Kommunikation in Richtung Anwender. Darüber und warum das Unternehmen nach wie vor Aussteller auf der Internationalen Eisenwarenmesse ist, sprachen wir mit Paul Schlimgen, Geschäftsführer Marketing und Vertrieb bei Lukas-Erzett.

ProfiBörse: Wie würden Sie kurz die Kernkompetenz von Lukas-Erzett und die vorhandenen Alleinstellungsmerkmale beschreiben?

Paul Schlimgen: Die Kernkompetenz von Lukas-Erzett liegt seit jeher in der Entwicklung und Fertigung hochwertiger Systemlösungen für das Trennen, Schleifen, Fräsen und Polieren. Wir verstehen uns bewusst nicht als reiner Scheiben- oder Werkzeughersteller, sondern als Lösungsanbieter für effiziente, sichere und reproduzierbare Oberflächenbearbeitung.

Ein zentrales Alleinstellungsmerkmal ist unsere hohe Fertigungstiefe am Standort Deutschland. Forschung, Entwicklung, Produktion und Qualitätssicherung greifen bei uns eng ineinander. Dadurch können wir Produkte sehr gezielt aus Anwendersicht weiterentwickeln und schnell auf neue Markt- und Materialanforderungen reagieren. Hinzu kommen unsere ausgeprägte Werkstoffkompetenz, ein breites, aufeinander abgestimmtes Sortiment sowie der hohe Praxisbezug – unter anderem durch intensive Anwendungstests, Schulungen und Live-Demonstrationen. Lukas steht für konstante Qualität, hohe Standzeiten und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Handel und Anwendern.

Welche Schwerpunkte legen Sie im Bereich der Produktentwicklung, mit welchen Neuheiten ist 2026 zu rechnen?

In der Produktentwicklung fokussieren wir uns konsequent auf drei zentrale Aspekte: Leistungsfähigkeit, Anwendersicherheit und Prozesseffizienz. Ziel ist es, Werkzeuge zu entwickeln, die schneller arbeiten, länger halten und gleichzeitig die physische Belastung für den Anwender reduzieren.

Zur Eisenwarenmesse 2026 präsentieren wir gezielte Weiterentwicklungen unserer Top-Produkte, insbesondere im Bereich Schleifen

und Schweißnahtbearbeitung. Optimierte Korntechnologien, neue Lamellenkonzepte und robuste Trägermaterialien sorgen für höhere Abtragsleistungen, bessere Oberflächen und reduzierte Vibrationen. Ein besonderer Schwerpunkt liegt dabei auf der Neustrukturierung und Präsentation unseres Top-Produktsortiments – der iQ Serie – in einem neuen, anwenderorientierten Konzept. Ziel ist es, dem Anwender die Auswahl des rich-

tigen Werkzeugs deutlich zu erleichtern. Die bekannte iQ Serie wird künftig klar nach Anwendungen und Einsatzbereichen gegliedert, sodass Anwender schneller und sicherer genau das Produkt finden, das optimal zu ihrer Aufgabe passt. Damit verbinden wir technologische Weiterentwicklung mit einer verbesserten Orientierung im Sortiment – ein klarer Mehrwert für Anwender und Handel gleichermaßen.

Ein weiteres Highlight ist die Premiere eines neuen, innovativen Fräasers, der für präzisen Materialabtrag und kontrollierte Oberflächen entwickelt wurde. Die optimierte Zahngeometrie und hochwertige Schneidmaterialien ermöglichen ruhigen Lauf, geringe Wärmeentwicklung und lange Standzeiten – auch bei anspruchsvollen Werkstoffen.

Welche Rolle spielt der Fachhandel/PVH in Ihrer Vertriebsstrategie, wie werden Sie Ihre Position im Handel stärken?

Der Fachhandel ist und bleibt der zentrale Vertriebspartner für Lukas. Unsere Vertriebsstrategie ist klar auf den dreistufigen Vertriebsweg ausgerichtet. Gerade bei erklärungsbedürftigen Produkten ist die kompetente Beratung vor Ort ein entscheidender Erfolgsfaktor.

Wir unterstützen den Handel mit leistungsfähigen Produkten, hoher Lieferzuverlässigkeit und klar strukturierten Sortiments- und Vermarktungskonzepten. Schulungen für Innen- und Außendienst, praxisnahe Trainings sowie fundierte Verkaufsunterlagen gehören ebenso dazu wie digitale Inhalte und Anwendungshilfen.

Messen wie die Internationale Eisenwarenmesse verstehen wir als gemeinsame Plattform, um Innovationen sichtbar zu machen, Kompetenz zu zeigen und Nachfrage zu generieren, die anschließend gezielt über den Fachhandel bedient wird.

Welche Schwerpunkte legen Sie 2026 bei der Zusammenarbeit mit dem Handel, wie werden Sie den Verkauf unterstützen?

2026 steht bei uns im Zeichen einer noch intensiveren, partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit



Paul Schlimgen ist seit 1. Oktober 2024 Geschäftsführer Marketing und Vertrieb bei Lukas-Erzett.
(Fotos: Lukas-Erzett)



Mit dem Z12 Steel Control setzt Lukas-Erzett neue Maßstäbe in der Fräsbearbeitung: hoher Abtrag, optimale Kontrolle und lange Standzeit im täglichen Einsatz.

dem Handel. Ein Schwerpunkt liegt auf gemeinsamen Verkaufsaktionen, klaren Produktbotschaften und praxisnahen Schulungsformaten – sowohl analog als auch digital.

Wir setzen verstärkt auf Anwendungsargumentation statt reiner Produktbeschreibung. Dazu gehören Live-Vorfürhrungen, Testmöglichkeiten, Aktionspakete und unterstützende Materialien für Kundenevents. Ziel ist es, dem Handel Werkzeuge an die Hand zu geben, mit denen er sich als kompetenter Problemlöser positionieren kann.

Gleichzeitig arbeiten wir an einer stärkeren Verzahnung von Marketing und Vertrieb, um Maßnahmen messbarer und nachhaltiger zu gestalten.

Welche Rolle spielt die direkte Anwenderansprache in Ihrer Kommunikation und wie kann sich der Handel einbringen?

Die direkte Anwenderansprache gewinnt zunehmend an Bedeutung, da sich Anwender heute sehr selbstständig informieren. Wir setzen deshalb auf eine praxisnahe, anwendungsorientierte Kommunikation über Website, Social Media, Newsletter sowie Video- und Schulungsformate.

Diese Aktivitäten verstehen wir ausdrücklich als Ergänzung zum Fachhandel. Der Handel profitiert, indem er unsere Inhalte in die eigene Kommunikation integriert oder bei Kunden gezielt einsetzt.

Lukas legt 2026 Schwerpunkte auf gemeinsame Verkaufsaktionen, klare Produktbotschaften und, wie im Bild gezeigt, praxisnahe Schulungsformate.

Gleichzeitig verweisen wir konsequent auf unsere Handelspartner und lenken die Nachfrage bewusst in den Fachhandel.

Werden Sie auch Anwendermessen im Jahr 2026 besuchen?

Ja, Anwendermessen und branchenspezifische Veranstaltungen sind für uns ein wichtiger Bestandteil der Markenarbeit. Sie ermöglichen den direkten Austausch mit Anwendern, ehrliches Feedback aus der Praxis und realitätsnahe Produktpräsentationen.

Auch 2026 sind wir gezielt auf ausgewählten Leitmesse vertreten – darunter die Internationale Eisenwarenmesse sowie die Intertool. Beide Formate bieten uns ideale Rahmenbedingungen, um unsere Lösungen live zu demonstrieren, neue Produkte vorzustellen und Anwender aktiv einzubinden – beispielsweise durch Live-Vorfürhrungen und Testmöglichkeiten.

Diese Messepräsenz stärkt nicht nur die Marke Lukas, sondern schafft auch konkrete Nachfrage, die

wir konsequent über den Fachhandel bedienen. Damit verstehen wir unsere Messeaktivitäten als klare Unterstützung unserer Handelspartner.

Warum sind Sie weiterhin Aussteller auf der Internationalen Eisenwarenmesse?

Die Internationale Eisenwarenmesse ist für uns eine der wichtigsten Plattformen im internationalen Umfeld. Sie bringt Industrie, Handel und Hersteller zusammen und ermöglicht einen intensiven persönlichen Austausch.

Gerade in einer zunehmend digitalen Welt halten wir den direkten Kontakt für unverzichtbar. Mit Live-Demonstrationen, Testmöglichkeiten in der Schleifkabine und persönlichen Gesprächen schaffen wir Vertrauen, zeigen Innovationskraft und bekennen uns klar zur Branche und zum Fachhandel.

Welche Bedeutung hat Nachhaltigkeit für Lukas?

Nachhaltigkeit ist für Lukas ein fester Bestandteil der Unternehmensstrategie. Wir betrachten sie ganzheitlich – ökologisch, ökonomisch und sozial.

Konkret investieren wir in energieeffiziente Produktionsprozesse, langlebige Produkte mit hohen Standzeiten sowie in die Reduktion von Abfällen und Emissionen. Auch bei Verpackungen prüfen wir kontinuierlich Optimierungspotenziale.

Nachhaltigkeit bedeutet für uns zudem Verantwortung gegenüber Mitarbeitenden, Partnern und kommenden Generationen – kein Trend, sondern eine langfristige Verpflichtung. ■



10 JAHRE GARANTIE

MADE IN GERMANY

„NEU“



Besuchen Sie uns!

Halle 3 - Stand 3B61



fetra®

Transportgeräte

„Kompakt“-Tischwagen



Weitere Infos unter
www.fetra.de

www.fetra.de

ERFAHRUNGEN MIT DER GOEBEL NIETTECHNIK

Eine 1A-Zusammenarbeit

Zuverlässige Partner, die dem Handel mit Beratung und Know-how-Transfer zur Seite stehen, sind gerade in spezialisierten Sortimentsbereichen wichtig. Die Blindniettechnik ist ein solcher Bereich, in dem oftmals vor dem Geschäft die Handelskunden über die Einsatzmöglichkeiten und Vorteile der Technik informiert werden müssen. Die Goebel Group setzt als Spezialist in diesem Produktsegment stark auf den persönlichen Kontakt und Schulungen. Wir wollten von Christian Weigand, Leiter technischer Handel bei der Industriepoint.com GmbH, wissen, wie das in der Praxis funktioniert.

ProfiBörse: Seit wann arbeiten Sie mit der Goebel Group zusammen, wie sind Sie auf die Marke aufmerksam geworden?

Christian Weigand: In diesem Jahr machen wir die ersten fünf Jahre der Zusammenarbeit voll. Ich habe die Marke sozusagen von meinem vorherigen Arbeitgeber, ebenfalls einem Technischen Händler, mitgebracht. Da aber die Entfernung zwischen den beiden Standorten so groß ist, gibt es jetzt kaum Berührungspunkte.

Führen Sie Goebel neben anderen Marken im Produktsegment oder hat Goebel eine exklusive Position?

Wir operieren im Bereich der Blindniettechnik mit einer Zwei-Marken-Strategie und führen neben Goebel noch eine weitere, am Markt etablierte Marke. Wir wollen in diesem spezialisierten Sortimentsbereich einerseits Alternativen für die Kunden bieten, ein breiteres Angebot würde aber andererseits unser Sortiment unnötig ausweiten. Insofern fühlen wir uns mit den beiden Marken gut aufgehoben.

Wurde bei der Aufnahme von Goebel Produkten ins Sortiment denn eine Marke ausgetauscht?

Ja, wir haben eine andere Marke durch Goebel ersetzt, um, wie dargestellt, in dem Segment eine Zwei-Marken-Strategie umsetzen zu können. Den dadurch zunächst eingebüßten Umsatz konnten wir aber schnell wieder generieren, da Goebel viele Produkte schnell zu einem guten Preis anbieten konnte und unsere Kunden die Qualität top fanden.

Welche Zielgruppen bedienen Sie mit den Goebel Produkten insbesondere?

Im Wesentlichen besteht unser Goebel-Sortiment aus der Blindniettechnik mit den Produkten Blindniete, Blindnietmutter sowie den dazugehörigen Nietwerkzeugen. In einzelnen Fällen werden über den Lieferanten auch Blechschrauben und Bohrschrauben bezogen, das aber projektbezogen. Mit den Produkten beliefern wir sowohl die Industrie als das Handwerk. In beiden

Die Industriepoint.com GmbH in Munderkingen versteht sich als Problemlöser und Prozessbegleiter. Das 2011 gegründete Handelshaus beschäftigt aktuell knapp 20 Mitarbeitende und verbindet digitale Services mit persönlicher Beratung und Services. Die Kernkompetenzen liegen in den Bereichen Arbeitskleidung und Veredelung, Werkzeug und Betriebsbedarf, Arbeitsschutz und Erste Hilfe sowie Präsenze und Werbeartikel.



Christian Weigand, Leiter technischer Handel bei der Industriepoint.com GmbH.

Ein wichtiger Baustein in der Strategie ist die intensive Beratung der Kunden, die wir auch mit der Firma Goebel zusammen durchführen. Unser Ansprechpartner bei Goebel steht immer mit Rat und Antworten bereit. Darüber hinaus ist der Hersteller sehr engagiert, spezielle Lösungen für spezifische Aufgabenstellungen bei den Kunden zu finden.

Welche Reaktionen erhalten Sie auf die Goebel Produkte von Ihren Kundinnen und Kunden?

Die überwiegende Mehrheit unserer Kunden zeigt sich äußerst zufrieden, da sowohl attraktive Einsparungen als auch eine hohe Produktperformance gewährleistet sind. Die Firma Goebel verfolgt eine stark kundenorientierte Strategie, was sich insbesondere in der kulantesten Handhabung von Retouren aufgrund von Falschbestellungen sowie bei Reparaturen außerhalb der Gewährleistung widerspiegelt.

Ich konnte einen sehr guten Kunden davon überzeugen, 2024 gemeinsam mit mir an der Eröffnungsfeier der Produktion der Firma Goebel teilzunehmen. Er war begeistert vom Know-how, der Unternehmensphilosophie und dem Miteinander der Mitarbeiter vor Ort.

Der World Riveting Congress 2024, den Goebel am Firmenstandort in Erkrath bei Düsseldorf durchgeführt hat, hat ihn schließlich dazu bewegt, den bisherigen Lieferanten zu wechseln. Seitdem ist unsere Zusam-

menarbeit in diesem Bereich konnten wir auch schon so manches Projekt umsetzen, in dem wir Schrauben oder Kleber durch Niettechnik ersetzen konnten.

Wie war/ist die Reaktion auf die Marke bei Ihren Kundinnen und Kunden: Ist sie bekannt, hat sie ein Image?

Die Marke war in dieser Region zuvor nur schwach vertreten. Entsprechend waren viele Kunden zunächst zurückhaltend. Durch die gemeinsame Strategie, die wir zusammen mit Goebel umgesetzt haben, ist es uns jedoch gelungen, bestehende Strukturen aufzubrechen und die neue Marke erfolgreich zu etablieren.





menarbeit noch enger. Besonders positiv fand er, dass sich sowohl die Mitarbeiter als auch der Geschäftsführer für jeden Kunden Zeit genommen haben. Auch das Schulungsprogramm war für ihn sehr interessant und die Veranstaltung war sehr gelungen.

Wie ist die Zusammenarbeit mit Goebel: Kommunikation, Lieferfähigkeit, Reklamationen, ...?

Die Kommunikation mit meinem Ansprechpartner ist stets angenehm und kundenorientiert.

Die Lieferfähigkeit ist jederzeit zu 100 Prozent gewährleistet. Sollte es in den seltenen Fällen doch einmal zu einer Reklamation kommen, übernimmt mein Ansprechpartner die Abwicklung vollständig und unterstützt mich als Händler umfassend.

Wir als Händler sowie auch unsere Kunden finden die Zusammenarbeit sehr gut und sind glücklich, einen Partner wie Goebel dazu gewonnen zu haben.

Wie beurteilen Sie die Unterstützung durch den Außendienst und/oder technische Berater von Goebel?

Die Unterstützung durch unseren Ansprechpartner Semin Mazlumovski sowie seine technische Beratung sind herausragend. Unsere Kunden fühlen sich vor Ort bestens betreut und in alle Prozesse aktiv eingebunden. Regelmäßige Schulungen zu den Nietwerkzeugen

sowie die Vermittlung seines umfassenden technischen Know-hows sorgen für einen deutlichen Mehrwert für unser Team. Entwicklungen und Anwendungstests werden gemeinsam mit den Kunden direkt durch unseren Goebel Ansprechpartner durchgeführt. Im Anschluss erhalte ich stets ein transparentes Update zu den getroffenen Vereinbarungen mit meinen Kunden.

Besonders hervorzuheben sind die hohe Transparenz, das gegenseitige Vertrauen und die schnelle Umsetzung.

Wie schätzen Sie das Marketing des Lieferanten ein, wäre eine verstärkte Abverkaufsunterstützung wünschenswert?

Es kommt häufiger vor, dass die Firma Goebel bestimmte Aktionen durchführt, wie zuletzt eine sehr attraktive Black-Friday-Aktion, von der sowohl meine Kunden als auch ich profitiert haben. Dabei unterstützt uns die Firma aktiv. Insofern fühlen wir uns auch in diesem Bereich sehr gut aufgehoben. Dazu kommen die Aktivitäten in den Social-Media-Kanälen. So finden sich beispielsweise zu allen Maschinen Erklärvideos, die wir auch in der Beratung gut einsetzen können.

Wie stark nutzen Sie die Schulungsangebote von Goebel?

Die Blindniettechnik hat viele Vorteile – unter anderem auch, dass der benötigte Lagerplatz, wie hier bei Industriepoint.com, überschaubar und damit die Produktverfügbarkeit immer gewährleistet ist. (Fotos: Industriepoint)



Blindniete aus deutscher Herstellung: Diese Mehrbereichs-Blindniete werden von Goebel am Standort Erkrath bei Düsseldorf produziert.

Wie schon beschrieben, werden wir nahezu täglich von unserem Ansprechpartner geschult. Bei Fragen bekommen wir meist schnell telefonisch oder per E-Mail eine Antwort. Schulungen, zum Beispiel zu Nietwerkzeugen, finden oft direkt beim Kunden vor Ort mit mir und unserem Ansprechpartner statt. Dadurch habe ich in den letzten vier Jahren so viel über die Niettechnik dazu gelernt – und das primär durch die starke Zusammenarbeit mit der Firma Goebel.

Darüber hinaus werden Schulungen auch beim Hersteller angeboten, die sich für unsere Mitarbeiter aber auch für gemeinsame Besuche mit Kunden hervorragend eignen. Ich war schon mit zwei Kunden bei Goebel vor Ort, was die Bindung der Kunden an die Marke deutlich verstärkt hat. ■

Milwaukee®

M18 AKKU-SUCHLEUCHTE

PERFEKTE AUSLEUCHTUNG FÜR JEDEN EINSATZ

- ✓ 4.250 Lumen TRUEVIEW™ High-Definition-Beleuchtung
- ✓ Bis zu 12 h Laufzeit mit dem M18™ FORGE™ 12,0-Ah-Akku
- ✓ Strahlweite von bis zu 1.200 Metern
- ✓ Kabellose Fernbedienung zum Drehen, Einstellen & Einschalten der Leuchte



MEHR INFOS
ZUM PRODUKT



milwaukee.tool.de
© MILWAUKEETOOLDACH



Mit neuer ERP-Software Prozesse optimiert: Unternehmenssitz von Hans Bohner aus der Vogelperspektive. (Fotos: Enventa/Hans Bohner)

HANS BOHNER SETZT AUF ENVENTA TRADE ERP

Prozesse optimiert

Der bayerische Eisen- und Sanitärgrößhandel Hans Bohner beschäftigt 110 Mitarbeitende an zwei Standorten. Seit dem 1. Juni 2025 ist die neu eingeführte Unternehmenssoftware Enventa Trade ERP im Einsatz. Das Familienunternehmen, dessen Kundenkreis vor allem im Handwerk zu finden ist, profitiert dadurch von zahlreichen automatisierten Prozessen.

Weil die zukünftige Betreuung durch den Anbieter der seit 2007 verwendeten Warenwirtschaftslösung unsicher erschien, beschloss die Hans Bohner GmbH & Co. KG, aktiv nach einer neuen ERP-Software zu suchen. Zwei Anbieter von im Produktionsverbindungshandel verbreiteten Lösungen durften ihre Produkte am Unternehmenssitz in Oettingen vorstellen. Die Enventa Technical Trade Solutions GmbH und die Unternehmenssoftware Enventa Trade ERP erhielten daraufhin den Zuschlag. Ausschlaggebend dafür waren sowohl die überzeugende Präsentation vor Ort als auch die Empfehlungen von vergleichbaren bayerischen Handelsunternehmen, welche die Lösung bereits erfolgreich einsetzen. Das ERP-Einführungsprojekt bei Hans Bohner startete mit dem Kick-off im November 2023 und mündete am 1. Juni 2025 in den erfolgreichen Live-Start von Enventa Trade ERP.

Auf dem Weg dorthin spielte der Kreis der Key-User aus den verschiedenen Abteilungen des Unternehmens eine sehr produktive Rolle als Ideengeber. So kam es auch zur Entscheidung, mit dem Systemwechsel die

Artikeldatenbank des Unternehmens mit 920.000 Artikeln komplett neu aufzusetzen. Auf diese Weise sollten über Jahrzehnte angesammelte Inkonsistenzen in den Daten eliminiert werden. IT-Leiter Christian Ziegelbauer konnte die Stammdaten der Lieferanten nach und nach mit Hilfe des Werkzeugs X-Mapper von Enventa Trade ERP automatisiert importieren, mit Merkmalen anreichern und in den neuen Artikelstamm übernehmen.

DURCH AUTOMATISIERTE RECHNUNGS-PROZESSE EINEN ARBEITSTAG PRO WOCHE GEWONNEN

Ein großer Vorteil der neuen Lösung ist die Arbeitszeiterparnis durch die Automatisierung von Prozessen, wie etwa der Erstellung von Druckbelegen, wie Packzetteln und Rechnungen, was im alten System nicht möglich war. Wo in der Vergangenheit ein Mitarbeiter in der Faktura täglich bis zu zwei Stunden mit der manuellen Rechnungsfreigabe beschäftigt war, läuft dieser Prozess heute automatisch durch das ERP-System.

Auch bei der Einkaufspreisfindung und der Verkaufsrabattfindung unterstützt die SHK-Branchenausprägung von Enventa Trade ERP die Mitarbeiter. Der Verkauf wird durch die mehrstufige Preiskalkulation mit flexibler Verwaltung individueller Kundenrabatte und spezieller Konditionen umfangreich unterstützt.

Während im Thekenverkauf das Kassenmodul von Enventa Trade ERP im Einsatz ist, wurde im B2B-E-Commerce ein SellSite-Webshop durch eine Schnittstelle angebunden. Der E-Commerce-Umsatz hat bei Hans Bohner in jüngster Zeit kontinuierlich zugenommen. Mit Hilfe einer IDS-Schnittstelle können Handwerker auch direkt aus ihrer Software bestellen. Darüber hinaus nutzen viele Kunden von Hans Bohner den Shop als Katalog und Informationsquelle, etwa für Aufmaßblätter. Ebenfalls im ERP-Projekt eingeführt wurde das revisionssichere Dokumentenmanagementsystem des Enventa-Partners Proxess, das mit einfacher Bedienung und tiefer Integration in Enventa Trade ERP punktet.

BESONDERER SERVICE INTEGRIERT

Eine weitere Anpassung in Enventa bildet ein Alleinstellungsmerkmal ab, welches das Unternehmen Hans Bohner den Kunden in seiner Region bietet. Die Lieferscheine werden im ERP-System schon erstellt, bevor es zum eigentlichen Versand kommt. Die Handwerker können so bei ihrem Händler auch sehr kurzfristig bis 9.00 Uhr morgens telefonisch Ware bestellen. Diese wird bis unmittelbar vor der Abfahrt des LKW noch beigeladen. So bekommen Kunden am gleichen Tag per LKW-Tour zum Beispiel fehlende Pakete mit Schrauben auf die Baustelle geliefert.

Abschließend sagt IT-Leiter Christian Ziegelbauer über das ERP-Projekt seines Unternehmens: „Wir sind jetzt fünf Monate im Live-Betrieb und die Einführung ging relativ problemlos vonstatten. Die Zusammenarbeit im ERP-Projekt verlief sehr konstruktiv. Das Consulting-Team von Enventa Technical Trade Solutions, das uns betreut, war und ist super.“

Für die Zukunft ist bereits eine Erweiterung der Lösung in der Planung: Im Lager sollen mittelfristig Scanner und das Modul VersandLagerScan von Enventa Trade ERP eingeführt werden. ■

Laden von Bewehrungsstahl auf dem Unternehmensgelände in Oettingen.



Wellnessoase in der Badausstellung von Hans Bohner.



FISCHER STARTET AKTION FÜR HANDELSPARTNER „PASSGENAU. FISCHER“

Gemeinsame Volltreffer – im Stadion wie auf der Baustelle

Wenn am 11. Juni der Anpfiff ertönt, schaut die Welt hin: Die Fußball-Weltmeisterschaft begeistert Millionen Menschen und sorgt für bewegende Momente. Präzision, Verlässlichkeit und Teamgeist stehen dann im Mittelpunkt – Werte, die nicht nur auf dem Rasen zählen, sondern auch auf der Baustelle. Fischer bringt mit seiner neuen Aktion für Handelspartner Ballsport und Baustelle zusammen, frei nach dem Motto „Passgenau. fischer.“ Passgenau sind auch die Angebote, welche die Partner ab dem 1. Februar erhalten. Stark nachgefragte Befestigungslösungen sind zu volumenbasierten Aktionskonditionen verfügbar.

Wie im Fußball jeder Pass und jeder Schuss sitzen muss, kommt es auch bei Befestigungen auf höchste Genauigkeit an. Nur präzise geplante und perfekt umgesetzte Lösungen führen zu sicheren, dauerhaften Ergebnissen. Mit innovativen, zuverlässigen Befestigungssystemen sorgt Fischer seit Generationen für echte Volltreffer – auf der Baustelle genauso wie im Team mit seinen Vertriebspartnern. Entsprechend vielseitig und attraktiv ist das Aktionsassortiment: von Kunststoffdübeln und Stahlankern über chemische Befestigungssysteme bis hin zu Schrauben – alles zu volumenbasierten Aktionskonditionen. Mit dabei ist der Universalmörtel Fischer FIS V Plus. Mit seiner Vielzahl an zugelassenen Systemkomponenten deckt der Allrounder alle gängigen Befestigungsvorhaben in Beton, Porenbeton und Mauerwerk sowie zahlreiche Spezialanwendungen ab. Weitere Aktionsbestandteile sind der Fischer FIS VW Plus, der auch bei niedrigen Temperaturen schnell aushärtet und eine große System- und Anwendungsvielfalt bietet, sowie der Montagemörtel FIS VL für Standardanwendungen. Abgerundet wird das Chemie-Angebot mit dem FIS V Zero – der weltweit erste kennzeichnungsfreie Injektionsmörtel gemäß EU-Chemikalienverordnung CLP.

PASSEND VERPACKUNGEN

Ebenfalls im Spiel: die Fischer FAZ II Plus Bolzenanker. Die „Kraftbolzen“ erlauben die Befestigung schwerer Lasten in Beton, Kalksandstein und Stahlfaserbeton – und dies in den Größen M8 bis M24 ohne Bohrlochreinigung. Die bewertete (ETA) Eignung für Dynamikanwendungen und Nutzungsdauer von bis zu 120 Jahren eröffnet weitere Einsatzmöglichkeiten der Anker. Mit dabei sind auch die Fischer DuoLine Dübel mit innovativer Materialkombination, die verschiedene Wirkprinzipien flexibel im Verankerungsgrund aktivieren können und dabei hohe Lastwerte einleiten. Als

Sportgeist in der Befestigungstechnik: Händler und Verarbeiter können zusammen mit Fischer im Rahmen der Passgenau-Aktion Volltreffer landen – im perfekten Zusammenspiel sowohl auf der Baustelle als auch am Point of Sale.

Aktionsbestandteil geboten werden zudem die Fischer Spanplattenschrauben PowerFast II, die durch Montagekomfort und Tragfähigkeit überzeugen – einsetzbar für jegliche Holz-Holz- und Holz-Metall-Verbindungen sowie mit geprüften Lasten in Fischer Kunststoffdübeln.

Enthalten sind die Produkte in beliebten Bundles. Passend zur WM sind handliche SixPacks mit den Injektionsmörteln FIS V Plus, FIS VL und FIS V Zero zu attraktiven Preisen erhältlich. Eine neue Großverpackung mit 24 Kartuschen erweitert das Angebot (FIS V Plus, FIS VW Plus, FIS VL). Zusätzlich sind die Fischer Systainer von Tanos und die Fischer L-Boxx mit DuoLine Dübeln und PowerFast II Schrauben verfügbar. Diese praktischen Aufbewahrungslösungen können modular gestapelt und verbunden werden, sind sehr robust und bieten effizienten Transport. Bekannte Handwerkerkoffer HWK (FIS V Plus) und baustellenfreundliche Eimer für Großprojekte (FAZ II Plus) komplettieren das Angebot.

KOMMUNIKATIONSMATERIAL VIA DOWNLOAD

Flankiert wird die Passgenau-Aktion mit Marketingunterlagen zu den Produkten, die Fischer Handelspartner für ihre Kommunikation nutzen können – einfach



anfragen oder direkt über das myfischer Portal downloaden. „Gemeinsam für Höchstleistung – im Stadion wie auf der Baustelle“ – unter dem Motto feiert Fischer die Werte, die Sport und Handwerk verbinden: Präzision, Verlässlichkeit und das perfekte Zusammenspiel. Denn nicht nur beim Fußball, sondern auch beim Befestigen zählt jedes Detail für perfekte, dauerhaft sichere Ergebnisse ohne Kompromisse. Mit über 75 Jahren Innovationskraft und technologischer Kompetenz sorgt Fischer dafür, dass aus guten Ideen weltmeisterliche Befestigungslösungen werden – immer mit den Wünschen, Anliegen und Projekten der Kundinnen und Kunden im Fokus. Denn egal, ob auf dem Rasen, am Point of Sale oder auf der Baustelle: Nur im Team lassen sich echte Volltreffer erzielen. ■



Top-Aufstellung für die Fußball-Weltmeisterschaft: Im Rahmen der Passgenau-Aktion steigern nachgefragte Fischer Innovationen in den Bereichen Kunststoff, Stahl, Chemie und Schrauben in Verbindung mit Mehrmengen-Staffeln den wirtschaftlichen Erfolg der Fischer Handelspartner und sorgen für Befestigungserfolg auf der Baustelle. Attraktive Aktionsverpackungen schaffen weitere Anreize. (Fotos: Fischer)



Verschafft Durchblick: Höchste Präzision und Kontrolle durch Sicht auf den Prozess. (Fotos: Pferd Tools)



Sorgt für Überraschungsmomente: Das neue Antriebssystem RCK von Pferd.

MIT LEISTUNGS- UND EFFIZIENZVORTEILEN ZU UMSATZPOTENZIALEN

Konsequente Innovationsstrategie

Herausforderungen seien dazu da, ihnen mit Mut, innovativen Ideen und Ausdauer zu begegnen, fasst Dr. Ina Terwey-Scheulen, Director Global Marketing, Product Management & Pferd Tools Academy, die Strategie des internationalen Anbieters von Werkzeugen für die Oberflächenbearbeitung sowie das Trennen und Zerspanen für das kommende Jahr zusammen. Die angekündigten Produktneuheiten von Pferd Tools bringen zahlreiche neue Lösungen, die durch Leistungs- und Effizienzvorteile Umsatzpotenziale eröffnen.

„Eine schwächelnde Ökonomie verändert den Bedarf der Industrie weg von austauschbaren ‚Commodities‘ hin zu modernen und auf den Anwendungsfall optimierten Lösungen, denn nur so können Kosten reduziert und Wirtschaftlichkeit erzielt werden“, so Dr. Ina Terwey-Scheulen. Pferd Tools habe mit dieser Ausrichtung in den zurückliegenden Krisenjahren zahlreichen Unternehmen geholfen, Effizienz zu steigern und erfolgreich zu bleiben. „Im kommenden Jahr werden wir diesen Weg fortsetzen und haben für den Handel innovative Alleinstellungen wie unser Antriebssystem RCK und unsere Schleifscheibe CC-Grind View im Angebot. Auch im Bereich der Automatisierung bieten wir einige neue Lösungen an. Zusätzlich haben wir unser Programm an Vollhartmetallwerkzeugen deutlich erweitert und bieten dem Handel mit der Performance Linie für die ISO M-Bearbeitung attraktive Lösungen für aktuelle Aufgabenstellungen der Industrie.“

DURCHBLICK HAT SICH BEWÄHRT

Mit der Schleifscheibe CC-Grind View hat das Marienfelder Unternehmen offenbar einen echten Treffer im Markt platziert. „Wir erleben mit der CC-Grind View sehr starke Umsatz- und Absatzsteigerungen“, so Terwey-Scheulen. Der Markt habe das Werkzeug sehr gut angenommen. „In der CC-Grind View kombinieren wir die einzigartige CC-Grind-Bauform mit der Idee von Sichtfenstern in der Scheibe. Während des Arbeitens erscheint die Scheibe transparent und die Anwenderinnen und Anwender sehen, was sie tun. Punktgenaues Arbeiten und ein Überwachen des Arbeitsprozesses

war noch nie so einfach“, fasst Ina Terwey-Scheulen zusammen. Das Werkzeug habe viel Aufmerksamkeit erregt und sei auch in den sozialen Medien viral gegangen. „Die Leute begeistern sich dafür und das sehen wir in den Verkaufszahlen.“

MIT EIGENEM ANTRIEB

Auch das Antriebssystem RCK habe sich bereits kurz nach seiner Markteinführung bewährt, berichtet die Direktorin Marketing, Product Management & Pferd Tools Academy. Handelspartner, die gemeinsam mit Pferd Tools früh in die Vermarktung eingestiegen seien, freuten sich über steigende Verkaufszahlen. „Wenn wir das Antriebssystem mit den Anwenderinnen und Anwendern testen, überzeugen unmittelbar der ruhige Lauf, das geringe Gewicht und der stark reduzierte Lärmpegel. Und dann stellen sie fest, dass die konstante Drehzahl ihre Produktivität spürbar steigert, weil

sie zügig und produktiv arbeiten können. Das ist jedes Mal wieder ein ‚Aha-Effekt‘“.

Das Antriebssystem RCK sei 2026 einer der vertrieblischen Schwerpunkte in der Zusammenarbeit mit dem Handel, „vor allem, weil sich durch die Programmweiterungen mit neuen Handstücken weitere Anwendungsgebiete und Branchen erschließen lassen. Nach den Erfahrungen, die wir bislang im Markt haben machen können, sind wir zuversichtlich, dass die Erfolgsgeschichte des Antriebssystems RCK gerade erst begonnen hat.“

ERFOLGSFAKTOR VOLLHARTMETALL-WERKZEUGPROGRAMM

Mit dem Aufbau des VHM-Werkzeugprogramms sei es Pferd Tools gelungen, die Produktionsprozesse seiner Anwenderinnen und Anwender noch ganzheitlicher zu betreuen. „Das war unsere Zielsetzung in Verbindung mit dem Fokus auf Prozessoptimierung, Kostensenkung und/oder Produktivitätssteigerung.“ Mit dem neuen Programm an Vollhartmetallwerkzeugen habe Pferd Tools auch auf gemeinsames Wachstum mit dem Handel gesetzt, so Terwey-Scheulen. „Für unsere Handelspartnerinnen und -partner hat das Programm zusätzliche Umsatzpotenziale geschaffen bei bestehenden, aber auch bei neuen Kundinnen und Kunden.“ Auf dem gemeinsamen Weg der Problemlöser für die Prozessschritte der Oberflächenbearbeitung, des Trennens und des Zerspanens zu werden, sei Pferd Tools durch dieses neue Programm einen großen Schritt vorangekommen, „und das bestätigen uns unsere Kundinnen und Kunden täglich.“

Alle Werkzeuge entstammen den Pferd Tools-Kompetenzzentren in Deutschland, in Italien und der



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

Schweiz und sind allesamt „Made in Europe“. Die Leistungen umfassen von der Werkzeugpräparation, über das Inhouse-Beschichten bis hin zur Schichtnachbehandlung alle Schritte zur Erreichung der bestmöglichen Werkzeuglösung. „Durch ihre mikrometergenauen Toleranzen sowie ihre gleichbleibend hohe Qualität und Produktivität sind unsere Vollhartmetallwerkzeuge schon jetzt entscheidende Erfolgsfaktoren für die Fertigung von morgen“, so Dr. Ina Terwey-Scheulen.

AUTOMATISIERUNGSPROJEKTE NUTZEN

Um konstante Qualität, höhere Produktivität und planbare Taktzeiten erreichen zu können, würden auch im Jahr 2026 weitere produzierende Unternehmen auf Automatisierung setzen, ist sich Ina Terwey-Scheulen sicher. „Auch hier haben wir unsere Leistungen und unser Angebot erweitert und bieten nicht nur werkzeugseitig Lösungen an, sondern helfen den Anwenderinnen und Anwendern bei der Realisierung ihrer Automatisierungsprojekte.“ Die gemeinsame Analyse bestehender robotergestützter Prozesse habe regel-

„Performance. Produktivität. Präzision.“
Das verspricht Pferd Tools bezüglich seines neuen SCT-Programms.

mäßig Optimierungspotenziale aufgezeigt. „In einer Zeit, in der händeringend nach Prozesskostenreduzierungen gesucht wird, bieten sich auch hier für 2026 attraktive, neue Ansätze für zusätzliches Geschäft.“

SCHNELL ZUR IDEALEN LÖSUNG

Der Werkzeughersteller hält zudem ein aktualisiertes Werkzeughandbuch bereit. Auf knapp 900 Seiten finden Anwenderinnen und Anwender über 11.000 Lösungen für die Oberflächenbearbeitung und das Trennen von Materialien, darunter mehr als 400 Neuartikel. Dabei ergänzten sich die angebotenen Werkzeuge und Werkzeugantriebe von Pferd Tools wie gehabt ideal.

„Bei der Neuauflage war uns nicht nur wichtig, dass passende Artikel aufgrund verschiedener Suchmöglichkeiten schnell und einfach gefunden werden können, sondern dass der Informationscharakter - neben kur-



zen Produktinformationen auch tiefergehende multimediale Inhalte zu jedem Einzelartikel des Sortiments zu bieten – im Sinne eines Handbuchs erhalten blieb“, gibt Ina Terwey-Scheulen einen Einblick in das bewährte Konzept. „Digital steht es zum Download auf der Homepage zur Verfügung, die gedruckte Form wird über den Fachhandel bereitgestellt, so dass er unsere Lösungen wirksam an seine Zielgruppen vermitteln kann.“

FOKUSSIERT CHANCEN WAHRNEHMEN

Die Produktneuheiten und Fokusthemen von Pferd Tools für 2026 seien Ausdruck der konsequenten Innovationsstrategie: „Sie verbinden Praxisnutzen, höchste Qualität und wirtschaftliche Vorteile für professionelle Anwenderinnen und Anwender“, so Terwey-Scheulen. Vom spezialisierten Handel bis hin zum industriellen Fertigungsbetrieb eröffne das Angebot attraktive neue Potenziale. Sowohl im klassischen Einsatz als auch in automatisierten Prozessen böten die Lösungen von Pferd Tools Leistungs- und Effizienzvorteile, die es zu nutzen gelte. ■

Für konstante Qualität, höhere Produktivität und planbare Taktzeiten – Automatisierung mit Lösungen von Pferd Tools.



enventa
GROUP

enventa Trade ERP
Die Software
für den PVH

www.enventa-group.com

Scan mich!



INTERNATIONALE EISENWARENMESSE KÖLN

Hohe internationale Beteiligung und neue Formate

Als die weltweit führende Fachmesse vereint die Internationale Eisenwarenmesse vom 3. bis 6. März 2026 erneut die internationale Hartwarenbranche in Köln. Als Plattform für Einkauf, Wissenstransfer und Networking bringt sie die relevanten Akteure aus Industrie, Handel und Beschaffung aus aller Welt zusammen. Dabei setzt die Messe als zentraler Jahresauftakt die Themen und Impulse, an denen sich die Hartwarenbranche künftig orientiert.



Die Veranstaltung bietet eine große Angebotsbreite – von Werkzeugen und Zubehör über Industriebedarf, Befestigungs- und Verbindungstechnik bis hin zu Beschlägen sowie Bau- und Heimwerkerbedarf – und schafft so einen kompakten Überblick über das globale Marktangebot. In den Worten des Veranstalters: „Hier treffen Innovationen auf konkreten Bedarf, neue Produkte auf internationale Beschaffungskanäle und technologische Entwicklungen auf praxisnahen Austausch.“

Erstmals findet die Internationale Eisenwarenmesse 2026 von Dienstag bis Freitag statt. Die neue Tagesfol-

ge orientiert sich stärker an international etablierten Business-Tagen und erleichtert Ausstellern wie Besuchenden die Planung hochwertiger Fach- und Einkaufstermine.

STARKER ANMELDESTAND UNTERSTREICHT INTERNATIONALE AUSRICHTUNG

Ein Blick auf den Anmeldestand zeigt deutlich die breite internationale Beteiligung an der Internationale Eisenwarenmesse 2026: Rund 2.450 Unternehmen aus 53 Ländern haben sich angemeldet. Der Auslandsanteil entspricht 86 Prozent. Die Aussteller-

**SAVE THE DATE:
3 - 6 MARCH 2026**



liste ist online über die offizielle Ausstellersuche abrufbar.

Sebastian Hein, Director der Internationale Eisenwarenmesse Köln, zeigt sich angesichts des aktuellen Stands der Vorbereitungen optimistisch und betont die internationale Zugkraft der Veranstaltung: „Der aktuelle Anmeldestand zeigt, dass die Branche Köln fest einplant. Wir sehen eine breite, internationale Beteiligung und ein Ausstellerfeld, das die gesamte Angebotsvielfalt und Innovationskraft der Hartwarenwelt abbildet. Damit geht die Eisenwarenmesse 2026 als globaler Jahresauftakt und wichtigste Plattform für neue Produkte, Sourcing und persönliche Geschäftsanbahnung an den Start.“

Die enge Ausrichtung an den Bedürfnissen des Marktes spiegelt sich auch in der strategischen Weiterentwicklung der Messe wider: Der Fachbeirat wird mit dem neuen Mitglied Alexander Alberts verstärkt, welcher die Funktion des stellvertretenden Vorsitzenden einnimmt. Die Personalie unterstreicht den Schulterschluss der Messe mit der Branche und den Anspruch, Inhalte und Formate noch konsequenter an internationalen Marktbedarfen und Zukunftsthemen auszurichten.

NEUES LIVE-FORMAT

Mit dem EISENworkshop erweitert die Internationale Eisenwarenmesse 2026 ihr Programm darüber hinaus um ein interaktives Format, das das Handwerk zeitgemäß inszeniert, und stärkt somit ihre Rolle als



Alexander Menges
(Foto: Rhodius)

Alexander Menges, Senior Director Marketing & Product-Management Rhodius Abrasives GmbH

„Menschen kaufen von Menschen – dieser Gedanke prägt unser Unternehmen seit Jahrzehnten. Die Nähe zu Anwendern aus Handwerk, Handel und Industrie ist für uns entscheidend, um praxisnahe, innovative Werkzeuglösungen für das Trennen und Schleifen zu entwickeln. Die Eisenwarenmesse bietet hierfür die ideale Bühne: Sie ermöglicht persönliche Begegnungen, echte Produkterlebnisse und einen direkten Austausch, der weit über digitale Formate hinausgeht.“

Mit großer Spannung blicken wir auf die diesjährige Messe in Köln. Wir erwarten einen intensiven Dialog mit bestehenden Partnern sowie den Kontakt zu neuen Zielgruppen und internationalen Märkten. Unser Ziel ist es, konkrete Mehrwerte aufzuzeigen und gemeinsam neue Geschäftschancen zu entwickeln.

Fachbesucher dürfen sich an unserem Stand auf zahlreiche Neuheiten freuen – darunter besonders präzise Trennscheiben, leistungsstarke Schruppscheiben und trimmbare Lamellenschleifscheiben. Digitale Weiterentwicklungen wie der erweiterte Online-Konfigurator, eine moderne Website, entsprechend allen europäischen regulatorischen Anforderungen, sowie erlebnisorientierte Live-Vorfürhrungen machen unsere Lösungen direkt greifbar. Ergänzt wird dies durch moderne POS-Konzepte, modulare Präsentationssysteme und datenbasierte Services, die unser Leistungsversprechen ‚Simplify your work‘ erlebbar machen.

Für uns ist die Eisenwarenmesse eine zentrale Plattform, um neue Geschäftskontakte zu knüpfen und internationale Märkte strategisch weiterzuentwickeln. Der persönliche Austausch mit Entscheidern und Fachhandelspartnern ist unverzichtbar, um Trends frühzeitig zu erkennen und nachhaltige Beziehungen aufzubauen.“

Martina Hageböling, Head of German Hardware Experts

„Die German Hardware Experts sind 2026 erstmalig mit einem vernetzten Messekonzept auf der Eisenwarenmesse in Köln vertreten: mit einem Gemeinschaftsstand sowie ergänzenden Ständen einzelner Mitglieder.“

Wir haben uns für die Eisenwarenmesse entschieden, weil sie keine reine Produktshow ist, sondern ein etablierter, internationaler Marktplatz, auf dem Hersteller, PVH, internationale Distributoren, Einkaufsverbände und weitere marktgestaltende Akteure auf Entscheidungsebene zusammentreffen. Kaum ein anderes Format bildet diese Branchendichte und internationale Breite ab.

Wir verstehen die Messe nicht als reines Marketingevent, sondern als Plattform zur Markterschließung, Beziehungspflege und konkreten Geschäftsanbahnung. Und da internationale Partner und Distributoren eher Sortimentslogik statt Einzelprodukte suchen, setzen wir bewusst auf einen gemeinsamen, bzw. vernetzten Auftritt. Dass sich einzelne deutsche Hersteller von der Eisenwarenmesse zurückziehen, ist für uns kein Gegenargument, eher Ausdruck veränderter Einzelstrategien.

Unsere Mitglieder erwarten von der Messe neue internationale Kontakte und Geschäftsanbahnungen auf Entscheidungsebene. Gleichzeitig ist sie für uns auch ein wichtiger Ort für den Austausch mit bestehenden Handelspartnern zu Marktanforderungen, Kooperationsmodellen und Anwendungsfeldern.

Für uns ist dieser Messeauftritt Teil einer langfristig angelegten Internationalisierungsstrategie, die Vertriebsreisen, Messebeteiligungen und strukturierte Marketing- und Vertriebsansätze kombiniert. Wir stehen für eine klare Positionierung und den Anspruch, deutsche Produkte international sichtbar und anschlussfähig zu machen.

Das vielleicht stärkste Argument für die Eisenwarenmesse ist Verantwortung. Wenn sich deutsche Hersteller von ihrer eigenen Leitmesse zurückziehen, überlassen sie die Bühne anderen. Made in Germany braucht Präsenz. Nicht nur im Ausland. Unser Auftritt ist daher ein klares Bekenntnis zur Branche, ein Signal an den Handel und ein gemeinsamer Anspruch auf Sichtbarkeit.“



Martina Hageböling,
Head of German Hardware Experts. (Foto: GHE)



Thomas Schläfer (Foto: Wilpu)

Thomas Schläfer, Director Sales Wilh. Putsch GmbH & Co. KG

„Wir werden auch in diesem Jahr als Aussteller an der Kölner Eisenwarenmesse teilnehmen. Auch wenn weitere Branchengrößen der Veranstaltung in diesem Jahr fernbleiben werden, sehen wir diese Veranstaltung nach wie vor als weltweit führende Fachmesse der Werkzeugbranche.“

Wichtig ist für uns der direkte Dialog mit Kunden und potenziellen Partnern zur Erschließung oder dem Ausbau von Vertriebskanälen und Kooperationen, sowie die Möglichkeit, unsere Produkte und -neuheiten aus Eigenfertigung einem internationalen Publikum präsentieren zu können.“



Innovations- und Wissensplattform. In einer stilisierten Werkstatt in der Passage 10/11 demonstrieren reichweitenstarke Profis verschiedener Gewerke live den Einsatz von Werkzeugen, Geräten und Materialien. Die Creators greifen konkrete Fragestellungen aus dem Arbeitsalltag auf und teilen unter Einbindung des Publikums ihr Know-how in Form von praxisnahen Tipps, Tricks und Lifehacks. Der EISENworkshop richtet sich an Anwender, Händler, Produktmanager, Techniker und Einkäufer und bietet einen kompakten Mehrwert aus Weiterbildung, Austausch und Hands-on-Erfahrung. Aussteller können ihre Produkte in realem Anwendungsszenarien integrieren und so zusätzliche Sichtbarkeit in einem aufmerksamkeitsstarken Showcase erzielen.

INTERNATIONALE REICHWEITE WIRD AUSGEBAUT

Um die internationale Businesswirkung der Veranstaltung weiter zu steigern, verfolgt die Internationale Eisenwarenmesse 2026 eine klare strategische Stoßrichtung: die deutliche Steigerung von Internationalität, Reichweite und Besuchsqualität. Kern ist der Ausbau des Hosted Buyer Programms inklusive systematischem Besuchermanagement in sechs Weltregionen, darunter Europa, Asien-Pazifik, Lateinamerika, Nordamerika, Naher Osten und Afrika. Ziel ist die fokussierte Identifikation und persönliche Ansprache von Top-Einkäufern, Handelsketten, Importeuren, OEMs und internationalen Entscheidern.

Ergänzend startet erstmals ein VIP-Akkreditierungsprogramm, das sich gezielt an internationale Entscheidungsträger auf Führungsebene richtet, die für die globale Beschaffung verantwortlich sind – beispielsweise Geschäftsführer, Inhaber, Einkaufsleiter oder Category Manager. VIP-Besucher profitieren von exklusiven Services und einer persönlichen Betreuung, die eine effiziente und komfortable Messeorganisation ermöglichen. ■

Ferdinand Munk, Inhaber und Geschäftsführer der Munk Group

„Bei aller Kritik, die die Eisenwarenmesse zuletzt erfahren hat: Für uns ist sie nach wie vor eine ganz wichtige Plattform für den engen Austausch mit Kunden und vor allem den Fachhandelspartnern der Hartwarenbranche. Das ist der Fokus dieser Messe.

Wir sind ein deutscher Qualitätshersteller und haben Sicherheit made in Germany fest in unserer DNA verankert. Wie sich unser Qualitätsniveau von dem anderer Hersteller aus dem außereuropäischen Ausland abhebt, sieht man nirgends besser als auf der Eisenwarenmesse. Sicherheit kennt bei uns keine Kompromisse, und das zeigen wir ganz bewusst an unserem Stand.“



Hans Stumpf (Foto: HefeLe)

Hans Stumpf, Mitglied der Geschäftsleitung der HefeLe GmbH & Co. KG

„Wenn man keine neuen Lieferanten, speziell aus dem asiatischen Raum sucht, braucht man nicht nach Köln zu fahren. Die Informationen, die früher auf einer Messe transportiert wurden, bekommt man heute viel schneller aus dem Netz.

Auch ist es immer eine Frage der Kosten und Nutzenrechnung. Mit zwei bis drei Mitarbeitern für zwei Tage nach Köln zu fahren, ist richtig teuer geworden (war noch nie billig).“



Michael Adam (Foto: NWS)

Michael Adam, Marketingleiter und Prokurist NWS Germany Produktion W. Nöthen e.K.

„Innovation zum Anfassen – dafür steht die Internationale Eisenwarenmesse in Köln, und in 2026 ist NWS auch wieder live dabei. Für uns ist die Messe weit mehr als ein reiner Verkaufskanal: Sie bietet die einzigartige Gelegenheit, unsere Kunden persönlich zu treffen, Trends frühzeitig zu erkennen und gemeinsam über die Zukunft der Branche zu diskutieren.

Gerade in einer Zeit, in der digitale Kommunikation stark zunimmt, schätzen wir die direkte Begegnung vor Ort. An unserem Stand können Besucherinnen und Besucher unsere Produkte live erleben, Fragen stellen und Ideen

austauschen – Erfahrungen, die online nur schwer zu ersetzen sind.

Mit unserer Teilnahme verfolgen wir klare Ziele: bestehende Kundenbeziehungen vertiefen, neue Partnerschaften aufbauen und unsere neuesten Innovationen vorstellen. Gleichzeitig sammeln wir wertvolle Impulse aus der Branche, die uns helfen, unsere Produkte und Services noch besser an den Bedürfnissen unserer Partner auszurichten.

Wir freuen uns auf spannende Gespräche, praxisnahe Einblicke und inspirierende Begegnungen. Für uns ist die Messe nicht nur eine Plattform zur Präsentation unserer Lösungen, sondern auch ein Ort, um gemeinsam mit Kunden und Partnern die Trends von morgen zu gestalten.“

Stark auf engstem Raum

Wenn die internationale Eisenwarenmesse in Köln ihre Tore öffnet, ist Gesipa als Teil des FWI-Gemeinschaftsstands vertreten. In Halle 10.1 am Stand F020 G029 präsentiert das Unternehmen Lösungen aus der Blindniettechnik. Im Mittelpunkt steht die Vorstellung des neuen, akkubetriebenen Blindnietmutter-Setzgeräts FireBirdie, das speziell für mobile Montagesituationen entwickelt wurde.

Auf dem Messestand können sich Besucherinnen und Besucher direkt vom Handling und den Anwendungsmöglichkeiten überzeugen. „Wir freuen uns darauf, den FireBirdie auf der Eisenwarenmesse zu präsentieren,“ erklärt Andrea Lawitschka, Marketingleiterin bei Gesipa. „Die Messe bietet uns die Möglichkeit, direkt mit Anwenderinnen und Anwendern ins Gespräch zu kommen, Anforderungen aus unterschiedlichen Branchen aufzunehmen und Rückmeldungen zum neuen Gerät unter praxisnahen Vorführbedingungen einzuholen. Gerade dieser unmittelbare Austausch ist für die Weiterentwicklung unserer Lösungen besonders wertvoll.“

Bei Gesipa steht die Vorstellung des neuen, akkubetriebenen Blindnietmutter-Setzgeräts FireBirdie, das speziell für mobile Montagesituationen entwickelt wurde, im Mittelpunkt der Präsentation auf der Eisenwarenmesse. (Foto: Gesipa)



Ferdinand Munk
(Foto: Munk Group)

Geschäftsleitung Bedrunka+Hirth

„Bedrunka+Hirth wird bei der Internationalen Eisenwarenmesse 2026 in Köln nicht als Aussteller vertreten sein. Die Entscheidung ist Teil einer strategischen Schwerpunktsetzung: Statt eines klassischen Messeauftritts fokussiert sich das Unternehmen im laufenden Jahr auf eine noch gezieltere Kundenbetreuung, konkrete Projektarbeit und passgenaue Kommunikationsformate entlang der Wertschöpfungskette im Handel.“

Auch die Entwicklung der Messe selbst fließt in die Abwägung ein: In den vergangenen Ausgaben waren sowohl die Besucherzahlen als auch die Anzahl der Aussteller rückläufig. Vor diesem Hintergrund setzt Bedrunka+Hirth verstärkt auf Formate, die einen direkten und messbaren Mehrwert in der Zusammenarbeit mit Handelspartnern bieten.

Für uns steht 2026 im Zeichen der individuellen Beratung und der direkten Zusammenarbeit mit unseren Partnern“, erklärt Bedrunka+Hirth. „Gerade bei erklärungsbedürftigen Lösungen und Sortimentskonzepten sind persönliche Gespräche vor Ort, praxisnahe Planungen und kurzfristige Abstimmungen oft effektiver als ein Messeformat.“

Bedrunka+Hirth setzt deshalb verstärkt auf den persönlichen Austausch über den Außendienst, individuelle Präsentationen beim Kunden, digitale Formate sowie zielgerichtete Kampagnen – abgestimmt auf die jeweiligen Anforderungen in Handel und Industrie. Zusätzlich werden neue Produkte und Lösungen in den Bereichen Betriebseinrichtung, Lager- und Werkstattausstattung sowie Ergonomie über eigene Kanäle und im direkten Dialog vorgestellt.

Gleichzeitig bleibt das Unternehmen auf ausgewählten Leitmesen präsent: Bedrunka+Hirth wird 2026 auf der LogiMAT, der Intertool sowie der AMB als Aussteller vertreten sein. Darüber hinaus sind mehrere Händlermessen sowie Branchentreffen in Zusammenarbeit mit Verbänden fest eingeplant, um den direkten Dialog mit Handel und Industrie weiterhin aktiv zu gestalten.

Die Eisenwarenmesse bleibt für Bedrunka+Hirth ein wichtiger Impulsgeber der Branche. Auch ohne Ausstellerstand wird das Unternehmen die Entwicklungen im Markt aufmerksam verfolgen und den Austausch mit Partnern weiter pflegen.“

Daniel Gasperi, Vertriebs- und Marketingleitung Picard GmbH

„Die Internationale Eisenwarenmesse in Köln ist nach wie vor ein zentraler Mosaikstein unserer Vertriebsaktivitäten. Hier treffen wir unsere internationalen Vertriebspartner ebenso wie neue Kontakte, die mit uns zusammenarbeiten wollen. Sie ist nach wie vor die zentrale Veranstaltung des Netzes von Eisenwarenmessen mit der größten internationalen Ausstrahlung.“

Deshalb bedauern wir es ausgesprochen, dass sich weitere namhafte Marken von der Veranstaltung zurückgezogen haben, denn die für uns im Kommunikationsmix notwendige Wahrnehmung der Internationalen Eisenwarenmesse sinkt dadurch. Können wir durch Überzeugungsarbeit unsere bestehenden Kontakte noch nach Köln ziehen, steht aber zu befürchten, dass das Potenzial neuer Kontakte abnimmt.

Dabei bietet uns der Standort Köln einmalige Möglichkeiten, die globalen Kontakte sozusagen in einem Heimspiel zu empfangen. Auch wenn das Made in Germany international weiterhin als ein wichtiges Verkaufsargument wertgeschätzt wird, ist die einstige Leistungsschau der deutschen Handwerkzeugindustrie durch die Abstinenz zahlreicher Marken auch in diesem Segment nicht mehr so eindrucksvoll.

Selbstverständlich nutzen wir die Veranstaltung, um den Besucherinnen und Besuchern unsere Neuheiten und Sortimentserweiterungen zu präsentieren und sie über unsere weitere Strategie zu informieren. Auch wenn wir überzeugt sind, damit einen nachhaltigen Eindruck zu hinterlassen, wird dieser natürlich ein für uns positiver, insgesamt aber partieller Eindruck sein.

Wir gehen trotzdem – und auch ein wenig gerade deshalb – mit positiven Erwartungen und einem gut gefüllten Terminbuch nach Köln und freuen uns auf viele interessante und zukunftsorientierte Gespräche.“



Daniel Gasperi (Foto: Picard)

Olaf Lingnau, Geschäftsführer Blumenbecker Industriebedarf GmbH

„Ich werde die Internationale Eisenwarenmesse besuchen und wir haben für den Freitag auch wieder die Teilnahme an der Azubi Rallye unter der Organisation des ZHH geplant.“

Ich finde es schade, dass einige relevante PVH-Aussteller und Schwergewichte derzeit der Messe den Rücken zugewandt haben. Es ist die einzige Plattform, auf der wir alle relevanten Lieferanten des PVH unter einem Dach vereinen können und den Wissenstransfer in Bezug auf Neuheiten für viele Mitarbeiter auf den Weg bringen. Dies gilt es wieder zu beleben und hier sind interessante Konzepte unter Einbezug der aktuellen Markttrends und darüberhinausgehende Netzwerke gefragt.

Ich kann mir da einige Kooperationen vorstellen, die die Messe wieder aufladen und dann auch spannend machen. Insgesamt ist die Messeplanung ja sehr zufrieden mit der Belegung. Wir müssen halt auch die etablierten Player dort halten bzw. zurückbringen.

Individuelle Einzelveranstaltungen der Hersteller halte ich für nicht zielführend und im großen Rahmen mit Blick auf den erheblichen zeitlichen Mehraufwand für nicht durchführbar.

Die Gefahr der Entfremdung und vor allem des ausbleibenden Know-how-Transfers auf der Arbeitsebene halte ich für relevant.“



Olaf Lingnau (Foto: Blumenbecker)

Das Skalpell für Sandwichpaneele

Panel Cutter
TruTool TPC 165



Präzise, schnell und funkenfrei – unser Panel Cutter liefert passgenaue Schnittkanten, reduziert Nacharbeit und sorgt für sichere Baustellen. Robuste Profi-Qualität, einfache Bedienung und schneller Service machen ihn zur Investition, die sich rasch amortisiert. Vereinbaren Sie gleich jetzt eine kostenlose Vorführung direkt auf der Baustelle:

www.trumpf.info/f6ihmy



Neuheiten auf der Internationalen Eisenwarenmesse



Pink wächst

Was der einen oder dem anderen zunächst wie eine Laune vorgekommen sein mag, hat eine stetig wachsende Anhängerschaft gefunden: die Pink Edition von Picard. Der Spezialist für Schlagwerkzeuge baut diese Edition jetzt mit weiteren Hammermodellen aus. Schlosserhammer und Fäustel gesellen sich zum bereits erfolgreichen Latthammer mit pinkem Griff. Und die Farbe ist hier mehr als ein Statement.

Wie beim ersten Produkt der Pink Edition, dem Latthammer, erhalten die beiden Neuen in der Edition, der Schlosserhammer und der Fäustel, ihre besondere Anziehungskraft durch den intensiven Kontrast von pinkem Griff und schwarzem Stiel und Hammerkopf. Der ebenfalls in Pink ausgeführte Schutzring am Übergang von Stiel und Hammerkopf setzt in dieser Kombination beim Feinstahl und Latthammer einen weiteren pointierten Akzent.

Die markante Farbe erfüllt im turbulenten Werkstatt- und Baustellenalltag gleich drei praktische Vorteile. Zum einen wird die Funktionalität des Werkzeugs gesteigert: Es ist in jeder Situation schnell ausfindig zu machen und schnell zur Hand. Der zweite Faktor: die Sicherheit. Das auffällige Pink hat Signalwirkung, wenn der Hammer einmal auf dem Boden abgelegt oder auf einem zu transportierenden Werkstück vergessen wurde. Und drittens ist das Pink ein klares Bekenntnis zu einem Qualitätswerkzeug aus deutscher Produktion.

Denn Qualität haben die Hämmer der Pink Edition von Picard zu bieten: Durch die schwarze Pulverlackierung sind die Werkzeuge extrem korrosionsgeschützt. Schlosserhammer und Fäustel werden ebenso wie der Latthammer aus legiertem Picard-Spezialstahl geschmiedet, sorgfältig gehärtet und angelassen. In der Hammerproduktion in Wuppertal-Cronenberg werden Bahn und Finne des Hammerkopfes geschliffen und die Kanten sauber gebrochen. Der 1-Komponenten-Kunststoffgriff auf dem C45-Stahlrohrstiel ist nach ergonomischen Gesichtspunkten geformt und sorgt für einen sicheren und ermüdungsfreien Halt der Werkzeuge in der Hand. Der Stahlrohrstiel sorgt für eine hohe Stabilität auch bei Hebelarbeiten, bietet gleichzeitig aber eine spürbare Gewichtsreduzierung gegenüber Ganzstahlstielen. Pink macht eben keine Kompromisse, weder bei der Auffälligkeit noch bei der Qualität.

Picard erweitert die Pink Edition um einen Schlosserhammer und einen Fäustel. (Foto: Picard)

60 Jahre Kabelmesser

Ein Meilenstein der Elektroinstallation feiert Geburtstag: Seit 60 Jahren erleichtert das von Jokari erfundene Kabelmesser die Arbeit in Handwerk und Industrie. Den Auftakt des Jubiläumsjahres bilden die Eisenwarenmesse in Köln (3. bis 6. März 2026) sowie die Light + Building in Frankfurt (8. bis 13. März 2026) mit tollen Jubiläumsaktionen.

Den Grundstein legte Jokari-Firmengründer und Elektromeister Josef Krampe, der 1966 das Jokari-Messer entwickelte und sich dann patentieren ließ. Seine Erfindung revolutionierte das zuvor mühsame Abisolieren von Kabeln und hat die Branche nachhaltig verändert. „Die geniale Grundidee hat sich bis heute millionenfach bewährt. Elektriker rund um den Globus arbeiten täglich sicher und effizient mit einem Kabelmesser. Dies möchten wir gebührend feiern und laden alle herzlich zum Mitfeiern ein“, erklärt Geschäftsführer Frank J. Goebels.

Jokari lädt Besucherinnen und Besucher der Eisenwarenmesse (Halle 10.1, Stand H-010-J011) sowie der Light + Building (Halle 12, Stand E90) auf seinen Messestand ein, um das Jubiläum gebührend zu feiern. Um Danke zu sagen, hat Jokari ein besonderes Jubiläums-Paket geschnürt: „Wir möchten 60 Jahre Kabelmesser gerne mit allen feiern und uns bedanken. Jokari ist zum Branchenbegriff für Abisolierwerkzeuge geworden. Das Jubiläum nutzen wir bewusst, um unseren treuen Anwendern etwas zurückzugeben“, so Goebels. „Deshalb liefern wir unser beliebtes Kabelmesser System 4-70 im Jubiläumsjahr als Geschenk-Set mit einer kostenlosen Zugabe des Entmantelers Coaxi No. 1 aus und zwar

in der gleichen Stückzahl, in der wir dieses Produkt im vergangenen Jahr verkauft haben. Auf der Light + Building werden wir außerdem eine Gewinnspielaktion machen, bei der Messebesucher bei uns auf dem Messestand teilnehmen und eines von 60 Jubiläum-Sets gewinnen können. Eine Teilnahme lohnt sich!“

Auch digital wird das Jubiläum groß gefeiert: Mehrere bekannte Content Creators begleiten die Aktionen auf ihren Social-Media-Kanälen und laden ihre Community zu exklusiven Treffen direkt auf dem Jokari Messestand ein.



Das heutige moderne Sicherheits-Kabelmesser von Jokari Kabelmesser System 4-70 erfüllt alle Anforderungen eines modernen Profis in Sachen Abisolierung und Entmantelung von Kabeln und Leitungen.

(Foto: Jokari)



Neue Maßstäbe beim Trennen von Armierungsstahl

Mit dem Rebar Breaker SDS-max präsentiert Heller auf der Internationale Eisenwarenmesse eine echte Innovation für eine der anspruchsvollsten Aufgaben auf der Baustelle: das sichere und schnelle Durchtrennen von Armierungsstahl. Hellers Rebar Breaker SDS-max ist bis zu sechs mal schneller, extrem robust und deutlich langlebiger sowie effizienter als herkömmliche Lösungen.

Dabei bleibt der Arbeitsablauf bewusst einfach und praxisnah: Bohren bis zur Armierung, Werkzeugwechsel, Armierung durchtrennen, weiter bohren. Das Ergebnis überzeugt auf ganzer Linie: mehr Produktivität, kürzere Bauzeiten und wirtschaftlichere Prozesse auf der Baustelle.

Der neue Rebar Breaker SDS-max. (Foto: Heller Tools)

Upgrade für das Bürsten-Sortiment von Rhodius

Mit einem komplett überarbeiteten Sortiment der Technischen Bürsten setzt Rhodius Abrasives, Hersteller hochwertiger Werkzeuge für das Trennen, Schleifen und die Oberflächenbearbeitung, einen neuen Standard. Neben der Produktqualität wurde auch die Produktkommunikation und das Verpackungskonzept grundlegend überarbeitet. Immer im Mittelpunkt: die größtmögliche Zufriedenheit der Anwenderinnen und Anwender.

Technische Bürsten sind bei Profis als effiziente Werkzeuge insbesondere beim Reinigen von Oberflächen, Nähten oder Kanten seit vielen Jahren etabliert. Die große Vielfalt von Rund- oder Topfbürsten, Kegel- oder Pinselbürsten passt sich unterschiedlichsten Einsatzbereichen ebenso an, wie unterschiedlichen Antrieben, auf denen die Bürsten eingesetzt werden können – in der manuellen Bearbeitung vom Winkelschleifer über die Bohrmaschine bis zum Geradschleifer.

Die immer weitere Differenzierung zum einen, spürbare Veränderungen der Marktsituation zum anderen haben Rhodius Abrasives veranlasst, das Sortiment der Technischen Bürsten grundlegend zu überarbeiten. Innerhalb eines Jahres ist eine neue Sortimentsstruktur entstanden, die auf einem höheren Qualitätsniveau der Produkte, einem fokussiert gestrafften Angebot und einer intensivierten Produktkommunikation basiert. Gleichzeitig wurde das Verpackungskonzept des Produktsegmentes bereits jetzt auf zukünftige Anforderungen hin ausgerichtet.

Die Produkte des Bürstensortimentes von Rhodius zeichnen sich durch technische Verbesserungen aus. Dazu gehört beispielsweise die längere Lebensdauer, die durch eine Erhöhung der Drahtzöpfe der Bürsten und die Verwendung hochwertiger Ausgangsmaterialien erzielt wird. Für die Erhöhung der Ergonomie wurden beispielsweise die Griffformen der Handbürsten modifiziert und das Design angepasst. Das Ergebnis ist ein Sortiment hocheffizienter und funktionaler Technischer Bürsten auf Premiumniveau.

Parallel wurden intensive Marktanalysen durchgeführt, so dass die Sortimentsstruktur auf die konkreten Anwenderbedürfnisse ausgerichtet und vertriebseffektiv aufgebaut werden konnte. „Es ist uns gelungen, ein effizienteres und anwenderorientiertes Sortiment aufzubauen, das auch dem Handel zahlreiche

Vorteile liefert“, bringt es die projektverantwortliche Senior Produktmanagerin Anja Schüle auf den Punkt.

Einen wichtigen Aspekt der Neukonzeption des Bürstensortimentes nimmt die komplette Neuentwicklung der Verpackungen ein. Dabei setzt Rhodius bereits jetzt gesetzliche Vorgaben um, die Mitte des Jahres mit der neuen Verpackungsverordnung (PPWR) in Kraft treten. So schreibt die Verordnung beispielsweise vor, dass Verpackungen für das Recycling ausgelegt und entsprechend designet sind sowie das Verpackungsmaterial eine Recyclingquote von mindestens 70 Prozent inklusive Kennzeichnung des Materials aufweist. Darüber hinaus ist die Verpackung so weit wie möglich zu reduzieren und eine Verkaufseinheit aus Produkt und Verpackung zu bilden. Während die Recyclingfähigkeit durch die Verpackungsgestaltung und die Recyclingquote des Materials bereits im August 2026 realisiert sein müssen, werden weitere Anforderungen der Verpackungsverordnung wie die Integration des sogenannten Triman-Logos sukzessive bis zum Jahr 2030 zu verbindlichen Vorschriften.

Der neu entwickelte Produktfinder gibt jetzt zum spezifischen Produkt in der Verpackung alle wichtigen Informationen auf übersichtliche Art wieder, so dass sich Einsatzbereiche, zu verwendende Antriebe oder spezifische Sicherheitsvorgaben direkt erkennen lassen. „Durch die neuen Verpackungen konnten wir zwei Aspekte optimal zusammenführen“, erklärt Produktmanagerin Anja Schüle: „Die Informationsleistung der Verpackungen konnte deutlich erhöht und so die Beratung vereinfacht werden. Für die Anwenderinnen und Anwender bringt die produktspezifische Information direkte Vorteile, ebenso wie die einfache Recyclebarkeit der Verpackungen – und nicht zu vergessen die verbesserte Qualität der Produkte.“

Einmal mehr positioniert sich Rhodius Abrasives mit dem neuen Konzept bei den Technischen Bürsten als Vorreiter der Branche und gibt damit dem Handel ebenso wie den Anwenderinnen und Anwendern die Sicherheit, immer das richtige Produkt zu erhalten.



Einen wichtigen Aspekt der Neukonzeption des Bürstensortimentes nimmt bei Rhodius die komplette Neuentwicklung der Verpackungen ein. (Foto: Rhodius)

LOGIMAT 2026, 24. BIS 26. MÄRZ, STUTTGART

Entscheidende Einblicke

Auf der Logimat 2026, Internationale Fachmesse für Intralogistik-Lösungen und Prozessmanagement, präsentieren Aussteller aus allen Branchensegmenten der Intralogistik ihr aktuelles Produkt- und Lösungsangebot für effiziente Prozesse im Warehousing. Neben den jüngsten State-of-the-art-Lösungen werden Produktpremieren im dreistelligen Bereich erwartet.

Mit zahlreichen Neuerungen bei den ausgestellten Produktentwicklungen und im Rahmenprogramm öffnet in wenigen Wochen unter dem Motto „Passion for Details – Discover the Difference“ die Logimat 2026 wieder die Tore zum Stuttgarter Messegelände. Vom 24. bis 26. März präsentieren mehr als 1.600 internationale Aussteller aus mehr als 40 Ländern und allen Bereichen der Intralogistik ihre Innovationen, Neuentwicklungen und die aktuellen State-of-the-art-Lösungen für effiziente, nachhaltige Prozesse in der Intralogistik. Damit sind die zehn Hallen und der gesamte Eingangsbereich Ost des Messegeländes mit insgesamt mehr als 120.000 Quadratmetern Ausstellungsfläche erneut komplett ausgebucht.

„Die einzigartige Mischung aus wichtigen Technologie- und innovativen Produktentwicklungen sowie Networking und informativem Rahmenprogramm auf Kongressniveau macht die Logimat auch 2026 zum unabdingbaren Messe-Event für Fast Mover“, erklärt Logimat-Messeleiter Michael Ruchty vom Münchener Veranstalter Euroexpo Messe- und Kongress-GmbH.


ABB.: EUROEXPO

„Wer die Intralogistik zukunftsfähig ausrichten oder entsprechend modernisieren will, sollte sich an den drei Messtagen in Stuttgart inspirieren lassen.“ Dem Messemotto folgend rückt dabei eine Vielzahl der Aussteller die oft unscheinbaren Details intelligenter Lösungen in den Fokus und erschließt den Fachbesuchern damit neue Sichtweisen für zukunftsfähige Investitionen. „Geprägt durch die andauernden Megatrends Automatisierung, Digitalisierung und Nachhaltigkeit sowie dem Fach- und Arbeitskräftemangel stehen bei den Exponaten in nahezu allen Ausstellungsbereichen überdies Flexibilität, Skalierbarkeit, die Einbindung Künstlicher Intelligenz (KI) und Robo-

ter-basierte Lösungen im Vordergrund“, fasst Messeleiter Ruchty zusammen.

Zur optimalen Orientierung der Fachbesucher folgt die Hallenbelegung der traditionell klaren Zuordnung nach Branchensegmenten. „Über alle Ausstellungsbereiche hinweg werden wir auf der Logimat 2026 absehbar wieder Welt- und Europapremieren im dreistelligen Bereich sehen können“, resümiert Messeleiter Ruchty. „Ergänzt von einem Rahmenprogramm auf Kongressniveau mit 25 hochkarätig besetzten Expert Forums erstmals auf zwei Forenflächen, ‘Exhibitor Insights’ der Logimat-Aussteller, dem neuen Retrofit-Anwenderforum ‘Smart Maintenance’, dem Logimat CarrierDay, den bewährten Live-Events zu den Themen AutoID-Technologien (Tracking & Tracing Theatre) und Ladungssicherung sowie dem Anwenderforum ‘Mobile Robotik’ ein einzigartiges Messeangebot. Unter den herausfordernden Rahmenbedingungen für manche Branchen bietet die Logimat damit als optimale Präsentationsplattform und Branchenbarometer entscheidende Einblicke in aktuelle Trends und zukunftsfähige Lösungen.“ ■

Neue digitale Lösungen bei Meta

In diesem Jahr wird die Logimat den Startschuss für das neue Kundenportal und den neuen Regalplaner bei Meta geben - diese digitalen Lösungen werden zum ersten Mal auf der Stuttgarter Messe präsentiert. Mit diesen neuen webbasierten Systemen hebt Meta die Zusammenarbeit mit den Kunden auf ein neues digita-

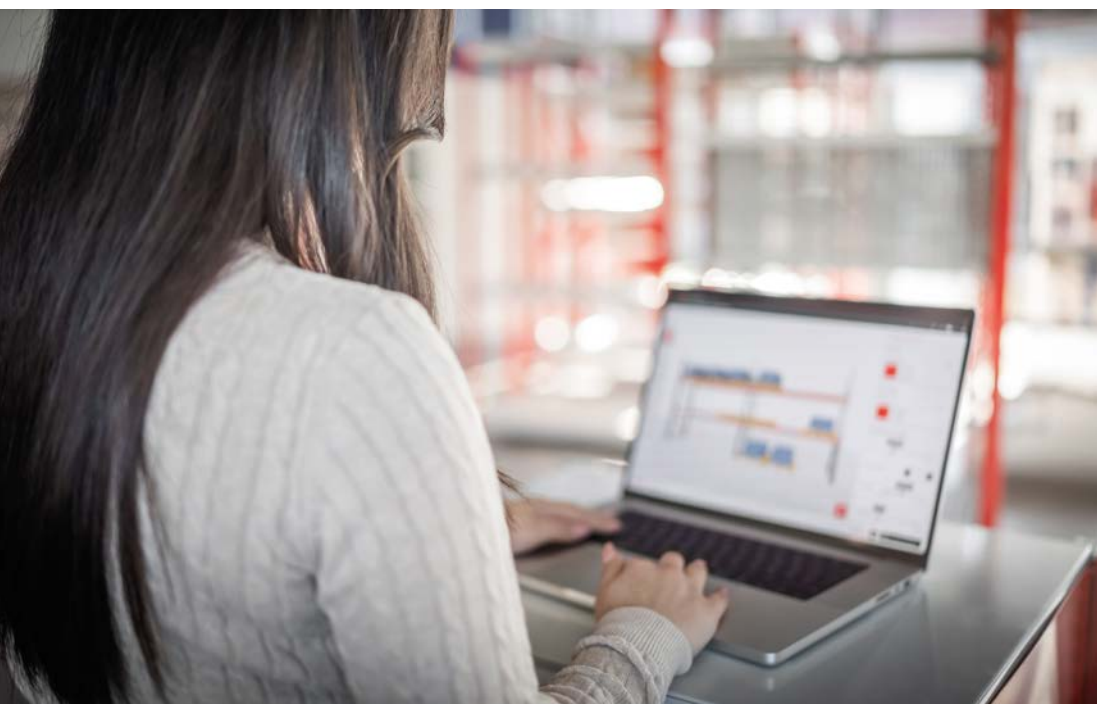
les Level. Das Kundenportal ist der neue digitale Anlaufpunkt und die zentrale Plattform für alle Kunden. Der intuitive Regalplaner überzeugt dabei mit erweiterten Planungs- und Konfigurationsmöglichkeiten. Die Besucher und Kunden können also gespannt auf die Präsentation der neuen Funktionen sein.

Unter dem Namen Meta-ILS (ILS = Innovative Logistic Solutions) bietet Meta individuelle Kundenlösungen für komplexe Aufgaben im Bereich der Lagerauto-

matisierung mit Fördertechnik an. Die weltweiten Kunden profitieren nachhaltig von effizienter Fördertechnik in Verbindung mit der hochwertigen Lagertechnik. Auf der Logimat beraten die Meta-Fachberater über die Lösungsmöglichkeiten und zeigen gerne die bereits umgesetzten internationalen Fördertechnikprojekte.

Auf über 130 m² präsentiert der Qualitätsanbieter für Lagertechnik den Besucherinnen und Besuchern in der Halle 1 – Stand H01 und H05 die umfangreiche Meta-Welt im neuen Layout. Das Team des Lagertechnikexperten steht gerne für Fragen zu den Neuheiten und den bewährten Lösungen zur Verfügung – wie z.B. Lagertechnik, Stahlbau, Betriebseinrichtungen und den umfangreichen Serviceleistungen wie Regalinspektionen.

Erste Präsentation auf der Logimat:
Das neue Meta Kundenportal und der neue Meta Regalplaner. (Foto: Meta)

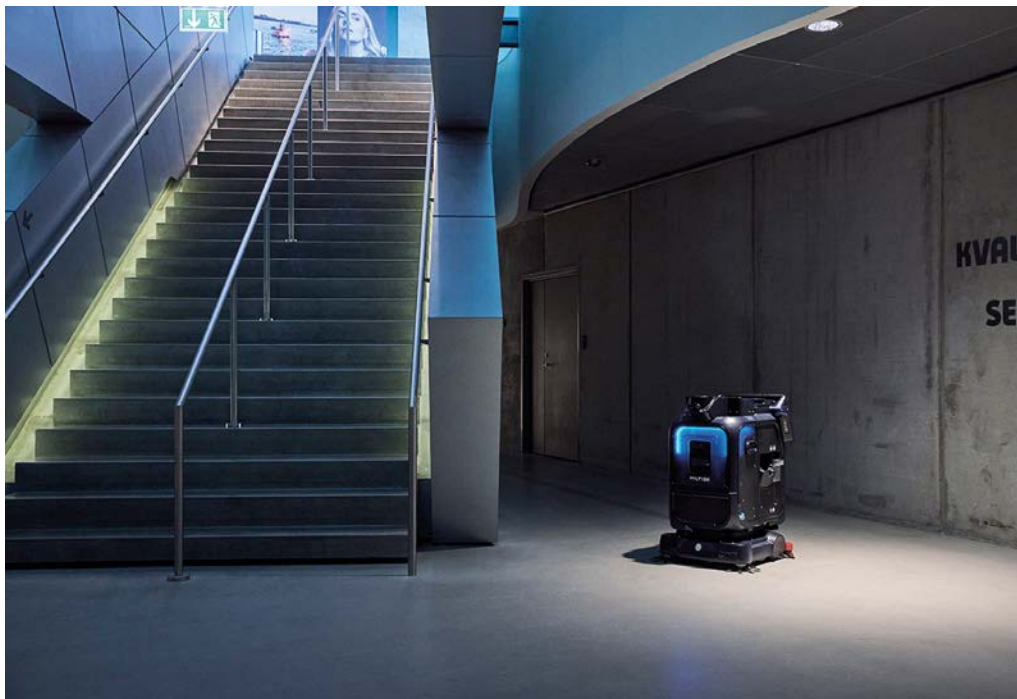


Intelligente Reinigungstechnik für jeden Bereich der Intralogistik

Die Intralogistikbranche sieht sich zunehmend mit neuen Herausforderungen konfrontiert, die auch die Reinigung von Lager-, Umschlags- und Verkehrsflächen betreffen. Neben kurzen Lieferzeiten und Prozesssicherheit hat hohe Flexibilität oberste Priorität. Als Anbieter professioneller Reinigungstechnik präsentiert Nilfisk auf der Logimat 2026 in Halle 10, Stand 10F71 intelligente Lösungen, mit denen Betriebe Feinstaub, Grobschmutz, Metallspäne und hartnäckige Verunreinigungen zuverlässig beseitigen und zugleich strenge Hygienevorgaben wirtschaftlich erfüllen können. Ein besonderer Fokus liegt auf modernsten Robotik-Maschinen sowie auf dem neuen Industriesauger OIL230.

Der kompakte und robuste Industriesauger OIL230 ist der Neuzugang in der Nilfisk Familie und prädestiniert für die effiziente Entfernung von Spänen und Kühlschmierstoffen. Dabei sorgt die Kombination aus cleverem Prozessdesign, kompakter Bauweise und hoher Bedienfreundlichkeit selbst bei anspruchsvollen Dauereinsätzen für reibungslose Abläufe. Über die ergonomische Entleerungspistole werden Aufnahme und Entleerung des Saugguts in einem einzigen Arbeitsschritt realisiert, sodass ein komfortabler Ein-Mann-Betrieb möglich ist. Im Anschluss erfolgen Ölrückgewinnung und Spanabscheidung ohne Unterbrechung. Auf kleinstem Raum fühlt sich auch der batteriebetriebene Industriesauger VHB120 wohl und spielt seine Stärken in schwer zugänglichen oder stark frequentierten Logistikzonen aus. Dank seiner kompakten Bauweise und einer großen Auswahl an Zubehör ist der Sauger vielseitig einsetzbar.

Autonome Scheuersaugmaschinen sind in hochfrequentierten Bereichen auf Lager- und Logistikflächen zu unverzichtbaren Helfern geworden. Sie sorgen für effiziente Abläufe in der Bodennassreinigung und reduzieren die körperlichen Belastungen sowie die Infektionsrisiken des Personals. Mit der SC25 hat Nilfisk hier einen neuen autonomen Roboter im Portfolio, der mühelos jeden Reinigungspfad lernt und sich zuverlässig an neue Umgebungen anpasst. Die SC25 überzeugt mit ihrer hohen Wendigkeit und Produktivität insbesondere auf klei-



Mit der SC25 hat Nilfisk hier einen neuen autonomen Roboter im Portfolio, der mühelos jeden Reinigungspfad lernt und sich zuverlässig an neue Umgebungen anpasst. (Foto: Nilfisk)

neren, verwinkelten Flächen zwischen 300 und 2.000 Quadratmetern. Dort reinigt die autonome Scheuersaugmaschine bis zu 1.500 Quadratmeter pro Stunde vollkommen selbstständig und liefert dank zylindrischer Bürstentechnologie eine gründliche und zuverlässige Reinigungsleistung.

Auf der LogiMat steht zudem die wirtschaftliche Präzisionsnassreinigung schwer zugänglicher Bereiche (z. B. Sanitäranlagen) im Fokus. Deshalb haben die Reinigungsspezialisten von Nilfisk auch die neue Mikro-Scheuersaugmaschine Nilfisk Dryft im Gepäck. Die Neuentwicklung eignet sich unter anderem für die Anwendung in kleinen gefliesten Lagerräumen und bei der hygienischen Zwischenreinigung.

Intralogistik im Fokus

Auf der Logimat zeigt sich die Fetra Fechtel Transportgeräte GmbH erneut mit einem starken Auftritt. In Halle 3, Stand 3B61, wird der Hersteller hochwertiger Transportgeräte ein breites Spektrum an Produkten präsentieren, welche Effizienz und praxisnahe Lösungen moderner Intralogistik in den Vordergrund stellen. Zu den Highlights am Fetra Stand zählen unter anderem die neuen kompakten Tischwagen „Basic“, welche für moderne, oft platzkritische Arbeitsumgebungen geschaffen wurden. Durch das moderne Design sind die Tischwagen ebenso im Büro bis hin zur Gastronomie einsetzbar. Im Messegepäck befinden sich außerdem neue MultiVario-Tischwagen in weiteren Größendimensionen.

Auch dabei sind die neuen routenzugfähigen Etagen- sowie Paketwagen auf dem Fetra Stand. Mit bis zu fünf Wagen lassen sich diese als Routenzug verfahren und tragen somit wesentlich zur Optimierung innerbetrieblicher Transportprozesse bei. Die selbstsichernde Deichsel springt mittels Gasdruckfeder automatisch in die vertikale Ruhestellung zurück und kann auf der Messe getestet werden.

Ebenfalls im Messegepäck sind ein Komplettdesign des verzinkten Kommissionierwagens, ein Rollpult und das bewährte Paletten-Fahrgestell mit praktischem Einklink-Rohrschiebebügel.

Zu den Produkthighlights, die Fetra auf der Logimat präsentiert, zählen unter anderem die routenzugfähigen Etagen- und Paketwagen. Mit bis zu fünf Wagen lassen sich diese als Routenzug verfahren und tragen somit wesentlich zur Optimierung innerbetrieblicher Transportprozesse bei. (Foto: Fetra)



WERKZEUGE FÜR DIE PERFEKTE AUSLEUCHTUNG

Erleuchtung garantiert

Manchmal sind es kleine Helfer, die Licht ins Dunkel bringen, manchmal sind es punktuelle Updates, die die Funktionalität bestehender Produkte sinnvoll erweitern. Für das Produktsegment der Lampen und Leuchten zeigt sich dies in Form von leuchtstarken Taschenlampen in Stiftgröße genauso wie in Form von Baustellenstrahlern, die dank Sprachsteuerung aus der Ferne ein- und ausgeschaltet werden können. Und dass eine bekannte Marke wieder neu belebt wird zeigt, dass die Dynamik im Produktsegment nicht nachlässt.



Die ZB9H von Zweibrüder setzt Maßstäbe in Sachen Leistung und Komfort. Die Auto Focus Technologie (AFT) passt Helligkeit und Lichtstrahl automatisch an die jeweilige Situation an. (Foto: Zweibrüder)

Zweibrüder präsentiert sich im frischen Format. Firmengründer Tobias Schleder ist ein bewährter Experte für portable Lichtlösungen. Gemeinsam mit Rainer Opolka als Berater schlägt das Solinger Unternehmen ein neues Kapitel auf. „Mit unserem Neustart einher geht der Anspruch, die Welt des portablen Lichts noch einmal neu zu erfinden“, erklärt Tobias Schleder, Geschäftsführer von Zweibrüder. Zweibrüder setzt vertriebslich konsequent auf den Fachhandel, sowohl stationär als auch online. Das Direktgeschäft über die eigene Website wird zwar aufgebaut, jedoch ohne Rabattaktionen. Für Tobias Schleder gilt: „Wir bauen unser Direktgeschäft auf, verzichten aber bewusst auf Rabatte. Qualität soll überzeugen – nicht der Preisnachlass.“

Das Sortiment konzentriert sich auf hochwertige Taschen- und Stirnlampen. Alle Produkte sind mit modernen, leistungsstarken Akkus und LEDs ausgestattet sowie mit neu entwickelten Optiken, die maximale Effizienz und breite Funktionalität ermöglichen.

Ein besonderes Highlight ist die zum Patent angemeldete neu entwickelte AutoFocus-Technologie, die weltweit erstmals in einer Zweibrüder Taschenlampe eingesetzt wird. Sie ermöglicht ein automatisches Dimmen und Fokussieren des Lichtkegels. Das Licht passt sich somit smart der jeweiligen Anwendung an – manuelles Verstellen von Fokus oder Helligkeit wird dadurch obsolet.

„Was früher unmöglich schien, ist nun für jede Nutzerin und jeden Nutzer Realität“, so Tobias Schleder.

Auch das Thema Langlebigkeit hat bei Zweibrüder oberste Priorität. Deshalb wird es eine erweiterte Garantie geben. Für Tobias Schleder gilt: „Nachhaltigkeit beginnt mit Qualität.“

Darüber hinaus wird Zweibrüder künftig exklusive portable Lichtprodukte unter der Marke Duracell in Europa vertreiben. Diese Partnerschaft unterstreicht die hohen Ambitionen des Unternehmens und die Leidenschaft für tragbare Lichtlösungen.

Mit Zweibrüder und Duracell bietet das Unternehmen dem Handel ein klar segmentiertes Sortiment: Zweibrüder deckt das Premiumsegment ab, während Duracell den Einstieg in die Welt der aufladbaren Taschen- und Stirnlampen bietet.

DIE STIRNLAMPE FÜR PROFIS

Die ZB9H von Zweibrüder setzt Maßstäbe in Sachen Leistung und Komfort. Mit einer beeindruckenden Lichtleistung sorgt diese aufladbare LED-Stirnlampe für eine kraftvolle und gleichmäßige Ausleuchtung. Der innovative Schieberegler am unteren Lampenkopf ermöglicht den Wechsel zwischen breitem Flutlicht und fokussiertem Fernlicht – ganz einfach mit nur einer Fingerbewegung. Bereits vor dem Einschalten kann der

Rotlichtmodus aktiviert werden, um die Nachtsicht zu schonen.

Für perfekten Tragekomfort sorgt der leistungsstarke 21700 Lithium-Ionen-Akku am Hinterkopf, mit integrierten Rücklicht. Die ausgewogene Gewichtsverteilung macht die ZB9H auch bei langen Einsätzen angenehm zu tragen. Der Akku lässt sich flexibel und schnell per USB-C aufladen – so sind sie jederzeit einsatzbereit.

Das fortschrittliche Kupfer-Kühlsystem und der elektronische Überhitzungsschutz (HPS) garantieren eine optimale Temperaturregulierung und schützen die Technik zuverlässig. Die Auto Focus Technologie (AFT) passt Helligkeit und Lichtstrahl automatisch an die jeweilige Situation an.

DURCHDACHTE LICHTLÖSUNGEN FÜR HANDWERK UND INDUSTRIE

Stahlwille ergänzt sein Sortiment professioneller LED-Arbeitsleuchten um weitere vier Modelle. Mit einer Stiftleuchte, einer Kopflampe, einer Handleuchte und einem Duo-Arbeitsstrahler auf Stativ bietet der Werkzeughersteller aus Wuppertal praxisgerechte Lichtlösungen für unterschiedlichste Anforderungen – vom präzisen Arbeiten auf engstem Raum bis zur großflächigen Ausleuchtung ganzer Arbeitsbereiche.

Wiederaufladbar und schlank – die LED-Stiftleuchte 13136 SL überzeugt mit einer Lichtleistung von 500 Lumen (im Boost-Modus bis zu 850 Lumen) und mit einer Leuchtweite von bis zu 64 Metern. Drei Helligkeitsstufen und eine stufenlose Fokussierung durch Drehung des Lampenkopfes erlauben eine optimale Anpassung an die jeweilige Arbeitssituation. Ein robuster Clip erleichtert das Mitführen der nur 72 Gramm leichten Stiftleuchte in der Tasche oder am Werkzeuggürtel.

Die neue Kopflampe 13137 KL 450 erleichtert exaktes Arbeiten bei maximaler Bewegungsfreiheit. Ihr breites Lichtband liefert bis zu 450 Lumen, ergänzt durch einen zuschaltbaren



Stahlwille hat sein Leuchten-sortiment erweitert, neu dazugekommen sind beispielsweise eine kompakte, fokussierbare und zuverlässige Stiftleuchte ...

... und eine vielseitig einsetzbare, robust gebaute Handleuchte. (Fotos: Stahlwille)

LED-Spot mit 60 Lumen. Drei Helligkeitsstufen und eine maximale Leuchtweite von 45 Metern bieten vielseitige Einsatzmöglichkeiten. Besonders praktisch ist der integrierte Gestensensor, mit dem sich die Lampe berührungslos ein- und ausschalten lässt – ideal für Arbeiten, bei denen die Hände frei bleiben müssen.

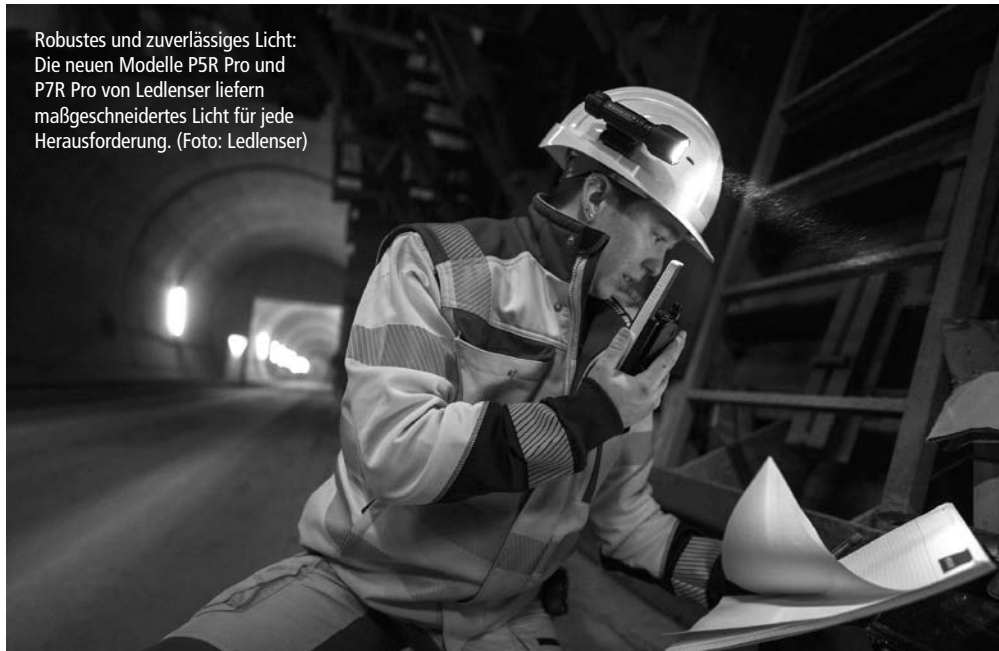
Mit bis zu 1.000 Lumen Leuchtkraft und einer zusätzlichen Top-LED mit bis zu 180 Lumen und 60 Meter Leuchtweite ist die Handleuchte 13138 HL 1000 eine zuverlässige Lichtquelle für unterschiedlichste Anwendungen. Zwei Helligkeitsstufen, mehrere Haltemagnete, zwei drehbare Haken und ein abwinkelbarer Standfuß ermöglichen eine flexible Positionierung – ob in der Werkstatt, beim Außeneinsatz oder im Servicefahrzeug.

Der neue Duo-Arbeitsstrahler 13139 DL 11500 ist das leistungsstärkste Modell im Sortiment. Zwei unabhängig dreh- und schwenkbare LED-Module liefern bis zu 11.500 Lumen und sorgen für eine gleichmäßige, blendfreie Ausleuchtung von Arbeitsbereichen. Drei Helligkeitsstufen und zwei Farbtemperaturen (4.000 K / 6.500 K) ermöglichen eine exakte Anpassung an unterschiedliche Umgebungen. Der Strahler kann auf dem höhenverstellbaren Stativ betrieben oder abgenommen werden und bietet dank Powerbankfunktion, Netz- und Akkubetrieb größtmögliche Flexibilität.

ROBUSTE TASCHENLAMPEN FÜR DIE ARBEIT

Robustes und zuverlässiges Licht gemacht für Baustellen oder die Maschinenwartung: Die neuen Modelle P5R Pro und P7R Pro von Ledlenser liefern maßge-

Robustes und zuverlässiges Licht: Die neuen Modelle P5R Pro und P7R Pro von Ledlenser liefern maßgeschneidertes Licht für jede Herausforderung. (Foto: Ledlenser)



schneidertes Licht für jede Herausforderung. Dank abnehmbaren Schutzelementen, einem erhöhten Farbwiedergabeindex und Zubehör wie einer Ladestation sind die beiden Modelle ideal geeignet für den täglichen Einsatz bei der Arbeit.

Highlight für Profis und alle, die Wert auf einen großen Lieferumfang und Zusatzfunktionen legen, ist die P7R Pro. Die robuste Taschenlampe ist gemacht für

anspruchsvolle Arbeitsumgebungen – und macht auf dunklen Baustellen und Inspektionen im Untergrund eine gute Figur. Wie alle Taschenlampen von Ledlenser zeichnet sich die P7R Pro durch ein brillantes Lichtbild aus: Dank Fokussierfunktion leuchtet sie sowohl große Flächen mit homogenem Nahlicht als auch weiter entfernte Bereiche mit präzisiertem Fernlicht aus. Das natürliche Weißlicht mit erhöhtem Farbwiedergabeindex

KMR BSD MULTI

1 Akkuschauber – 3 Anwendungen

- Drei einfach zu wechselnde Vorsätze für kurze bis lange Schrauben und Trockenbauschrauben
- Speziell entwickelt und ergonomisch angepasst für magazinierte Schraubensysteme



NEU!
AUCH IM SET
ERHÄLTICH.

bea-group.com

BeA | KMR
GROUP

(CRI) sorgt für eine realistische Farbwahrnehmung und schont die Augen während langer Schichten.

Dank des neuen Mode Select Ring ist der Zugriff auf unterschiedliche Lichtmodi, den USB-C-Ladeport oder die Transportsperre intuitiver denn je: Selbst mit Handschuhen lässt sich der Ring unkompliziert auf die gewünschte Position stellen. Damit die P7R Pro stets einsatzbereit ist, lässt sie sich abseits der Arbeit in der mitgelieferten Ladestation verstauen. Und: Alle Aluminiumkomponenten bestehen aus 75 Prozent recyceltem Material – ohne Einbußen bei Qualität und Langlebigkeit der P7R Pro.

Wer eine ebenso robuste, aber kompaktere Taschenlampe benötigt, greift zur P5R Pro. Auch hier überzeugen die Fokussierfunktion, ein natürliches Weißlicht, das die Augen schont, robuste Schutzelemente sowie ein hoher Staub- und Wasserschutz (IP68). Ein weiteres Highlight: Dank Dual Power lässt sich die P5R Pro wahlweise mit einem wiederaufladbaren Akku oder einer Batterie betreiben. So ist auch ohne Stromversorgung sichergestellt, dass die Arbeit im Dunkeln gelingt. Alternativ ermöglicht die mitgelieferte Ladestation ein unkompliziertes Aufladen.

HYBRID-STRAHLER MIT SPRACHSTEUERUNG

Die Ansmann AG verpasst ihrem erfolgreichen Hybrid-Baustrahler ein intelligentes Update. Der bewährte WL11500R, bekannt für seine 11.500 Lumen Leistung und das integrierte Stativkonzept, ist jetzt mit einer intuitiven Sprachsteuerung für den Hands-free-Betrieb erhältlich.

„Mit der Integration der Sprachsteuerung in unseren bewährten Strahler reagieren wir auf ein ganz konkretes Bedürfnis aus dem Handwerk und der In-

die Ansmann AG hat ihrem erfolgreichen Hybrid-Baustrahler ein intelligentes Update verpasst: Der bewährte WL11500R ist jetzt mit einer intuitiven Sprachsteuerung für den Hands-free-Betrieb erhältlich. (Foto: Ansmann)



Mit der Akku-Suchleuchte M18 URSL erweitert Milwaukee sein Sortiment an professionellen Beleuchtungslösungen um ein Modell mit starker Lichtleistung. (Foto: Milwaukee)

dustrie“, erklärt Tobias Breiting, Head of Key Account bei Ansmann. „Wer in kritischen Situationen arbeitet, hat oft keine Hand frei. Dass man nun An/Aus und Helligkeit einfach auf Zuruf steuern kann, ist nicht nur ein Komfortgewinn, sondern ein echtes Plus für die Arbeitssicherheit und Effizienz.“

Auch mit dem neuen Feature bleibt die bekannte physische Vielseitigkeit des Multitalents erhalten. Der Strahler verfügt weiterhin über das beliebte ausklappbare Stativ mit Teleskopfunktion. Zusammengeklappt extrem kompakt, bietet er aufgeklappt sofortigen, stabilen Stand – dank integrierter Erdspieße auch auf unbefestigtem Untergrund.

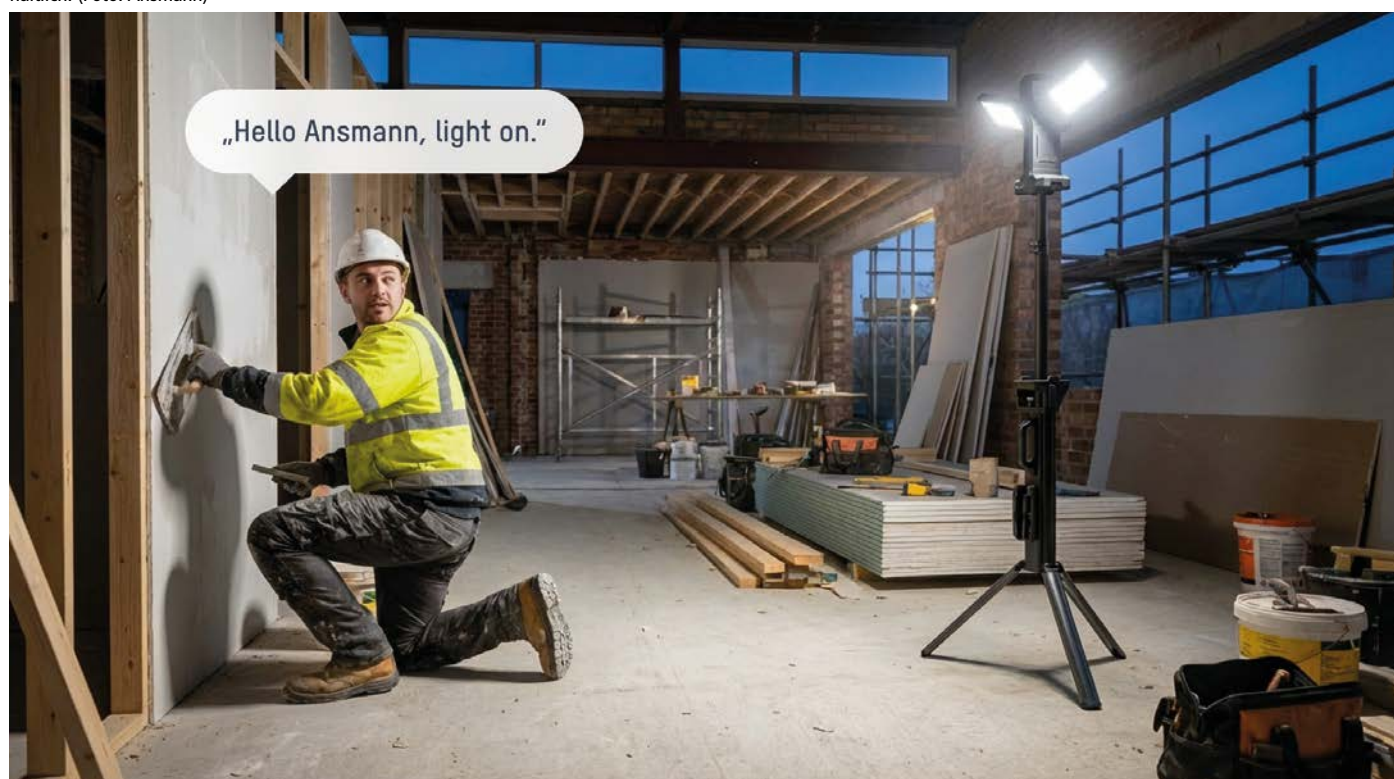
Ein entscheidender Vorteil bleibt die modulare Bauweise: Für schwer zugängliche Arbeitsbereiche lässt sich die Leuchteinheit einfach vom Stativ abschrauben. Dank starker Haltemagnete und integrierter Haken kann sie anschließend flexibel positioniert werden. So haftet der Strahler beispielsweise sicher an Metallprofilen im Trockenbau oder kann einfach an ein Bauges-

rüst gehängt werden, wenn am Boden kein Platz für ein Stativ ist.

Die zwei universell drehbaren LED-Module mit einer Gesamtleistung von 72 Watt liefern weiterhin bis zu 11.500 Lumen. Dabei lässt sich die Farbtemperatur je nach Anforderung anpassen: 4.000 K für angenehmes Arbeiten oder 6.500 K für präzises, weißes Licht.

MOBILE ARBEITSPLATZBELEUCHTUNG

Mit der Akku-Suchleuchte M18 URSL erweitert Milwaukee sein Sortiment an professionellen Beleuchtungslösungen um ein Modell, das starke Lichtleistung von bis zu 4.250 Lumen mit baustellentauglicher Robustheit kombiniert. Die Leuchteinheit beträgt bis zu 1.200 Meter – ideal für zahlreiche Arbeiten in Industrie und Handwerk.



Ein Spot- und Flutlichtmodus sowie zwei Einstellungen im Flutlicht-Modus sorgen für hohe Flexibilität. Das Drehen des Strahlerkopfes, Einstellen der Modi sowie Ein- und Ausschalten mit einer kabellosen Fernbedienung sorgt für Komfort und ist zudem eine wichtige Option für Rettungs- und Bergungseinsätze. Genutzt wird dabei die One-Key-Funktionalität des Gerätes, welches auch ein Tracking bei Verlust ermöglicht.

FLIMMERFREIE LICHTTECHNIK IN GANZER LÄNGE

Shada hat den Safeline LED-Lichtschlauch der Marke LEDs Work mit 25 Metern Länge speziell für den professionellen Einsatz auf Baustellen, in Werkstätten und in industriellen Umgebungen konzipiert. Die Versorgung erfolgt über ein 48-V-DC-SELV-System (Safety Extra Low Voltage, Schutzklasse III). Diese Schutzkleinspannung stellt sicher, dass selbst bei einer Beschädigung des Lichtschlauchs keine gefährliche Berührungsspannung auftreten kann. Dadurch eignet sich das System besonders für Arbeiten in beengten, feuchten oder stark beanspruchten Bereichen.

Mit einer Gesamtlichtleistung von 20.000 Lumen bietet der Lichtschlauch eine hohe und gleichmäßige Helligkeit über die gesamte Länge von 25 Metern. Die großflächige Lichtverteilung reduziert harte Schatten und sorgt für eine homogene Ausleuchtung von Arbeitsbereichen, Verkehrswegen oder Maschinenumfeldern. Dadurch wird nicht nur die Sicht verbessert,

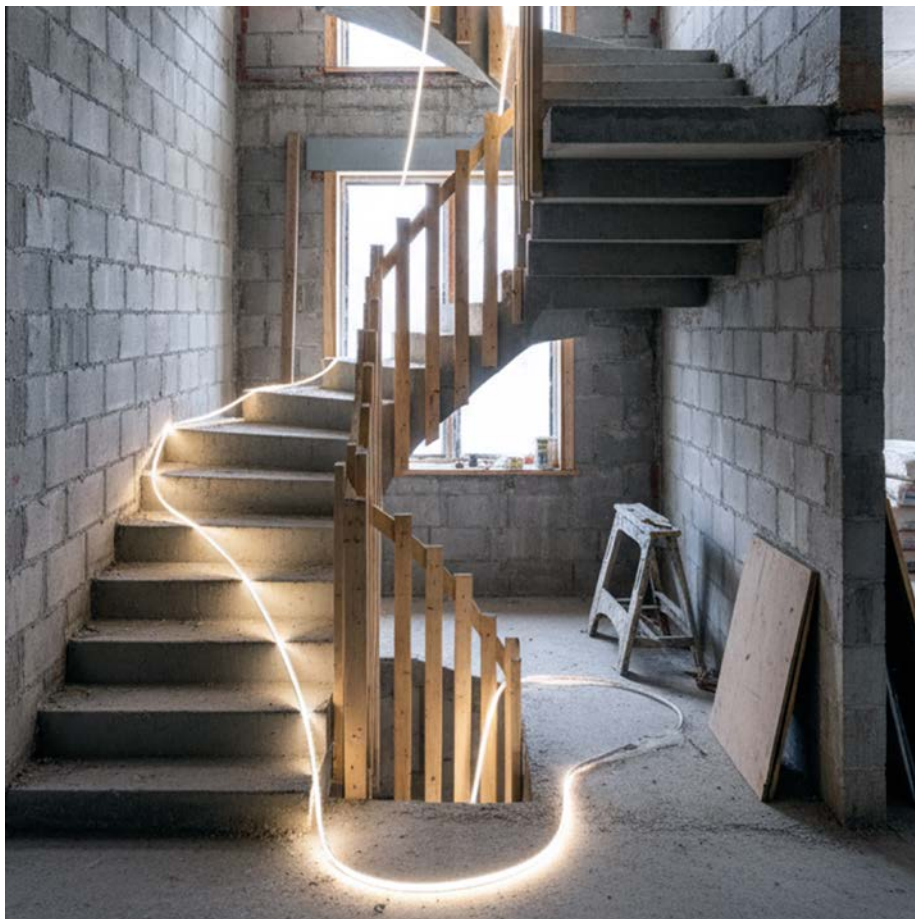
sondern auch die visuelle Ermüdung bei längeren Arbeitseinsätzen verringert.

Die flimmerfreie Lichttechnik ermöglicht den Einsatz als echtes Arbeitslicht. Sie verhindert stroboskopische Effekte und sorgt für eine ruhige, stabile Lichtwiedergabe. Der Lichtschlauch eignet sich damit ideal für Arbeitsplätze mit rotierenden Werkzeugen wie Tischkreissägen, Betonsägen, Winkelschleifern oder Bohrmaschinen, bei denen visuelle Verzerrungen ein relevantes Sicherheitsrisiko darstellen können.

Für maximale Praxistauglichkeit ist der Lichtschlauch auf einer stabilen Kabeltrommel vormontiert. Diese erlaubt ein sauberes Abrollen, ein schnelles Wiederaufwickeln sowie einen sicheren Transport und eine platzsparende Lagerung. Das Netzteilgehäuse ist nach IP67 geschützt und damit vollständig staubdicht sowie gegen zeitweiliges Untertauchen gesichert. Der Netzanschluss selbst ist getrennt ausgeführt und bleibt servicefreundlich austauschbar. ■



In der Kombination aus hoher Lichtleistung, robuster Ausführung, durchdachtem Kabelmanagement und einem konsequent sicheren Niederspannungskonzept stellt der Safeline LED-Lichtschlauch der Marke LEDs Work von Shada eine professionelle, normkonforme und zukunftssichere Beleuchtungslösung für moderne Arbeitsumgebungen dar. (Foto: Shada)



Wichtige Termine ProfiBörse 2026

	Anzeigenschluss	Druckunterlagenchluss	Erscheinungstermin
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

PROFI BÖRSE

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

Tel. (05 21) 400 21-0

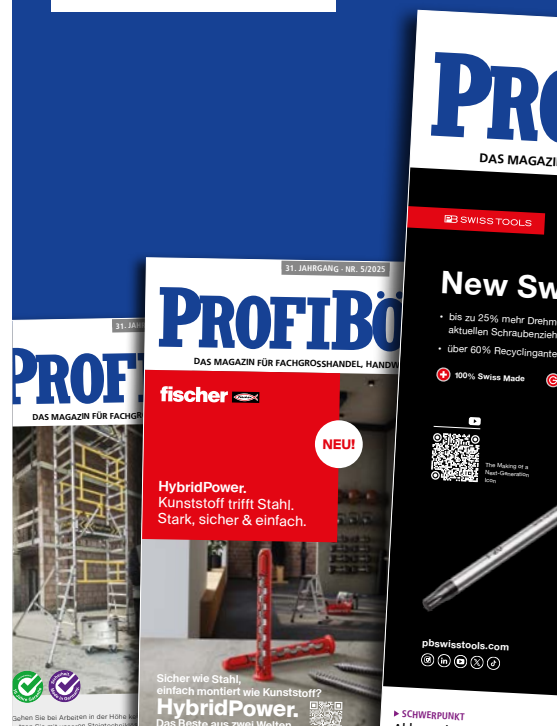
E-Mail: info@fz-profiborse.de

Internet: www.fz-profiborse.de

Ihr Ansprechpartner:

Bernd Lochmüller

Tel. (0171) 610 26 78



Beispiele aus der CAS Metall-Range.
(Fotos: Metabo)

ZWÖLF MARKEN, EIN AKKU

CAS bietet geballte Metallkompetenz

Seit ihrer Gründung 2018 hat sich die Akku-Allianz CAS (Cordless Alliance System) zur größten herstellerübergreifenden Akkuplattform der Elektrowerkzeugbranche entwickelt. Heute vereint das System mehr als 45 Marken und mehr als 450 Maschinen. Für die Metall- und Blechbearbeitung besonders relevant: Spezialisierte Hersteller der Akku-Allianz bieten weit über 100 verschiedene Geräte an. Mit dabei sind renommierte Marken wie Metabo, Gesipa, MontiPower, Trumf oder ITH Schraubtechnik.

Der Elektrowerkzeughersteller Metabo hat CAS 2018 initiiert, stellt die Akku-Basis für alle Partner bereit und entwickelt die Technologie laufend weiter. Gleichzeitig ist Metabo selbst einer der wichtigsten Lieferanten für Elektrowerkzeuge in der Metallbearbeitung. Das Programm reicht von Standardwerkzeugen wie Winkel- und Geradschleifern über Spezialgeräte

für die Edelstahlbearbeitung bis zu Problemlösern wie Flachkopf-Winkelschleifer oder Kantenfräsen.

Gesipa bietet mit dem iBird Pro CL eine Neuheit, die über klassische Niettechnik hinausgeht. Das Blindniet

Metabo Winkelschleifer mit CAS-Akku für Trenn-, Schleif- und Entgratungsarbeiten.

Setzgerät lässt sich per MQTT-Protokoll in digitale Produktionsumgebungen einbinden. Damit wird es Teil vernetzter Fertigung – Prozesskontrolle und Qualitäts-sicherung direkt am Werkzeug.

MontiPower ergänzt das System mit dem Bristle Blaster Ultimate Cordless. Kabellos entfernt er Korrosion und Beschichtungen schnell und gründlich. Dabei erreicht er Oberflächenvorbereitungsgrade vergleichbar mit Sa 2½–3 und Rauheitswerte bis 120 µm Rz. An einem Rohr aus API-5L-X42-Stahl mit Rostgrad D wurden beispielsweise Rauheiten von 65–83 µm erzielt.

VERBINDUNGSTECHNIK UND BLECHBEARBEITUNG

ITH Schraubtechnik ergänzt das CAS-Portfolio mit Akku-Drehschraubern mit bis zu 7.000 Nm Drehmoment, diese finden unter anderem Einsatz bei der Montage und Wartung von Windenergieanlagen.

Trumf erweitert die Allianz um ein umfangreiches Sortiment für die Blechbearbeitung. Als Marke für Spezialisten bietet das Unternehmen unter anderem Schlitzschere, Nibbler, Profil-Nibbler und viele weitere



Präzision und Effizienz beim Metall- und Edelstahlzuschnitt

Seit mehr als vier Jahrzehnten entwickelt und produziert Jepson Power Hochleistungswerkzeuge für die Metallbearbeitung. Als Erfinder der Dry Cutter Technologie hat das Unternehmen den industriellen Trockenschnitt etabliert und damit eine saubere, wirtschaftliche und sichere Alternative zu herkömmlichen Trennverfahren geschaffen. Das Prinzip: Trennen von Metallen ohne Kühlmittel, mit minimaler Wärmeentwicklung, geringer Gratbildung und deutlich verkürzten Nachbearbeitungszeiten.

Die Premium Super Dry Miter Cutter 9414 ist eine Gehrungssäge für höchste Ansprüche im Rohr-, Profil- und Metallbau. (Foto: Jepson Power)

Mit der Premium Super Dry Miter Cutter 9414 präsentiert das Unternehmen eine Gehrungssäge für höchste Ansprüche im Rohr-, Profil- und Metallbau. Die Maschine kombiniert kraftvolle Performance mit minimalem Gewicht und maximaler Flexibilität. Sie wurde für professionelle Anwender konzipiert, die höchste Präzision und Wiederholgenauigkeit bei wechselnden Schnittwinkeln benötigen.

Der 2.400 W Hochleistungsmotor liefert ein hohes Drehmoment für konstante Schnittgeschwindigkeit auch bei massiven Werkstoffen. Zwei patentierte Sägeblatt-Stabilisatoren minimieren Schwingungen, optimieren das Schnittergebnis und verlängern die Standzeit der Hartmetallblätter. Die verstellbare Gehrungsplatte ermöglicht Schnittwinkel von 0° bis ±45°, wobei



Kabelloses Entfernen von Korrosion, Beschichtungen oder Rost mit dem Montipower Bristle Blaster Cordless.

Produkte im CAS-System an. Ein weiterer Beleg dafür, dass CAS für Profis in der Metallbearbeitung die Allianz ihrer Wahl ist.

DER ALLIANZGEDANKE IN DER PRAXIS

Für Anwender bedeutet diese Partnerschaft, dass ein Akku genügt für Trennen, Schleifen, Nieten, Oberflächenvorbereitung und Blechbearbeitung. Der Wechsel geht schnell – und „schnell“ ist auch das Stichwort für das Laden. Mit der neuen Akkugeneration LiHDX lädt ein 8.0-Ah-Akku in rund 30 Minuten vollständig auf. Dabei garantiert das CAS-System Rückwärtskompatibilität: LiHDX-Akkus funktionieren mit allen CAS-18-V-Geräten, unabhängig davon, ob diese mit Li-Power, LiHD oder LiHDX gekennzeichnet sind.

Und CAS wächst nicht nur weiter an Partnermarken, sondern erweitert mit großer Innovationskraft auch stetig das Maschinen-Angebot. Allein in den vergangenen zwölf Monaten kamen rund 70 neue Produkte hinzu. Für Kunden und Anwender bedeutet das eine steigende Geräteauswahl bei voller Systemkompatibilität und hoher Investitionssicherheit. ■

das doppelte Schnellspannsystem die exakte Positionierung des Werkstücks sicherstellt. Das mitgelieferte HM-bestückte Ø 355 mm / 90-Zahn-Sägeblatt ist speziell für Stahl- und Edelstahlanwendungen ausgelegt und garantiert saubere, gratfreie Schnittflächen ohne Nachbearbeitung.

Die Maschine erreicht eine maximale Schnittkapazität von beispielsweise bis zu 140mm bei 90° und bis zu 102 mm bei 45°, je nach Materialform (Rundrohr, Vierkant, Rechteckprofil). Dies erweitert die Einsatzmöglichkeiten in Werkstatt, Montage und industrieller Fertigung erheblich.

„Unsere Werkzeuge sind das Ergebnis konsequenter Entwicklungsarbeit und direkter Rückmeldungen aus der Praxis“, erklärt Pierre Michiels, Geschäftsführer von Jepson Power. „Wir kombinieren präzise Mechanik mit modernster Antriebstechnik, um maximale Standzeit und Anwenderkomfort zu gewährleisten.“

DICKBLECHNIBBLER VON TRUMPF BEWÄHREN SICH IN DER PRAXIS

Schnelle Demontage von Stahltanks

Seit über 30 Jahren demontiert und installiert die Tankbau Willberger GmbH & Co. KG, Feldkirchen, Tanks unterschiedlicher Größe und Bauart in Privathäusern und Industriegebäuden. Beim Abbruch spielen schon immer Dickblechnibbler von Trumf eine entscheidende Rolle. Geschäftsführer Christian Willberger hebt vor allem das TruTool N 700 hervor: „Dieser Nibbler ist unglaublich flexibel einsetzbar und amortisiert sich bei unserer Schlagzahl innerhalb weniger Wochen.“

Ob ein Stahltank mehr als 100.000 Liter oder nur 1.000 Liter fasst, spielt für die Tankbau Willberger keine Rolle. Das Prinzip bei der Demontage ist laut Firmenchef Christian Willberger immer ähnlich: Zuerst wird die Baustelle eingerichtet. Das heißt: Fahrzeuge zum Abtransport werden platziert, Abdeckvliese verlegt und etwaig vorhandene Fenster geöffnet. Dann gilt es, den Tank zu öffnen, alle Leitungen zu entfernen, die vorhandenen Restflüssigkeiten abzupumpen und den kompletten Tank mit Bindemittel zu reinigen. Im Anschluss beginnt die eigentliche Demontage, und am Ende wird das Gebäude besenrein verlassen.

Für die im oberbayerischen Feldkirchen ansässigen Abbruchtruppe von Willberger ist das Vorgehen tägliche Routine. Sie zerlegen jedes Jahr mehr als 600 Tankanlagen – davon etwa die Hälfte aus Stahl. Und ein Ende dieses Geschäfts ist für den studierten Betriebswirt und Geschäftsführer Christian Willberger nicht in Sicht: „Der Tankrückbau macht etwa 50 Prozent unseres Umsatzes aus, und das läuft meines Erachtens auch die nächsten 20 bis 30 Jahre solide weiter. Ebenso wichtig ist der Aufbau von Tankanlagen

sowie von Wärme- und Kältespeichern – primär für Privatleute. Zudem installieren wir verstärkt Öl- und Fettabscheideranlagen für die Industrie.“

Basis für alle Geschäftsbereiche ist der über die vergangenen gut 30 Jahre erarbeitete gute Ruf des nach WHG (Wasserhaushaltsgesetz) geprüften Fachbetriebs. „Das soll auch so bleiben, und deshalb betrachten wir jede einzelne Baustelle als Werbung in eigener Sache“, erklärt Willberger. Gute Umgangsformen der Mitarbeiter sind für ihn daher ebenso bedeutend wie diverse Fachschulungen wie WHG-Schulungen, Tankmontage-Zertifikate und sogenannte ADR-Scheine, bei denen insbesondere den Leitern der Bautrupps der richtige Umgang mit Gefahrgut vermittelt wird. Außerdem sind für ihn hochwertige Werkzeuge eine entscheidende Grundlage.

QUALITÄT ALS GRUNDLAGE DES ERFOLGS

Erfahrung hat Christian Willberger in diesem Geschäft schon von Kindesbeinen an – im wahrsten Sinne des Wortes. Denn bereits im zarten Alter von drei Jahren bekam er von seinem Vater Albert – der 1994



Tankbau Willberger gewährleistet stets hohe Produktivität, denn bei großen Tankanlagen sind bis zu sechs Mitarbeiter gleichzeitig im Einsatz und arbeiten Hand in Hand. (Fotos: Trumf)



Für den Geschäftsführer von Tankbau Willberger, Christian Willberger, sind die Trumpf Nibbler TruTool N 700 das mit Abstand wichtigste Werkzeug: „Es ist klasse, wenn sich der Nibbler fast von selbst durch das bis zu sieben Millimeter dicke Blech arbeitet.“

die Firma gründete – seinen ersten „Blaumann“. Während Schule und Wirtschaftsstudium jobbte er im Familienbetrieb und stieg 2019 schließlich fest ein. Heute führt er gemeinsam mit seinem Vater die Geschäfte, legt aber trotzdem meist bei einem der drei bis vier Abbruchtrupps selbst vor Ort Hand an.

Den allergrößten Anteil für den Demontagesektor von Willberger stellen Abbruchaufträge von Öl- und Dieseltanks dar. So auch beim aktuellen Beispiel: Es gilt, einen 22.000 Liter fassenden Öltank zu demonstrieren. Sämtliche Vorbereitungen sind erledigt, so dass nun die zentrale Aufgabe ansteht – das Zerkleinern des Tanks. Hierfür schneiden die Arbeiter die Ecken mit Säbelsägen auf, durchtrennen diverse Schweißnähte und Streben und bringen dann ihre wichtigsten Werkzeuge zum Einsatz, die TruTool Nibbler N 700 von Trumpf.

Handschuhe an, Gehörschutz auf, und schon sind zwei bis drei Nibbler parallel an verschiedenen Stellen im Einsatz. Auch der Chef selbst hantiert gekonnt mit einem N 700 und erklärt, dass ihm das mehr Spaß macht als Büroarbeit: „Es ist einfach klasse, wenn sich der Nibbler fast von selbst durch das bis zu sieben Millimeter dicke Blech arbeitet – ohne großen Kraftaufwand. Am Ende des Tages sehen wir dann unmittelbar das Ergebnis unserer Arbeit. Die Kunden sind zufrieden



Der Chef Christian Willberger legt bei Tank-Demontagen auch selber gerne Hand an den Nibbler TruTool N 700.

und wir damit auch.“ Insgesamt 20 Nibbler hat Willberger im Einsatz – davon vierzehn N 700, fünf N 500 und einen N 1000. Letzterer kommt dann zum Einsatz, wenn besonders große Tanks mit Epoxidharz beschichtet sind. Ansonsten sind die N 700er klarer Favorit.

NIBBLER SIND PRODUKTIV, SICHER UND ARBEITEN GERUCHSFREI

Die Vorteile dieser Nibbler sind laut Christian Willberger vielfältig. Drei hebt er besonders hervor: hohe Produktivität, Arbeitssicherheit sowie Geruchs- bzw. Emissionsfreiheit. Der Reihe nach. Mit 7,7 kg und ergonomischem Griff ist der N 700 einfach zu handhaben und hat ein optimales Verhältnis von Gewicht zu Kraft. Als hilfreich hebt der Abbruchexperte zudem die einhändige Verstellmöglichkeit in alle vier Schneidrichtungen hervor sowie die hohe Arbeitsgeschwindigkeit. Laut Herstellerangaben erreicht der N 700 bis zu 1,3 Meter pro Minute. Werte, die von den Arbeitern zwar nicht überprüft werden. Sie sind sich aber sicher, damit mindestens vier bis fünfmal so schnell unterwegs zu sein wie mit Säbelsägen.

„Winkelschleifer und Schneidbrenner sind meines Erachtens auch deutlich langsamer als unsere Nibbler. Aber das kann ich nicht mit Bestimmtheit sagen, denn diese Werkzeuge setzen wir überhaupt nicht ein“, erläutert der Geschäftsführer und nennt als Grund mangelnde Arbeitssicherheit sowie eine unangenehme Rauch- und Geruchsentwicklung. Dieser Gestank würde insbesondere bei Privathäusern direkt in Wohnräume ziehen.

Bei großen und mittelgroßen Tanks wie dem heutigen liegt ein zusätzliches Problem vor. Er ist in einen

bestehenden Keller eingebaut, der maximal ausgenutzt wurde. Daher sind rundum nur wenig mehr als die vorgeschriebenen 40 cm Platz. Hier wäre das Hantieren mit Schneidbrennern nicht ungefährlich, mit Winkelschleifern ebenso. Ein Scheibenbruch lässt sich nicht ausschließen und der enorme Funkenflug ist zusätzlich extrem unangenehm. „Probleme, die es mit den Dickblechnibblern von Trumpf gar nicht gibt. Da bleibt die Luft rein, die Verletzungsgefahr ist gering, und wir schaffen es mit unserem sechs Mann starken Trupp, diesen 22.000-Liter-Öltank innerhalb eines halben Tages komplett zu demonstrieren“, ist sich Betriebswirt Willberger sicher. Gesagt, getan – um 7 Uhr gestartet, um 13 Uhr ist alles erledigt.

LANGLEBIGE TECHNIK UND SERVICEFREUNDLICH

Die technische Basis des aktuellen TruTool N 700 bildet ein leistungsstarker 1.700 Watt-Antrieb mit hoher Durchzugskraft und ein extrem stabiler Werkzeugkopf. Allesamt hochwertig konstruiert, betont Willberger: „Wir haben tatsächlich noch Nibbler von 1995 im Bestand. Die sind natürlich nicht mehr so leistungsfähig wie die neuen, aber sie funktionieren als Backup noch einwandfrei. Mehr muss ich zur Qualität dieser Werkzeuge wohl nicht sagen.“

Auch die primären Verschleißteile – der Vierkantstempel und die Matrize – sind lange haltbar. „Die Stempel können wir mehrfach nachschleifen, so dass wir fünf bis zehn Tankanlagen demonstrieren können, bevor wir Stempel und Matrize erneuern müssen“, ergänzt der Abbruchunternehmer. Andere Reparaturen sind selten. Am häufigsten kommen Kabelschäden vor, die das Team selbst repariert.

Macht mal ein Motor Probleme, geht er zu seinem Händler vor Ort – dem TruTool Partner Maschinen Stockert in Hohenbrunn. Dieser prüft den vorliegenden Schaden und repariert ihn oder schickt die Maschine zum Trumpf Service nach Ditzingen ein. „Egal wie – das funktioniert immer sehr reibungslos und schnell“, freut sich Willberger. Zusätzlich hebt er hervor, dass Trumpf immer an Verbesserungsvorschlägen interessiert ist und auch darauf reagiert. Denn ein – wenn auch seltener – Grund für Motorschäden war das Eindringen von Spänen durch das Lüftungsgitter in den Motor. „Ich erzählte das vor Jahren dem deutschen Vertriebsleiter von Trumpf Elektrowerkzeuge, Philipp Herwerth. Bei unseren zuletzt gekauften N 700-Modellen sind die Lüftungsgitter jetzt engmaschiger. Das Problem ist damit behoben.“



Dank einhändiger Verstellmöglichkeit lässt sich mit dem Nibbler TruTool N 700 die Schneidrichtung sekundenschnell umstellen.

MAKITA NEUHEITEN – AUCH FÜR DIE METALLBEARBEITUNG

Die Kraft der 40V

Makita baut sein 40V max. Akkusystem aus. Unter den Neuheiten: zwei Akku-Geradschleifer für die Metallbearbeitung, Akku-Bohr- und Schlagbohrschrauber sowie ein Akku-Bewehrungsverbinder.

Die beiden Akku-Geradschleifer GD001G und GD002G bieten nicht nur 40V max. Akku-Power, sondern auch eine Konstantelektronik, die dafür sorgt, dass die Drehzahl selbst unter Last stabil bleibt – für durchgängiges und lückenloses Arbeiten. Die Geradschleifer verfügen über eine stufenlos fünffach regulierbare Drehzahlregelung von 7000 min⁻¹ bis 29000 min⁻¹ und sind mit einem bürstenlosen Motor ausgestattet. Beide Geräte sind mit einem Sanftanlauf ausgestattet. Die Spindelarretierung ermöglicht den einfachen Wechsel von Schleifstiften mit nur einem Schlüssel.

Durch die AFT-Technologie (Active Feedback sensing Technology) erkennt das Gerät plötzliches Blockieren und stoppt den Motor sofort, um die Sicherheit des Anwenders zu erhöhen. Eine dreifache LED-Arbeitsleuchte, die sich bei Bedarf manuell ausschalten lässt, sorgt für gute Ausleuchtung des Arbeitsbereichs.

Mit weniger als 3,5 kg inklusive Akku liegen beide Akku-Geradschleifer angenehm und sicher in der Hand. Der entscheidende Unterschied liegt in der Bedienung – der GD001G ist mit einem arretierbaren Schiebeschalter ausgestattet und eignet sich ideal für den Dauerbetrieb. Der GD002G hingegen verfügt über einen nicht arretierbaren Paddelschalter, der zusätzliche Kontrolle und Sicherheit bietet.

Der Akku-Bohrschrauber DF003G sowie der Akku-Schlagbohrschrauber HP003G verfügen über ein

3-Gang-Vollmetall-Planetengetriebe, eine elektronische Drehmomentbegrenzung und ein robustes metallummanteltes 13 mm Schnellspannbohrfutter. Mit einem beeindruckenden maximalen Drehmoment von 180 Nm überzeugen beide Schrauber mit 40V max. Akkupower und setzen neue Maßstäbe in ihrer Leistungsklasse. Die Drehmomentbegrenzung ist elektronisch einstellbar.

Die drei Gänge bieten folgende Leerlaufdrehzahlen: 0–650 min⁻¹ im ersten Gang, 0–1.800 min⁻¹ im zweiten Gang und 0–2.400 min⁻¹ im dritten Gang. Die Bohrleistung beider Modelle liegt bei 20 mm in Stahl, und 76 mm in Holz. Die Bohrleistung des Akku-Schlagbohrschrauber HP003G beträgt 20 mm in Mauerwerk. Die Bohrleistung mit Lochsäge in Holz beträgt 152 mm. Eine vierfache LED-Arbeitsleuchte sorgt für eine optimale Ausleuchtung der Arbeitsstelle und AFT stoppt den Motor beim Blockieren des Werkzeugs.

Mit einem Gewicht von 2,8 kg – inklusive BL4025 Akku – liegen der HP003G und der DF003G angenehm in der Hand und verbinden komfortables Arbeiten mit maximaler Leistung.

TEMPO UND EFFIZIENZ

Der Makita Akku-Bewehrungsverbinder TR001G bietet besonders hohen Halt bei geringem Drahtverbrauch. Mit einem Drahtdurchmesser von 1,6 mm und einem bürstenlosen Motor ausgestattet, schafft er bis



Das 40V max. Akkusystem wird um zwei Akku-Geradschleifer ergänzt. (Fotos: Makita)

Mit dem 40V max. Akku-Bewehrungsverbinder TR001G setzt Makita neue Maßstäbe in puncto Effizienz und Anwenderfreundlichkeit.



zu 240 Bindungen pro Rolle. Der TR001G erreicht eine maximale Bindekapazität von bis zu vier Bewehrungsstäben mit jeweils 16 x 16 mm. Auch Konfigurationen mit zwei Stäben bis 25 x 29 mm oder drei Stäben bis 19 x 19 x 25 mm sind problemlos möglich.

Das Gerät lässt sich einzeln auslösen, und die Bindekraft kann anwendungsspezifisch in sechs Stufen eingestellt werden, um stets zuverlässige und sichere Verbindungen zu gewährleisten. Mit Abmessungen von 375 x 119 x 331 mm und einem Produktgewicht von 2,6 kg (ohne Akku) liegt der Bewehrungsverbinder angenehm in der Hand. Je nach verwendetem Akku wiegt er zwischen 3,3 und 4,7 kg. Trotz seiner Kraft bietet er damit ein kompaktes und gut ausbalanciertes Design für ermüdungsarmes Arbeiten – auch auf größeren Baustellen.

Darüber hinaus überzeugt der TR001G mit einer niedrigen Vibrationsbelastung sowie einem vergleichsweise geringen Schalldruckpegel. ■



Mit einem max. Drehmoment von 180 Nm und 0 - 2.400 Umdrehungen pro Minute bieten der neue Akku-Bohr- und der neue Akku-Schlagbohrschrauber viel Power.



Für die Metallbearbeitung bietet Klingspor ein reichhaltiges Sortiment, egal ob Material getrennt, ...



... geschliffen oder ...

KLINGSPOR MIT BEDEUTENDEM PRODUKTJUBILÄUM

Oberflächenkompetenz mit großem Innovationspotenzial

Auch wenn in diesem Jahr bei Klingspor ein besonderes Jubiläum begangen wird, richtet der Spezialist für die Oberflächenbearbeitung aus dem hessischen Haiger seinen Blick lieber nach vorne. Denn die 100 Jahre, die seit der Produkteinführung des wasserfesten Schleifpapiers in Deutschland vergangen sind, nutzte das Unternehmen für viele weitere Innovationen. In dieser Tradition ist vom Produktions- und Entwicklungsstandort in Deutschland noch einiges zu erwarten.

Vor rund 100 Jahren setzte Klingspor einen Meilenstein in der Schleifmittelindustrie: Mit der Einführung des wasserfesten Schleifpapiers brachte das Unternehmen Mitte der 1920er-Jahre eine Produktinnovation nach Europa, die Arbeitsprozesse nachhaltig veränderte – und bis heute aus Industrie, Handwerk und Oberflächenbearbeitung nicht wegzudenken ist.

VON AMERIKA INSPIRIERT – IN EUROPA PERFEKTIONIERT

Der Ursprung des wasserfesten Schleifpapiers liegt in den frühen 1920er-Jahren in den USA. Dort wurde Nassschleifpapier erstmals eingesetzt, insbesondere in der aufstrebenden Automobilindustrie. Carl Klingspor, der das Unternehmen seit 1918 führte, erkannte während mehrerer USA-Reisen früh das enorme Potenzial dieser Technologie. Vor allem die Möglichkeit, Schleifstaub durch Wasser zu binden, das Zusetzen des Schleifmittels zu verhindern und Arbeitsprozesse deutlich zu beschleunigen, überzeugte ihn. Zurück in

Deutschland arbeitete Carl Klingspor mit großem Nachdruck an der Weiterentwicklung des Prinzips. Der entscheidende Durchbruch gelang 1925: Klingspor meldete ein Patent für wasserfestes Schleifpapier an, bei dem erstmals ein Phenolharz als Bindemittel eingesetzt wurde. Diese technologische Neuerung machte das Schleifpapier dauerhaft wasserbeständig, abwaschbar und wiederverwendbar – ein klarer Fortschritt gegenüber bisherigen Lösungen. „Mit dem wasserfesten Schleifpapier hat Klingspor früh bewiesen, wie konsequent wir Marktbeobachtung, technisches Know-how und praktischen Nutzen miteinander verbinden“, sagt Ibrahim Lapa, Leiter Business Development bei Klingspor. „Diese Fähigkeit, Ideen nicht nur zu übernehmen, sondern entscheidend weiterzuentwickeln, prägt unser Unternehmen bis heute.“ 1926

startete Klingspor mit der Produktion des wasserfesten Schleifpapiers und wurde damit zum Vorreiter für Nassschleifpapier in Europa. Internationale Patentanmeldungen in den USA und Großbritannien folgten kurz darauf und unterstrichen den Innovationsanspruch des Unternehmens.

EFFIZIENTER ARBEITEN, SAUBERER SCHLEIFEN, BESSERE ERGEBNISSE ERZIELEN

Schon damals überzeugte das wasserfeste Schleifpapier durch klare Vorteile: Nassschleifen reduzierte die Staubbelastung am Arbeitsplatz erheblich, verbesserte die Oberflächenqualität und verkürzte Bearbeitungszeiten deutlich. In der Automobilindustrie etwa ließ sich der Schleifprozess von Fahrzeugkarosserien von mehreren Wochen auf wenige Tage reduzieren. Damit verband die Innovation gleich mehrere Aspekte, die auch heute noch zentral sind: Effizienz, Qualität und Arbeitsschutz.

Auch 100 Jahre nach seiner Einführung ist wasserfestes Schleifpapier hochaktuell. Moderne Materialien, anspruchsvolle Oberflächen und steigende Qualitätsanforderungen machen das Nassschleifen in vielen Anwendungen zur ersten Wahl. Heute kommt wasserfestes Schleifpapier unter anderem zum Einsatz in der Automobil- und Fahrzeugindustrie (Lackvorbereitung, Feinschliff, Reparatur), in der Metallverarbeitung, der Kunststoff- und Verbundwerkstoffbearbeitung sowie

Auch bei automatisierten Bearbeitungsprozessen bewähren sich die Schleifmittel von Klingspor.



100 YEARS WATERPROOF ABRASIVE PAPER by Klingspor

Klingspor kann in diesem Jahr ein Jubiläum einer wichtigen Innovation in der Unternehmensgeschichte feiern: 100 Jahre wasserfestes Schleifpapier.

Ort, an dem neue Produkte entstehen, Prozesse weiterentwickelt werden und das gesamte Schleif-Know-how zusammenläuft. Dieses Wissen wird hier gebündelt, strukturiert und gezielt aufbereitet, um anschließend weltweit verfügbar gemacht zu werden.

Ein zentraler Baustein dieser Strategie ist die Klingspor Training Academy. Sie dient als Kompetenzzentrum, in dem Mitarbeiter, Vertriebspartner

und Kunden praxisnah geschult werden. Die Inhalte reichen von Grundlagen der Schleiftechnik bis hin zu komplexen Anwendungsfeldern für Spezialwerkzeuge.

Besonders wertvoll ist die Verbindung von Theorie und Praxis: Neben Seminaren und Vorträgen stehen Live-Demonstrationen und direkte Produkterfahrungen im Mittelpunkt. Teilnehmer haben die Möglichkeit, Fragen unmittelbar mit Fachleuten zu diskutieren und das Gelernte direkt anzuwenden.

NEU ENTWICKELTER 2-SCHICHT-AUFBAU SORGT FÜR HÖCHSTE EFFIZIENZ

Der 2-Schicht-Aufbau der A 624 Supra vereint zwei speziell aufeinander abgestimmte Materialschichten, die für herausragende Leistungswerte sorgen. Die untere Schleifschicht ist für maximale Aggressivität und schnellen Materialabtrag optimiert, während die obere Deckschicht eine verlängerte Standzeit durch hohe Verschleißfestigkeit sicherstellt. Diese Konstruktion ermöglicht es, die Vorteile beider Schichten optimal zu kombinieren und so selbst bei intensiver Beanspruchung eine konstante Leistung zu gewährleisten. In Tests konnte die A 624 Supra mit einer rund 4-fachen Standzeit herkömmlicher Schruppscheiben bei konstant hoher Abtragsleistung überzeugen.

Mit der Einführung der A 624 Supra ergänzt Klingspor sein bereits umfangreiches Produktsortiment im Bereich Schruppscheiben um eine weitere High-Performance-Lösung. Diese Neuentwicklung verdeutlicht die strategische Ausrichtung des Unternehmens, Kundenbedürfnisse konsequent in den Fokus zu stellen und die Bearbeitungstechnologien stetig weiterzuentwickeln. Die Schruppscheibe ist Teil der bewährten Supra-Produktlinie, die für kompromisslose Leistung und Effizienz steht.

INNOVATION BLEIBT DNA

Mit Produkten wie der A 624 Supra unterstreicht Klingspor seine Position als Innovationsführer, der sich durch kontinuierliche Forschung und Entwicklung auszeichnet. Mit „Made in Germany“ verbindet Klingspor weit mehr als die Sicherung höchster Fertigungsstandards. Der Standort Deutschland ist Wissens- und Innovationszentrum, von dem Impulse für den globalen Markt ausgehen. Durch die Training Academy und den consequenten Wissenstransfer gelingt es Klingspor, Kompetenz nachhaltig zu verankern und weltweit zugänglich zu machen – ein klares Bekenntnis zu Qualität, Wissen und Verantwortung in der Schleifmittelindustrie.



Das neue Corporate Reel zeigt in einer Minute, was Klingspor ausmacht

... die Oberfläche final bearbeitet werden soll. (Fotos: Klingspor)

in der industriellen Serienfertigung und im hochwertigen Handwerk.

„Die Anforderungen unserer Kunden haben sich in den letzten 100 Jahren stark verändert – der Anspruch an Präzision, Oberflächenqualität und Nachhaltigkeit ist enorm gestiegen“, so Lapa. „Dass wasserfestes Schleifpapier heute relevanter ist denn je, zeigt, wie zeitlos gut durchdachte Produktinnovationen sein können.“

INNOVATION AUS TRADITION

Das Jubiläum des wasserfesten Schleifpapiers steht exemplarisch für das Selbstverständnis von Klingspor: technische Neugier, praxisnahe Lösungen und der Mut, neue Wege zu gehen. Was vor 100 Jahren als visionäre Produktidee begann, ist heute ein fester Bestandteil moderner Oberflächenbearbeitung weltweit und bildet die DNA von Klingspor.

Seit inzwischen über 130 Jahren steht das Unternehmen für hochwertige Schleifmittel, die weltweit in Handwerk und Industrie geschätzt werden. Der Produktions- und Entwicklungsstandort in Deutschland bildet das Fundament dieser Erfolgsgeschichte: Hier werden nicht nur Produkte entwickelt und gefertigt, sondern auch Wissen, Erfahrung und Kompetenz systematisch gebündelt. „Made in Germany“ steht bei Klingspor deshalb nicht nur für Qualität, sondern ebenso für eine konsequente Verbindung von Tradition, Innovation und Wissenstransfer.

DEUTSCHLAND ALS WISSENSDREHSCHIBE

Seit der Gründung im Jahr 1893 in Siegen hat sich bei Klingspor vieles verändert. Gleich geblieben ist jedoch eines: der Hauptsitz des Traditionsunternehmens befindet sich in Deutschland – heute in Haiger, Hessen. Von hier aus werden Schleifmittel in über 80 Länder geliefert. Doch Haiger ist weit mehr als nur ein logistisches Zentrum. Es ist der

Ort, an dem neue Produkte entstehen, Prozesse weiterentwickelt werden und das gesamte Schleif-Know-how zusammenläuft. Dieses Wissen wird hier gebündelt, strukturiert und gezielt aufbereitet, um anschließend weltweit verfügbar gemacht zu werden.

Ein zentraler Baustein dieser Strategie ist die Klingspor Training Academy. Sie dient als Kompetenzzentrum, in dem Mitarbeiter, Vertriebspartner und Kunden praxisnah geschult werden. Die Inhalte reichen von Grundlagen der Schleiftechnik bis hin zu komplexen Anwendungsfeldern für Spezialwerkzeuge. Besonders wertvoll ist die Verbindung von Theorie und Praxis: Neben Seminaren und Vorträgen stehen Live-Demonstrationen und direkte Produkterfahrungen im Mittelpunkt. Teilnehmer haben die Möglichkeit, Fragen unmittelbar mit Fachleuten zu diskutieren und das Gelernte direkt anzuwenden.

Die Akademie in Deutschland bildet das Herzstück eines internationalen Wissensnetzwerks. Von hier aus werden Schulungskonzepte entwickelt und in die weltweiten Niederlassungen getragen. So wird sichergestellt, dass überall dort, wo Klingspor präsent ist, nicht nur Produkte verfügbar sind, sondern auch das notwendige Know-how vermittelt wird, um diese optimal einzusetzen. Ziel ist es, Anwender in die Lage zu versetzen, Schleifmittel effizient, sicher und leistungsstark zu nutzen – ein entscheidender Wettbewerbsvorteil sowohl für Klingspor als auch für seine Kunden.

EIN BEISPIEL ANHALTENDER INNOVATIONSFÄHIGKEIT

Mit der Einführung der Schruppscheibe A 624 Supra setzt Klingspor einen weiteren Meilenstein in der Oberflächen-Bearbeitungstechnik. Die im letzten Jahr vorgestellte Schruppscheibe zeichnet sich durch ihren praktischen 2-Schicht-Aufbau aus, der eine Kombina-



Die Schruppscheibe A 624 Supra wurde speziell für höchste Beanspruchung entwickelt und erfüllt die Anforderungen anspruchsvoller Anwender in Industrie und Handwerk. Dank des 2-Schicht-Aufbaus der Scheibe wird nicht nur die Materialabtragsleistung maximiert, sondern auch der Verschleiß erheblich reduziert.



Mehr Leistung und Ausdauer: Die TSC 55 KS 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.



Der neue sensorbasierte KickbackStop vermindert die Verletzungsgefahr durch einen Rückschlag beim Sägen. Das schützt nicht nur das Werkstück, sondern auch die Hände.

NEUE AKKUWERKZEUGE VON FESTOOL

Mobilität mit Power und Sicherheit

Festool baut das Sortiment der kabellosen Werkzeuge weiter aus. Aktuell kommen zwei leistungsfähige Maschinen für das ausdauernde und präzise Arbeiten neu hinzu.

Mit der neuen Akku-Tauchsäge TSC 55 KS setzt Festool neue Maßstäbe für präzises, mobiles und sicheres Arbeiten. Die Säge überzeugt durch kompakte Bauweise, kraftvolle Leistung und innovative Sicherheitsfunktionen.

Dank geringem Gewicht und schlankem Design ist sie sofort einsatzbereit – mit nur einem Akkupack. Der zweite Akku kann parallel geladen werden, was unterbrechungsfreies Arbeiten ermöglicht. Der bürstenlose EC-TEC Motor mit 5.200 min⁻¹ sorgt in Kombination mit dem 8,0 Ah Li-HighPower Akkupack und speziellen Dünnschnitt-Sägeblättern für kraftsparendes Arbeiten und saubere Schnitte.

Ein besonderes Highlight: der neue sensorbasierte KickbackStop, der das Sägeblatt bei Rückschlag blitzschnell stoppt – für mehr Sicherheit und Schutz. Zubehör wie Führungsschienen, Winkelanschläge und das neue Lichtmodul LM-TS/TSC sowie der Staubfangbeutel SB/2-TSC/HKC erweitern die Einsatzmöglichkeiten.

Über die Festool App lassen sich Akkustatus, Motor-temperatur und KickbackStop-Funktion überwachen – inklusive Software-Updates.

FÜR PERFEKTE FLÄCHEN, ECKEN UND KANTEN

Mit dem neuen Akku-Deltaschleifer DTSC 200 bringt Festool ein leistungsstarkes und vielseitiges



Schleifgerät auf den Markt. Sein integrierter LED-Lichtring sorgt für optimale Sicht und macht Unebenheiten frühzeitig sichtbar. Zwei Lichtmodi sind direkt an der Maschine wählbar, über die Festool App lassen sich Lichtintensität und Nachleuchtdauer individuell einstellen.

Dank großer Schleiffläche, exzentrischer Schleifbewegung und EC 2.0-Motor ist der DTSC 200 vielseitig einsetzbar. Die Tellerbremse schützt das Werkstück, der Vibrationsschutz sorgt für angenehmes Arbeiten. Das neue Schleifmittel Granat Delta 200 lässt sich dreifach nutzen – Spitze abreißen, drehen, weiterarbeiten. Der Staubfangbeutel ermöglicht staubarmes Schleifen ohne Sauger.

Der neue Akku-Deltaschleifer DTSC 200 von Festool. An der Maschine lassen sich über die Festool APP drei Lichtmodi wählen: volle Beleuchtung, gedimmtes Licht oder aus. (Fotos: Festool)

Leiser arbeiten bei hoher Leistung

Mit dem neuen ¼" Hex-Akku-Schlagschrauber Fuel M18 FIDRQ-502X stellt Milwaukee eine komplett neu entwickelte Lösung für Anwender in Handwerk und Industrie vor, die regelmäßig in lärmsensiblen Umgebungen arbeiten und besonderen Wert auf ergonomisches, ermüdungsarmes Arbeiten legen.

Das kompakte Akkuwerkzeug mit hydraulischem Schlagwerk verbindet eine hohe Arbeitsgeschwindigkeit mit deutlich reduzierter Geräusch- und Vibrationsentwicklung sowie mit ergonomischer Handhabung. Mit einer Baulänge von nur 109 Millimetern und einem Gewicht von 1,8 Kilogramm inklusive Akku ist das Werkzeug zudem für Arbeiten über Kopf sowie in engen Bereichen ausgelegt. Als Teil des M18-Systems ist der Schlagschrauber mit bestehenden Akkus und Ladegeräten kompatibel und lässt sich nahtlos in vorhandene Geräteparcs integrieren.

Der Milwaukee ¼" Hex-Akku-Schlagschrauber Fuel M18 FIDRQ-502X sorgt dank hydraulischem Schlagwerk für eine deutlich reduzierte Geräusch- und Vibrationsentwicklung. Der Fokus des neuen Modells liegt weniger auf maximaler Schlagstärke als auf kontrollierter Leistung, reduziertem Lärm und ergonomischem Arbeiten im täglichen Einsatz. (Foto: Milwaukee)

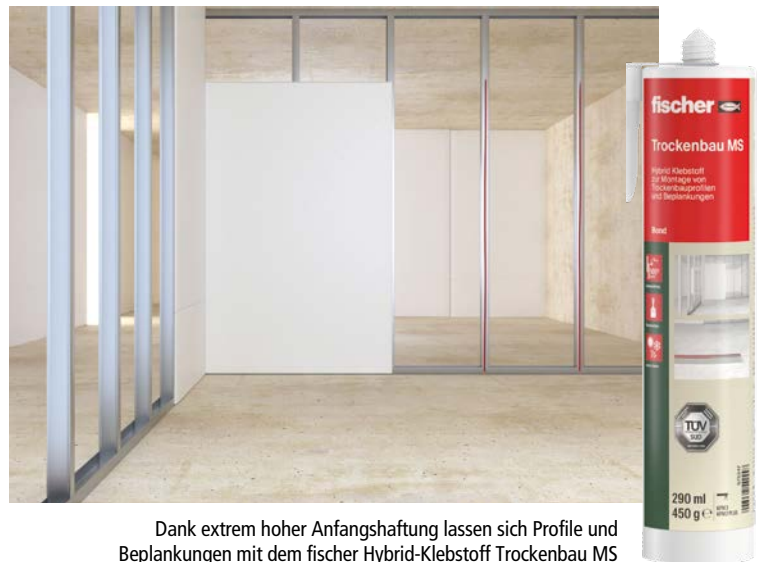


Der TÜV-geprüfte Fischer Hybrid-Klebstoff Trockenbau MS ermöglicht die sichere, schraubenlose Montage von Trockenbauprofilen und Gipskartonplatten. Seine Anwendung ohne Bohren, Staub und Lärm spart Zeit, minimiert den Reinigungsaufwand, reduziert gesundheitliche Belastungen auf der Baustelle und ermöglicht Arbeiten bei laufender Gebäudenutzung.

Mehr Effizienz im Trockenbau

Mit dem neuen, TÜV-zertifizierten Fischer Hybrid-Klebstoff Trockenbau MS lassen sich Trockenbauprofile und Beplankungen allein durch Klebkraft montieren – ganz ohne Bohren, Staub, Lärm und die Sorge um versteckte Leitungen. Der elastische Alleskönner ermöglicht einen schnellen, leisen, sauberen und sicheren Ausbau. Er steht für Effizienz, Qualität und ein gesundes Arbeitsumfeld bei Trockenbauarbeiten.

Der Klebstoff ermöglicht die schraubenlose Befestigung von Trockenbauprofilen auf Beton, Estrich oder Holz sowie von Gipskartonplatten auf Ständerwerken – mit TÜV-Süd-Zertifizierung für maximale Sicherheit. Dank seiner extrem hohen Anfangshaftung lassen sich Profile und Beplankungen schnell und komfortabel an Wänden und Decke fixieren – ohne aufwändige Überkopparbeiten, schwere Geräte oder Bohr- und Nagelarbeiten. Die zerstörungsfreie, klebende Montage schützt Installationen im Befestigungsgrund. Kabel, Heizungsrohre und andere Medienleitungen in Wand, Boden oder Decke bleiben unversehrt. Da bei der Anwendung des Trockenbau MS weder Staub noch Lärm entstehen, entfallen nachträgliche Reinigungsarbeiten und gesundheitliche Belastungen der Monteure. Zudem kann im laufenden Betrieb – etwa in Krankenhäusern, Pflegeeinrichtungen oder Büros – ungestört weitergearbeitet werden. Über den klassischen Trockenbau hinaus eignet sich der Trockenbau MS auch für die spannungsausgleichende Verklebung unterschiedlichster Materialien wie Naturstein, Ziegel, Metalle, Holz, Putz, Keramik, Fliesen, Gasbeton, Styropor, HPL, PVC, ABS oder Kork. Der geruchsneutrale, silikon- und lösemittelfreie



Dank extrem hoher Anfangshaftung lassen sich Profile und Beplankungen mit dem fischer Hybrid-Klebstoff Trockenbau MS besonders schnell und komfortabel fixieren. (Fotos: Fischer)

Klebstoff kommt ohne Isocyanate aus und ist somit besonders anwenderfreundlich. Seine Einstufungen in der Französischen VOC-Emissionsklasse A+ und EMICODE EC 1 Plus (sehr emissionsarm) belegen besonders hohe Standards für Raumluftqualität und Wohngesundheit – ideal für seinen Einsatz in Innenräumen.

Seine Anwendung ist denkbar einfach: Klebstoff auftragen, andrücken – fertig. Durch seine Elastizität übernimmt der Trockenbau MS zusätzlich eine Schallentkopplungsfunktion und ersetzt Entkopplungsbänder auf den Profilen – das steigert die Montageeffizienz weiter.

Leistung und Präzision neu definiert

Mit der M18 Fuel Akku-Kreissäge 165 mm FCSDC165-552C stellt Milwaukee ein neues 18-Volt-Modell für präzise und kraftvolle Sägearbeiten vor. Das Gerät richtet sich an professionelle Anwender in Handwerk und Industrie, die auf der Baustelle oder in der Werkstatt eine hohe Schnittleistung mit maximaler Flexibilität verbinden möchten. Die Kreissäge mit 165-Millimeter-Sägeblatt ist konsequent auf kontrollierte, saubere Schnitte und effiziente Arbeitsabläufe ausgelegt. Das Stufengetriebe der neuen Akku-Kreissäge erlaubt eine maximale Schnitttiefe von 66 Millimetern. Dabei arbeitet sich das 165-mm-Sägeblatt kraftvoll und so schnell durch das Material, wie das bisher nur mit kabelgebundenen Geräten möglich war. Selbst bei anspruchsvollen Trennschnitten arbeitet die Kreissäge mit konstanter Geschwindigkeit und ohne zu blockieren oder zu überhitzen. In Kombination mit einem 5,5-Ah-High-Output-Akku lassen



sich bis zu 400 Schnitte in Kiefernholz mit den Abmessungen 90 x 35 Millimeter realisieren. Schrägschnitte sind von 0 bis 45 Grad möglich, zusätzlich erweitert eine -5-Grad-Einstellung den Anwendungsbereich.

Ein zentrales Merkmal der M18 FCSDC165-552C ist die Kompatibilität mit Führungsschienen, die für viele Anwendungen im Innenausbau und im konstruktiven Holzbau entscheidend ist. Der entsprechende Adapter ermöglicht exakte Schnitte entlang der Schiene. Die metrische Tiefenskala erleichtert dabei die präzise Einstellung der Schnitttiefe. Für eine klare Sicht auf die Schnittlinie sorgen ein integriertes Staubgebläse sowie ein LED-Licht zur Ausleuchtung des Arbeitsbereichs. Zusätzlich ist die Kreissäge mit einem schwenkbaren DEK26-Staubanschluss ausgestattet. Dieser führt den Absaugschlauch gezielt vom Schnittbereich weg und verhindert, dass er am Material hängen bleibt. Der Adapter passt auf alle Milwaukee-Absauger und unterstützt ein sauberes Arbeiten auf der Baustelle.

Mit der Akku-Kreissäge 165 mm M18 FCSDC165-552C ergänzt Milwaukee seine M18-Plattform um ein Werkzeug, das den hohen Anforderungen professioneller Anwender im Holzbau gerecht wird. (Foto: Milwaukee)

VORSCHAU ►► PROFIBÖRSE 2/2026

Handwerkzeuge

Was sind die Erfolgsfaktoren, um Anwenderinnen und Anwender zu neuen Handwerkzeugen greifen zu lassen? Innovation, Funktion, Set, Farbe, Präsentation, Emotion? Neben den Erfahrungswerten zu dieser Fragestellung geht es natürlich auch um die aktuellen Neuheiten und Sortimentserweiterungen der Handwerkzeughersteller.

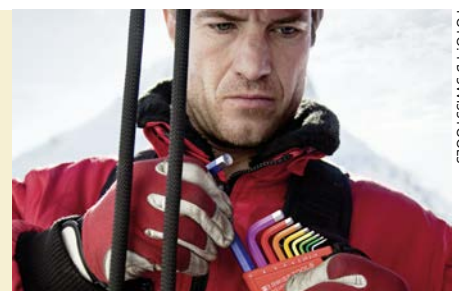


FOTO: PB SWISSTOOLS

Die ProfiBörse 2/2026 erscheint am 24. April 2026

DIE PERFEKTE KOMBINATION

Seit über 25 Jahren informiert die **ProfiBörse** ihre Leserinnen und Leser über handelsrelevante Themen aus dem Umfeld des PVH, des technischen Handels und des Fachhandels: fundiert, vernetzt, strategisch.

Dazu widmet sich **Wear@Work** 2x im Jahr intensiv dem Themenbereich Berufsbekleidung, PSA und PSaG. Damit erhalten die Leserinnen und Leser detaillierte Informationen zu diesem interessanten Sortimentsbereich.

ProfiBörse 2/2026 erscheint zusammen mit **Wear@Work 1/2026** am 24.04.2026. Jetzt schon buchen – Anzeigenschluss ist der 31.03.2026

Bleiben Sie umfassend informiert – mit dieser perfekten Kombination.

