

PROFITBÖRSE

DAS MAGAZIN FÜR FACHGROSSHANDEL, HANDWERK & INDUSTRIE



wiha 
Tools that work for you

REVOLUTION!

**LESS
Papier.
MORE
Zukunft.**

So geht Zeit sparen
bei der Dokumentation.

**Wiha MFT one
und PAT one**

wiha.com/test-tools



► **SCHWERPUNKT**

Werkzeuge mit
Aufmerksamkeitsfaktor

► **IM FOKUS**

Arbeiten mit
Autonomous Commerce

► **IM GESPRÄCH**

Familienunternehmen
denken anders

Das **neue**
Blindnietmuttergerät
von GESIPA® –
**Kompakt, schnell,
zuverlässig!**

1 Werkzeug
∞ Möglichkeiten
0 Kompromisse

FireBirdie®

FIRE UP YOUR PERFORMANCE!

Unkompliziert Blindnietmuttern setzen



A member of **SFS** www.gesipa.de/firebirdie



CAS

GESIPA®

Kölner Kippunkte



Wir haben uns, ausgehend von der Beschreibung des menschengemachten Klimawandels, mehr und mehr mit dem Begriff des Kippunktes beschäftigen müssen. Das, was damit beschrieben wird, wurde für die meisten in den Diskussionen und Berichten zur unnatürlichen Klimaveränderung verständlich. Dass wir jedoch die tatsächlichen Auswirkungen dieser Kippunkte wirklich verstanden haben, ist mit einem Fragezeichen zu versehen. Aber das ist ein anderes Thema.

Auf jeden Fall hat es der Begriff geschafft, in die allgemeine Sprache Einzug zu halten. Dort wird er allerdings in seiner Unumkehrbarkeit nicht so konsequent verwendet, wie es von seiner Herkunft her notwendig wäre. Aber: siehe oben, anderes Thema. Außerdem ist es im Alltag angenehmer, wenn es immer noch ein Vielleicht gibt.

Womit wir bei den Kippunkten der Internationalen Eisenwarenmesse Köln wären. Der Termin für die Veranstaltung im Jahr 2028 steht bereits fest. Was nicht feststeht ist, wie die Veranstaltung dann aussieht. Denn es gab unter den ausstellenden Firmen in diesem Jahr durchaus die Reaktion, an der kommenden Eisenwarenmesse nicht mehr teilzunehmen. Ob dies die erste Reaktion beim Blick in die Nachbarschaft in der Halle war, oder schon die Antwort auf eine ausbleibende Resonanz, war zum Zeitpunkt der Aussage nicht eindeutig zu fixieren. Anzunehmen ist aber, dass beim weiteren Ausbleiben namhafter, wichtiger Marken als Aussteller ein Kippunkt erreicht wird, mit dem die Ebene des Zuspuchts zur Veranstaltung einen kritischen Neigungswinkel erreicht.

Durchaus gab es aber auch positive und zufriedene Stimmen zum Verlauf der Veranstaltung, zur Besucherresonanz und nicht zuletzt zu der Tatsache, dass nach Jahrzehnten der Abstinenz mit Bosch Powertools wieder eine der führenden Elektrowerkzeugmarken als Aussteller in Köln präsent war. Und von dort gab es dann auch noch eine positive Einschätzung. Wie wäre es dann mit einem Szenario, bei dem sich in den Kölner Messehallen Anfang März 2028 wieder zahlreiche Elektrowerkzeugmarken als Aussteller präsentieren und das Forum der Messe nutzen, um Neuheiten vorzustellen sowie nationale und internationale Kontakte zu pflegen. Ein Kippunkt mit einem ganz anderen Neigungswinkel also.

Da sind wir wieder – diesmal beobachtend – beim Vielleicht.

In diesem Sinne, herzlichst

HARTMUT KAMPHAUSEN



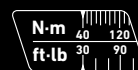
SCHNELL. STARK. STAHLWILLE.

750NR/200/3/1 –
Das Radmontage-Set für Profis.



Robuste Qualität.

STAHLWILLE steht drauf. STAHLWILLE steckt drin: Qualität „Made in Germany“, robust und langlebig. Aus hochwertigem Stahl mit mattem Spezialfinish!



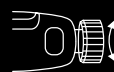
Spürbare Präzision.

Dank optimal ablesbarer Skala und integrierter Feinskala sowie dem deutlich spürbaren, haptischen Feedback einer präzisen mechanischen Auslösung.



Perfekte Ergonomie.

Formschönes Design mit neuem, ergonomisch optimiertem Griff – für ermüdungsarmes Arbeiten.



Schnelle Einstellung.

Einstellung des Auslösemoments über einen leicht erreichbaren Drehknopf am Griffende. Mit 10 N·m pro Umdrehung (Modell 750NR/200) ist dieser Drehmomentschlüssel der schnellste seiner Klasse!

STAHLWILLE®

INHALT

AKTUELL

GASTKOMMENTAR

Markus Nessler: Die strukturellen Schwächen im Markenvertrieb 4

IM FOKUS

Arbeiten mit Autonomous Commerce 6

MESSEN

Internationale Eisenwarenmesse Köln: Hohe Internationalität und wichtige Marktimpulse 8

IM GESPRÄCH

Bedrunka+Hirth: Familienunternehmen denken anders 9

UNTERNEHMEN

MPS Sägen: Orientierung neu gedacht 11

Milwaukee: Solutions Provider statt Produktlieferant 12

Fischer: Erfolgsanker für den Handel 13

SCHWERPUNKT HANDWERKZEUGE

Wiha: Systemlösung statt Einzelgerät 15

Werkzeuge mit Aufmerksamkeitsfaktor 16

OrbisWill: Innovative Werkzeuge für höchste Ansprüche 19

NWS: Effizienz und Qualität weiter steigern 20

Kukko: Aufmerksamkeit entsteht durch Gesamtstrategie 21

WERKZEUG & MASCHINEN

Beratungs-Kompetenzfeld I: Bessey stärkt das Profi-Sortiment für Bau und Renovierung 22

Beratungs-Kompetenzfeld II: MPS bietet Sägeblätter für alle Materialien 24

PRODUKTTHEMA WERKZEUG-LAGERUNG UND -TRANSPORT

Sicher verwahrt und schnell gefunden 26

Parat: So kreativ kann Standard sein 29

NEUHEITEN

Bosch: Drei neue Akku-Winkelschleifer in der Top-Leistungsklasse 30

Eibenstock: Neue Produktlinie für die Metallbearbeitung 32

Famag: Neue Dimension des Holzbohrers 34

Gesipa: Kompakt und kabellos 35

RUBRIKEN

Editorial 3

Impressum 35

Vorschau 35

WARUM VIELE VERTRIEBSSYSTEME IHRE STEUERUNGSWIRKUNG VERLIEREN

Die strukturellen Schwächen im Markenvertrieb

GASTKOMMENTAR VON **MARKUS NESSLER**, RECHTSANWALT UND MBA

Viele Markenhersteller meinen, ihren Vertrieb im Griff zu haben. In der Praxis funktionieren die Systeme zwar operativ – verlieren jedoch zunehmend ihre Steuerbarkeit in einem aggressiven Marktumfeld. Die Folgen: sinkende Preisdurchsetzung, steigende Abhängigkeit von wenigen Handelspartnern und wachsende Austauschbarkeit.

Das eigentliche Problem liegt dabei selten im Markt. Es liegt in der eigenen Vertriebssystematik.

Auffällig ist eine strategische Schiefelage: Viele Unternehmen investieren erhebliche Ressourcen in die Entwicklung ihrer Produkte und deren Absicherung über Patente und Schutzrechte. Gleichzeitig wird der Schutz des eigenen Markenwerts und der erzielbaren Deckungsbeiträge im Vertrieb strukturell unterschätzt. Innovation wird entwickelt und geschützt – Markenwert und Deckungsbeitrag jedoch nicht in gleichem Maße im Markt abgesichert.

Die entscheidende Frage lautet daher nicht, ob der Vertrieb funktioniert, sondern ob das bestehende Vertriebssystem unter den heutigen Marktbedingungen tatsächlich noch robust steuerungsfähig ist. In der Praxis zeigt sich: Diese Frage wird selten systematisch gestellt – und noch seltener konsequent beantwortet.

Entscheidend ist dabei weniger, ob einzelne Maßnahmen umgesetzt werden, sondern ob das Gesamtsystem in sich konsistent und durchsetzbar ist. Genau hier besteht in vielen Unternehmen eine erhebliche Unsicherheit – oft ohne dass dies offen adressiert wird.

In vielen Markenvertrieben lassen sich dabei fünf typische Muster beobachten, die zu diesem schleichenden Verlust an Markenführung und Vertriebssteuerung führen.

Ein erstes Muster sind historisch gewachsene Händlernetze ohne klare strategische Struktur. Typisch ist folgende Situation: Ein breites Netz an Vertriebspartnern existiert, gewachsen über viele Jahre, jedoch ohne klar definierte Zielarchitektur. Es fehlt die präzise Antwort auf die Frage, welche Rolle einzelne Kanäle oder Händler im System erfüllen sollen. Was einen „guten“ Händler ausmacht, bleibt ungeklärt. Die Folge sind unterschiedliche Qualitätsniveaus, inkonsistente Markenführung und eine faktische Gleichbehandlung ungleicher Partner. Zukunftsfähige (stationäre) Formate werden dabei oft nicht gezielt entwickelt und abgesichert. Ohne definierte Zielarchitektur kann ein Vertriebssystem jedoch nicht gesteuert werden – es wird lediglich verwaltet.

Ein zweites Muster zeigt sich im Umgang mit digitalen Kanälen. In vielen Unternehmen existiert keine klare Antwort darauf, welche Rolle Plattformen im eigenen Vertriebssystem spielen sollen. Produkte sind auf Marktplätzen verfügbar, häufig über Drittanbieter, ohne Kontrolle über Darstellung, Kontext oder Preisniveau. Digitale Kanäle werden additiv behandelt, nicht integriert. Gleichzeitig erhöhen Plattformen die Preistransparenz und verschieben die Machtverhältnisse. Hinzu kommt eine Entwicklung, die vielfach unter-

TITEL

Systemlösung für effiziente Prüfdokumentation

Mit MFT one, PAT one und der Dokumentationsplattform Sparkify bringt Wiha eine integrierte Lösung für elektrische Prüfungen auf den Markt. Messung, Dokumentation und fertiger Prüfbericht greifen nahtlos ineinander – direkt am Einsatzort. Für den Fachhandel eröffnet das neue Beratungsansätze: Statt einzelner Geräte steht eine praxisorientierte Systemlösung im Fokus, die Effizienz, Rechtssicherheit und digitale Dokumentation vereint.

www.wiha.com/test-tools





Unser Gastkommentator

Markus Nessler, Rechtsanwalt und MBA, berät seit über 25 Jahren qualitäts- und marktführende Unternehmen bei der Gestaltung und Weiterentwicklung ihrer Vertriebssysteme. Er hat über 75 selektive Vertriebssysteme in 15 Branchen der Konsum- und Gebrauchsgüterindustrie von der strategischen Konzeption bis zur Umsetzung im Markt begleitet. Seine Arbeit verbindet Vertriebsstrategie, Marktmechanik und europäisches Wettbewerbsrecht.

schätzt wird: Die Vorauswahl von Produkten im Zuge des Kaufprozesses verlagert sich zunehmend in algorithmische Systeme. KI-basierte Gatekeeper entscheiden, welche Angebote sichtbar sind und damit, wer im relevanten Entscheidungsraum stattfindet. Die Folge ist nicht nur ein Verlust an Kontrolle, sondern ein zunehmender Verlust an Einfluss auf die eigentliche Kaufentscheidung.

Ein drittes Muster betrifft die Vertragsgrundlagen. Viele von Handelsseite gestellte Verträge sind einseitig benachteiligend ausgestaltet, während Herstellerverträge häufig veraltet sind und nur noch begrenzte Steuerungswirkung entfalten. Vereinbarungen sind zu allgemein formuliert oder werden im Alltag nicht konsequent angewendet. Gleichzeitig entstehen neue Vertriebsformen, die vertraglich nicht abgebildet sind. Das Problem ist weniger juristisch als strukturell: Ein Vertrag kann nur wirken, wenn er Teil einer aktiv steuernden Systematik ist. Fehlt diese Einbettung, entsteht ein faktisches Steuerungsvakuum.

Ein viertes Muster liegt in der fehlenden qualitativen Steuerung. In vielen Unternehmen dominiert weiterhin die quantitative Logik: Umsatz, Absatz und Flächenproduktivität stehen im Vordergrund. Was häufig fehlt,

sind klare qualitative Anforderungen an Vertriebspartner. Die Konsequenz ist ein struktureller Widerspruch: Unternehmen investieren in Markenaufbau, verlieren aber im Vertrieb die Kontrolle über die tatsächliche Markenerfahrung. Dabei zeigt sich zunehmend, dass nachhaltiger wirtschaftlicher Erfolg aus der Verbindung von Markenrelevanz und konkreter Relevanz beim Endkunden im Kaufmoment entsteht. Ohne qualitative Steuerung bricht genau diese Verbindung.

Ein fünftes Muster wird besonders sichtbar im Parallel- und Graumarkthandel. Produkte bewegen sich zwischen Märkten und Kanälen, Preisunterschiede werden genutzt, Vertriebskanäle vermischen sich. Der Hersteller verliert die Kontrolle über Preispositionierung und Marktlogik. Auch hier liegt die Ursache selten im operativen Einzelfall, sondern in einer fehlenden oder inkonsistenten Vertriebssystematik.

Diese fünf Muster haben eine gemeinsame Ursache: Das Vertriebssystem ist über Jahre gewachsen, wurde jedoch in seiner Systematik und Steuerungslogik nicht konsequent an veränderte Rahmenbedingungen angepasst.

Gleichzeitig verändern sich diese Rahmenbedingungen schneller als je zuvor. Plattformen, Daten und

künstliche Intelligenz verschieben den Zugang zum Endkunden. Nicht nur die Entscheidungsprozesse entlang der gesamten Customer Journey haben sich verändert. Auch die Product Journey (also wie das Produkt vom Warenausgang des Herstellers betriebsbereit an die Verwendungsstelle des Endkunden kommt) hat sich verändert. Systeme, die früher funktioniert haben, verlieren dadurch schrittweise ihre Wirkung.

Die zentrale, oft unterschätzte Wahrheit lautet: Viele Probleme im Vertrieb sind keine Preisprobleme. Sie sind hausgemachte Strukturprobleme.

Warum viele Unternehmen dennoch nicht konsequent handeln, liegt in einer verbreiteten Fehleinschätzung. In vielen Organisationen besteht die Überzeugung, man sei bereits „dran“. Maßnahmen werden umgesetzt, Projekte gestartet. Was dabei häufig fehlt, ist die systematische Überprüfung der zugrunde liegenden Struktur. Die entscheidende Frage, wie belastbar und durchsetzbar die bestehende Systematik tatsächlich ist, bleibt dabei oft unbeantwortet.

Ein pragmatischer Ansatz zur Weiterentwicklung beginnt daher nicht mit vielen gleichzeitigen Maßnahmen, sondern mit Transparenz. Zunächst wird sichtbar gemacht, wie das bestehende Vertriebssystem tatsächlich funktioniert. Darauf aufbauend wird eine klare Zielarchitektur definiert. Erst im dritten Schritt erfolgen die konsequente Umsetzung und Durchsetzung. Das ist kein einzelnes Großprojekt, sondern ein schrittweiser, fachbereichsübergreifender Prozess zur Neujustierung der Steuerungslogik, in die Produktmanagement, Marketing, Vertrieb und Aftersales integriert sind.

Erfolgreiche Marken steuern ihren Vertrieb aktiv, nicht reaktiv. Oder anders formuliert: Wer nicht bewusst gestaltet, wird zunehmend durch Marktmechaniken, Plattformen und Dritte getrieben. ■

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

GRATIS RADIO ODER LAUTSPRECHER SICHERN

beim Kauf von MILWAUKEE® Elektro-/Handwerkzeugen,
Gartengeräten, Zubehör, PSA oder Aufbewahrung.



ZUR
AKTION



ARBEITEN MIT AUTONOMOUS COMMERCE

Erste Voraussetzung ist der neueste Wissensstand

Die Erwartungen an die Automatisierungsmöglichkeiten durch Ki sind sehr unterschiedlich, auch im Handel. Derzeit rückt der Begriff des Autonomous Commerce vermehrt in den Blick. Was es damit auf sich hat, welches Potenzial der autonome Handel hat und wie man sich am besten herantastet, wollten wir von Dr. Ralf Deckers, Bereichsleiter Strategic Insights & Analytics am IFH Köln, wissen.



Dr. Ralf Deckers, Bereichsleiter Strategic Insights & Analytics am IFH Köln. (Foto/Abb.: IFH Köln)

ProfiBörse: Was verbirgt sich hinter dem Begriff Autonomous Commerce (AC), wie sieht ein idealtypisches AC-System aus?

Dr. Ralf Deckers: Die Diskussion um das Thema AC ist relativ neu. Ein wirklich einheitliches Verständnis gibt es noch nicht. Viele können AC nur grob fassen oder setzen es einfach mit KI-Lösungen gleich (siehe Grafik 1). Nach meinem Verständnis bezeichnet AC eine Form des digitalen Handels, bei dem Systeme ei-

genständig analysieren, entscheiden und handeln. Basis hierfür sind Daten, KI und Automatisierung. Der Mensch greift nur noch minimal ein. Oder gar nicht. So zumindest die AC-Endversion.

Wie stark schränkt der hiesige Datenschutz die Umsetzung/Entwicklung von AC ein?

Eine Lösung für den Autonomous Commerce zu entwickeln, die praxistauglich ist und von potenziellen

Nutzern akzeptiert wird, ist eine Herausforderung. Kürzlich hat Open AI schon eine Art Rückzieher gemacht. Das Thema Datenschutz schafft weitere Hürden, die genommen werden müssen. Schließlich geht es um sensible Kunden- und Kontodaten. Für den Bereich der EU kann das schon bedeuten, dass wir spät und dann nur eingeschränkt Entwicklungen folgen, die anderswo mit Macht forciert werden.

Gibt es anderswo auf der Welt bereits laufende AC-Systeme?

Aus China wird bereits über erste AC-Anwendungen im Bereich B2B berichtet. Einkaufsagenten sollen dabei die Beschaffung von MRO-Teilen autonom abwickeln. Der AC-Commerce ist aber aktuell noch in der Anbahnungsphase. KI-Plattformen bringen sich in Position, kämpfen um Nutzungsanteile, arbeiten daran, sich zur Einkaufsplattform weiterzuentwickeln. Erste Lösungen für den Endkunden sind in den USA sichtbar. Aber das Rennen ist noch völlig offen. Die weitere Entwicklung und die Folgewirkungen – etwa für Suchmaschinen, für den einzelnen Shop – ebenfalls.

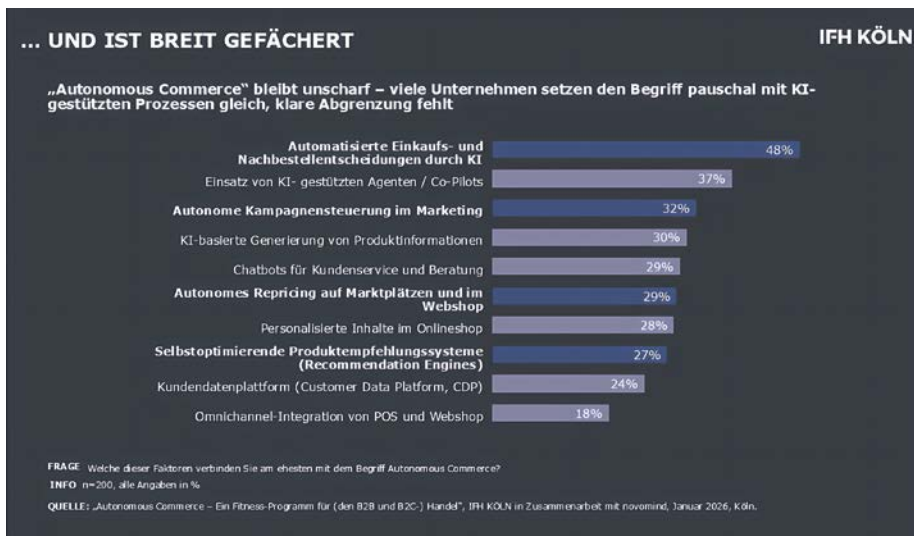
Wie lässt sich AC in Handelsunternehmen am besten implementieren?

Ziehen wir eine Analogie zum Thema Fitness. Hier gibt es verschiedene Stufen oder Grade, vom blutigen Anfänger bis hin zum Vollprofi. Der Weg zum Profi ist mit viel Ausdauer und Training verbunden.

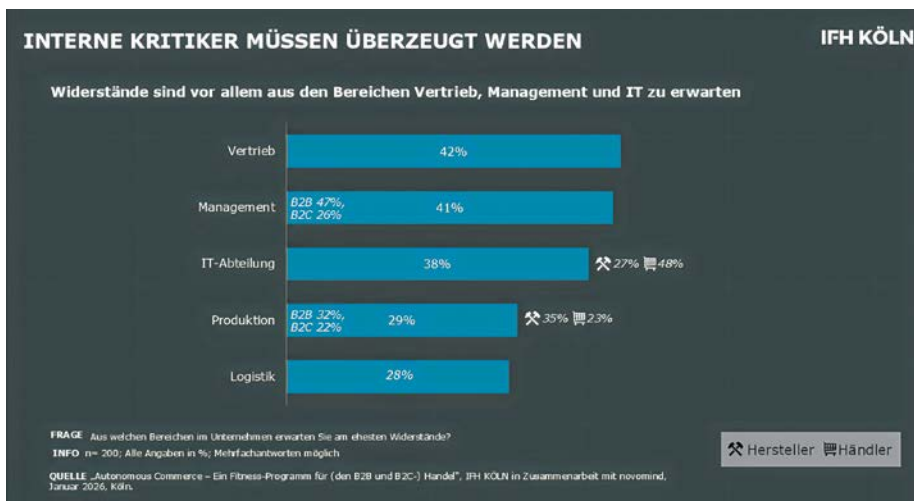
Den Handel könnte man analog sehen. Im Anfängerstadium habe ich keinerlei Prozesse digitalisiert, weder intern noch zum Kunden. Auf dem Profi-Level verfügt das Unternehmen über vollautonome Handels- und Produktionsmodelle, die plattformbasiert, KI-gesteuert und hochgradig selbstregulierend arbeiten. Über kleinere und kontinuierliche Schritte und Versuche arbeitet man sich voran, etwa über Verknüpfung interner Systeme oder über automatisierte Workflows. Dazu braucht jedes Unternehmen seinen individuellen Trainingsplan.

Wo liegen derzeit noch die größten Hürden (neben dem Datenschutz?) für die Umsetzung in den Unternehmen?

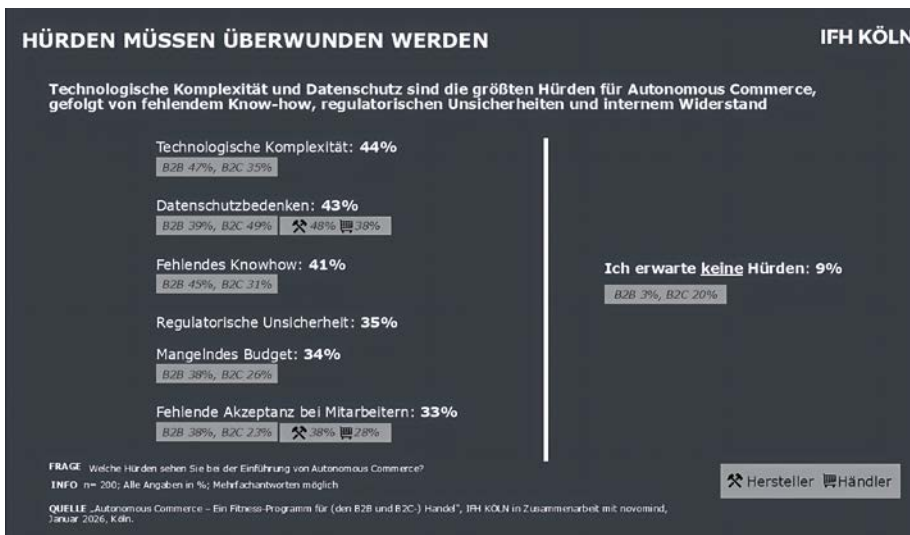
Zunächst einmal müssen sich Unternehmen auf den neuesten Wissensstand bringen. Unseren Studien zufolge kann mehr als die Hälfte der Unternehmen mit



Grafik 1: Das Verständnis von Autonomous Commerce ist derzeit noch nicht klar abgegrenzt.



Grafik 2: Eine der großen Hürden bei der Einführung: interne Kritiker.



Grafik 3: Die technologische Komplexität steht bei den Umsetzungshürden an erster Stelle.

dem Begriff nur bedingt etwas anfangen. Hier muss Weiterbildung ansetzen. Dann müssen interne Kritiker, auch aus dem Management, überzeugt werden (siehe Grafik 2).

Man sieht vor lauter Hindernissen die Lösungsvorteile nicht. Man scheut hohe Anfangsinvestitionen, für die in Zeiten knapper Kassen das Budget nicht da ist. Man fürchtet, in eine technologische Komplexitätsfalle zu laufen, aus der man nicht mehr herausfindet. Man sieht neue Regularien, einen verschärften Datenschutz auf sich zukommen, die einen ausbremsen (siehe Grafik 3).

Um solche Hürden zu nehmen, ist eine transparente, auch emotionale Change-Kommunikation vonnöten. Erfolgsbeispiele und Use Cases zeigen konkrete Nutzenvorteile, überzeugen rational. Und schließlich: Man sollte nicht die totale Umwälzung fordern. Das verunsichert nur. Kleine Schritte in Pilotprojekten und mit Peer Learnings oder Tech-Patenschaften helfen in das Thema rein.

Wie stark ist/wäre eine Akzeptanz von AC bei den Kundinnen und Kunden im B2B-Bereich?

Kunden sehen im AC einen echten Nutzenvorteil. Das fängt bei den privaten Konsument:innen an, die lästige Recherchen und komplizierte Buchungen gerne abtreten. Vor allem dann, wenn das Interesse und die Eigenkompetenz als gering eingestuft werden. So sehen Kundinnen und Kunden beispielsweise für die Themen Versicherung und Investments Einsatzfelder für KI-Agenten (siehe Grafik 4).

Sie erwarten sich auch bessere Ergebnisse, also umfangreichere und systematischere Vergleiche und letztlich bessere Angebote zu besseren Preisen. Wer kann da schon Nein sagen? Im B2B-Bereich ist das Vertrauen in den AC noch etwas stärker ausgeprägt. Beschaffer im B2B erhoffen sich effizientere schlankere Einkaufsprozesse und ein optimiertes Einkaufsergebnis (siehe Grafik 5).

Das heißt nun nicht, dass man den Kaufprozess komplett wegdelegiert. Kontrolle will man schon noch behalten (und auch den eigenen Job). Der Einkaufsagent soll also durch gesetzte Leitplanken eingehengt werden und auch die Genehmigung einholen müssen. Aber die praktischen Vorteile überwiegen. Damit unterscheidet sich der AC auch von Techno-Hypes, die ab

und an durch die Welt geistern. Denken wir nur an die Aufregung um das Metaverse. Hier scheitert die Technologie an der menschlichen Verweigerung.

Wie stark begibt man sich als Handelshaus mit dem Einsatz von AC in die Hände externer Anbieter – sollte man Herr/Frau der selbst gesammelten Daten, sollte man sozusagen autonom bleiben?

Wichtig ist, dass man im Handel offen bleibt für neue Technologien. Das heißt nicht, dass man jedem Trend hinterherläuft. Aber wo Technologie neue Chancen bietet, sollte man dabei sein. Noch ist AC im Stadium der Ankündigungen, der ersten Versuche und des Positionierungsgerangels. Auch dauert es immer, bis Entwicklungen aus Vorreiter-Ländern (wie USA und China) im deutschen Markt ankommen. Aber Anlass sollte es genug geben, sich mit dem Thema zu beschäftigen und erste Erfahrungen zu sammeln. Auch die Angst vor externen Anbietern und deren Datenzugriff sollte den Handel nicht bremsen.

Wäre eine solche Autonomie überhaupt umsetzbar?

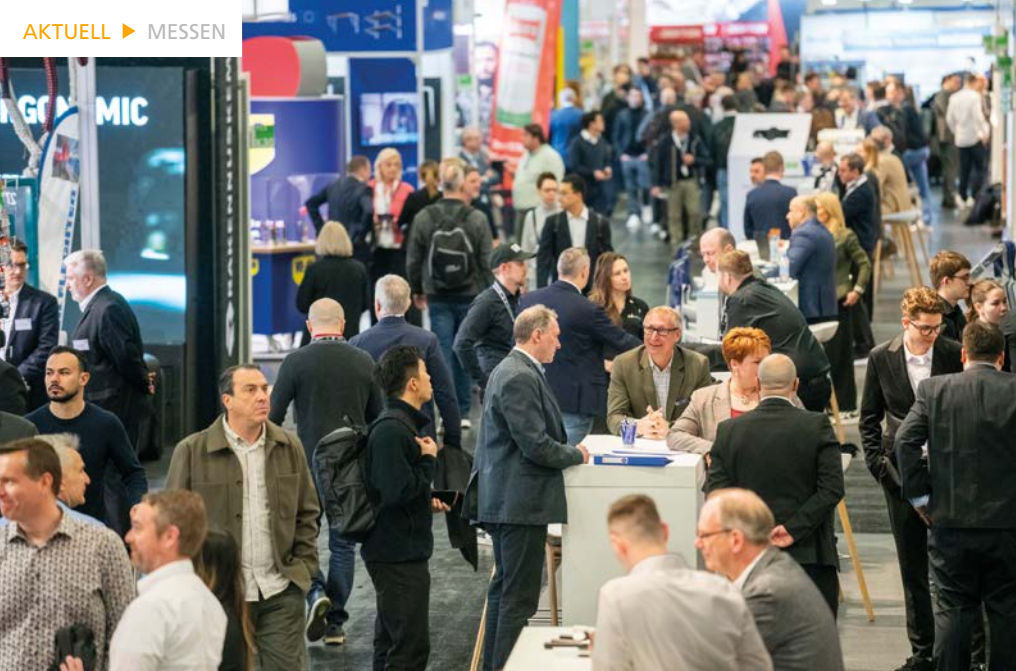
Wir leben nun einmal alle in einer Welt voller Daten und Softwarelösungen. Die Unternehmensprozesse und auch die Customer Journey sind davon durchdrungen. Ohne externe Lösungen kommt man da realistischerweise nicht aus. Die Insel der autonomen Seligen gibt es nicht. ■



Grafik 4: Die professionellen Anwendungsfelder sind derzeit noch unterrepräsentiert.



Grafik 5: Die möglichen Vorteile werden vor allem in der Effizienz ausgemacht.



Hohe Internationalität prägte die Eisenwarenmesse in Köln. (Fotos: Koelnmesse)



Wieder dabei: Bosch Power Tools zeigte sein Sortiment von DIY über PRO bis Expert.

INTERNATIONALE EISENWARENMESSE KÖLN

Hohe Internationalität und wichtige Marktimpulse

Rund 33.000 Fachbesuchende aus 125 Ländern und rund 2.500 Aussteller aus 53 Nationen kamen vom 3. bis 6. März zur Internationalen Eisenwarenmesse nach Köln. Für den Veranstalter bestätigte die Messe damit ihre Rolle als die weltweit führende Fachmesse der Werkzeug- und Eisenwarenindustrie. Über 90 Prozent Auslandsanteil bei den Ausstellern und 72 Prozent auf Besucherseite belegen die internationale Reichweite der Fachmesse und ihre hohe Relevanz für Industrie, Handel und Beschaffung.

Die Veranstaltung fand unter herausfordernden geopolitischen Rahmenbedingungen statt: Die angespannte Sicherheitslage im Nahen Osten führte kurzfristig zu Einschränkungen im internationalen Flugverkehr, von denen einzelne Aussteller sowie Fachbesuchende betroffen waren. Zusätzlich erschwerte ein Warnstreik im öffentlichen Nahverkehr am letzten Messetag die Anreise innerhalb Kölns. Dennoch blieb die internationale Beteiligung auf hohem Niveau.

Vier intensive Messetage brachten marktfähige Innovationen auf die Fläche, Stakeholder an einen Tisch und konkrete Geschäftsprojekte auf den Weg. Die hohe Qualität der Fachbesuchenden sorgte für eine geschäftsorientierte Atmosphäre in den elf Hallenebenen, in denen sich die gesamte Angebotsvielfalt der Hartwarenwelt widerspiegelte – von Werkzeugen und Zubehör über Industriebedarf sowie Befestigungs- und Verbindungstechnik bis hin zu Bau- und Heimwerkerbedarf.

Die neue Tageliste von Dienstag bis Freitag wurde von Ausstellern und Besuchenden gut angenommen. Sie unterstreicht die klare Ausrichtung der Messe auf die effizienten Businessstage und sendet ein deutliches

Signal hinsichtlich der strategischen Positionierung der Veranstaltung.

„Als zentraler Branchenauftritt ist die Internationale Eisenwarenmesse für viele Unternehmen ein maßgeblicher Zeitpunkt im Innovations- und Entscheidungszyklus. Vor Ort werden Sortimente geplant, Partnerschaften gefestigt und strategische Weichen gestellt. Die diesjährige Veranstaltung hat gezeigt, dass der Bedarf an persönlichem Austausch und verlässlicher Orientierung im Marktumfeld unverändert hoch ist“, so Oliver Frese, Geschäftsführer und COO der Koelnmesse GmbH. „Die diesjährige Veranstaltung hat insbesondere mit ihrer hohen Internationalität sowie einer ausgezeichneten Besucherqualität überzeugt. Mit Formaten wie dem EISENworkshop entwickeln wir die Messe konsequent weiter und rücken die Zielgrup-

pe der professionellen Endanwenderinnen und -anwender ebenfalls stärker in den Fokus.“

Die internationale Tragweite der Messe sowie ihre Bedeutung als verlässlicher Treffpunkt der Branche betont J. Wolfgang Kirchhoff, Vorstandsvorsitzender und CEO der Kirchhoff Gruppe und Witte Tools: „Die Internationale Eisenwarenmesse in Köln war für uns bereits zum Auftakt geprägt von ihrer Internationalität. Mit bestehenden und auch Neukunden aus Asien und Nordamerika konnten wir interessante Neuprojekte starten. Die jüngsten Ereignisse im Nahen Osten zeigen einmal mehr, wie wichtig und sicher der Messeplatz Köln ist und darüber hinaus, dass wir als deutscher Werkzeughersteller nicht nur Qualität, sondern auch stabile Lieferketten sicherstellen!“

Ein Zeichen der Innovationskraft der Hartwaren-

Die Gewinner des EISENaward 2026: Mit dem Siegerprodukt Crimp Counter präsentierte Weidmüller eine smarte Lösung zur Erfassung und Dokumentation von Crimpvorgängen. Die Ecosaw vom G-Man ist ein vollständig recycelbares Handsägesystem mit patentierter Klingenschnelltechnologie. Und mit dem Abus Everox One 61/55 G3 wurde ein intelligentes Vorhängeschloss ausgezeichnet.





BEDRUNKA+HIRTH MIT NEUER GESCHÄFTSLEITUNG

Familienunternehmen denken anders

Beim Betriebsausstatter Bedrunka+Hirth rückt die nächste Generation in die Geschäftsleitung nach. Lea Wolf und Lars Kellner bilden diese jetzt gemeinsam mit ihrem Vater Ludwig Kellner. Warum diese Veränderung gerade in diesen anspruchsvollen Zeiten gut ist, wie anders das Denken in familiengeführten Unternehmen ist und wie sich das auch auf die Zusammenarbeit mit den Handelspartnern auswirkt, darüber sprachen wir mit Lea Wolf, Ludwig Kellner und Lars Kellner – der neuen Geschäftsleitung.

» Die Internationale Eisenwarenmesse 2026 war für uns eine wertvolle Plattform, um den persönlichen Dialog zum Handel zu fördern, bestehende Partnerschaften zu pflegen und neue Impulse mitzunehmen. Es freut uns besonders, dass wir unser ganzheitliches Bosch Power Tools Portfolio von PRO bis DIY in allen Produktsegmenten zeigen und Innovationen – wie unsere neue Leistungsklasse Expert – live erlebbar machen konnten. Wir blicken auf erfolgreiche Tage in Köln zurück und freuen uns, die Zukunft der Branche mitzugestalten.«

BJÖRN WATZLAWIK, Vice President Sales Germany bei Robert Bosch Power Tools

branche sendete der EISENaward, der in Kooperation mit dem Zentralverband Hartwarenhandel e. V. (ZHH) bereits zum achten Mal zu Beginn der Messe auf der Bühne des EISENforums verliehen wurde. 63 Einreichungen aus 15 Ländern unterstrichen die internationale Relevanz des Wettbewerbs.

Als zentrale Wissens- und Dialogplattform bot das EISENforum über die Preisverleihung hinaus ein abwechslungsreiches Programm mit Vorträgen und Panels zu aktuellen Branchenthemen. Ein besonderer Schwerpunkt lag auf dem Thema ‚Künstliche Intelligenz‘.

Mit dem neuen EISENworkshop wurde das Messekonzept 2026 gezielt um ein anwendungsorientiertes Praxisformat erweitert. Internationale Creator aus unterschiedlichen Handwerksbereichen demonstrieren anhand vielfältiger Projekte live den Einsatz moderner Werkzeuge und Technologien aus dem Ausstellerportfolio und sorgen damit unter anderem für mediale Reichweite. Die realitätsnahen Anwendungen und die direkte Einbindung des Publikums stießen insbesondere bei professionellen Endanwenderinnen und -anwendern auf große Resonanz.

Die nächste Internationale Eisenwarenmesse findet vom 7. bis 10. März 2028 in Köln statt – erneut von Dienstag bis Freitag. Unternehmen können sich ab sofort über die offizielle Website für die kommende Veranstaltung anmelden. ■

ProfiBörse: Sind es derzeit die passenden Zeiten, die Geschäftsleitung neu aufzustellen – wie zeigt sich der Markt aus Ihrer Sicht?

Ludwig Kellner: Gerade in bewegten Zeiten ist es wichtig, ein Unternehmen strategisch gut aufzustellen. Wir erleben aktuell eine Phase mit vielen Veränderungen: wirtschaftliche Unsicherheiten, geopolitische Entwicklungen, steigende Kosten, aber gleichzeitig auch enorme Innovationsschübe in Industrie und Produktion. Das fordert Unternehmen in vielerlei Hinsicht.

Für mich ist eine Weiterentwicklung der Geschäftsleitung deshalb kein kurzfristiger Schritt, sondern eine langfristige Entscheidung. Unterschiedliche Perspektiven und Kompetenzen helfen dabei, ein Unternehmen stabil zu führen und gleichzeitig neue Chancen zu erkennen. Als Familienunternehmen denken wir ohnehin stark in Generationen – nicht in Quartalen. Deshalb ist es für uns wichtig, frühzeitig Strukturen zu schaffen, die auch in Zukunft tragfähig sind.

Wo liegen die großen Herausforderungen für die neue Geschäftsleitung?

Lea Wolf: Die zentrale Herausforderung besteht darin, Stabilität und Veränderung gleichzeitig zu gestalten. Unsere Kunden erwarten Verlässlichkeit, Qualität und Kontinuität. Gleichzeitig verändern sich Technologien, Märkte und Arbeitsweisen schneller als früher.

Für uns bedeutet das, Innovation und Effizienz kontinuierlich voranzutreiben – etwa bei neuen Arbeitsplatzlösungen, digitalen Prozessen oder nachhaltigen Produktionsstrukturen. Gleichzeitig müssen wir unsere Identität als mittelständisches Familienunternehmen bewahren. Dazu gehört auch, Entscheidungen langfristig zu denken und nicht nur auf kurzfristige Entwicklungen zu reagieren.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist natürlich der Fachkräftemangel. Gute Mitarbeitende zu finden, zu entwickeln und langfristig zu halten, wird für viele Unter-



Die Bedrunka+Hirth-Geschäftsleitung (v.l.n.r.): Lars Kellner, Lea Wolf und Ludwig Kellner.

Betriebseinrichtungen müssen modularer, flexibler und anpassungsfähiger an neue Arbeitsbedingungen werden. Bedrunka+Hirth liefert dafür die zukunftsfähigen Elemente.



Ressourcenschonung nicht zuletzt durch eine extreme Langlebigkeit der Produkte sind für das Familienunternehmen aus dem Schwarzwald wichtige Kriterien bei der Produktentwicklung und Produktion.

nehmen zu einer der zentralen Aufgaben der kommenden Jahre.

Als Familienunternehmen setzen Sie auch auf familienfreundliche Arbeitsbedingungen – bis in die Geschäftsleitung. Lässt sich dies durchhalten, auch wenn die Stimmung sich teilweise ändert?

Lars Kellner: Wir sind überzeugt, dass wirtschaftlicher Erfolg und gute Arbeitsbedingungen kein Widerspruch sind. Im Gegenteil: Unternehmen sind dann besonders erfolgreich, wenn Menschen gerne dort arbeiten und sich mit ihrer Aufgabe identifizieren.

Als Familienunternehmen sehen wir hier eine besondere Verantwortung. Familienfreundliche Arbeitsbedingungen, flexible Lösungen und ein respektvoller Umgang miteinander sind für uns keine kurzfristigen Trends, sondern Teil unserer Unternehmenskultur.

Natürlich müssen Unternehmen wirtschaftlich solide bleiben und auf Veränderungen reagieren können. Aber gerade in herausfordernden Zeiten zeigt sich, wie wichtig Vertrauen, Verlässlichkeit und ein gutes Arbeitsumfeld sind. Diese Werte gelten bei uns auf allen Ebenen – auch in der Geschäftsleitung.

Einen ähnlichen Eindruck gewinnt man beim Thema Nachhaltigkeit. Ist dies nach wie vor ein akzeptiertes Verkaufsargument oder rückt es in den Hintergrund?

Lea Wolf: Nachhaltigkeit ist aus meiner Sicht längst mehr als ein Verkaufsargument. Viele Diskussionen werden zwar sehr emotional geführt, aber in der Industrie ist das Thema inzwischen fest verankert.



Unternehmen schauen heute viel stärker darauf, wie Produkte hergestellt werden, wie lange sie genutzt werden können und welche Ressourcen dabei eingesetzt werden. Gerade bei Betriebsausstattung spielt die Langlebigkeit eine große Rolle. Ein hochwertiger Arbeitsplatz oder ein Werkstattssystem, das über viele Jahre genutzt wird, ist im Grunde schon ein nachhaltiges Produkt.

Deshalb sehen wir Nachhaltigkeit weniger als Marketingthema, sondern als Teil einer verantwortungsvollen Unternehmensführung.

Welche Rolle wird das Thema Nachhaltigkeit aus Ihrer Sicht zukünftig spielen?

Ludwig Kellner: Ich bin überzeugt, dass Nachhaltigkeit künftig noch stärker Bestandteil unternehmerischer Entscheidungen sein wird. Zum einen durch gesetzliche Rahmenbedingungen, zum anderen aber auch durch steigende Erwartungen von Kunden und Partnern.

Für uns bedeutet das, Themen wie Energieeffizienz, Ressourcenschonung und langlebige Produkte konsequent weiterzudenken. Unsere Philosophie war schon immer, Produkte zu entwickeln, die viele Jahre im Einsatz bleiben können. Das ist aus meiner Sicht einer der nachhaltigsten Ansätze überhaupt.

Werden sich mit veränderten Arbeitsbedingungen in der Zukunft auch die Betriebsausstattungen ändern?

Lars Kellner: Definitiv. Arbeitsplätze in Industrie und Handwerk verändern sich spürbar. Prozesse werden flexibler, digitaler und gleichzeitig steigt die Bedeutung ergonomischer Arbeitsbedingungen.

Betriebsausstattung muss deshalb heute deutlich mehr können als früher. Sie muss modular aufgebaut sein, sich an unterschiedliche Arbeitsabläufe anpassen lassen und gleichzeitig höchste Stabilität bieten. Themen wie ergonomische Höhenverstellung, flexible

Arbeitsplatzsysteme oder integrierte Organisationselemente werden immer wichtiger. Unser Anspruch ist es, Arbeitsplätze so zu gestalten, dass Menschen effizient und gleichzeitig gesund arbeiten können.

Werden sich auch die Anforderungen an den Handel im Bereich der Betriebsausstattungen verändern – wie reagieren Sie darauf?

Lea Wolf: Der Handel entwickelt sich zunehmend vom klassischen Produkthändler zum Lösungsanbieter. Kunden erwarten heute Beratung, Planungskompetenz und Unterstützung bei der Gestaltung kompletter Arbeitsumgebungen.

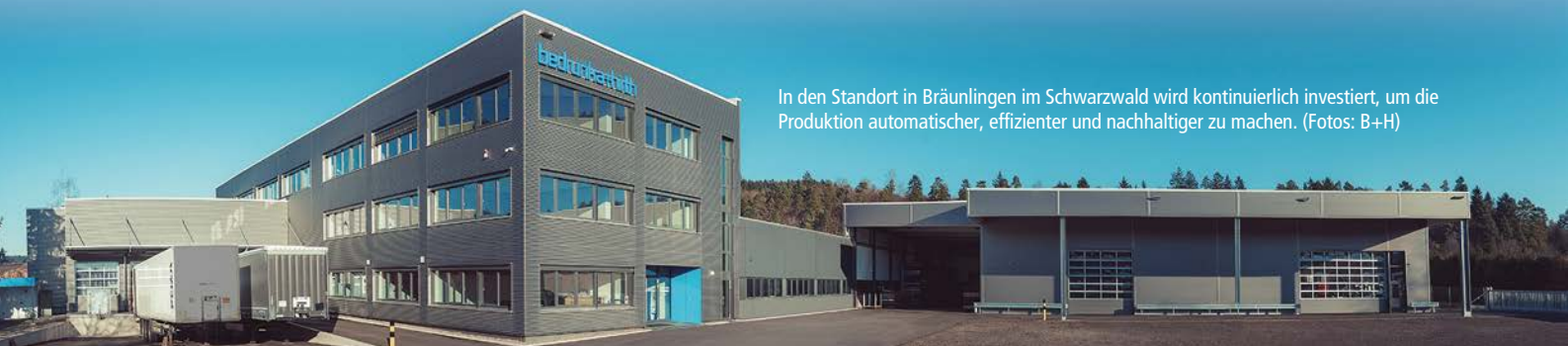
Deshalb arbeiten wir sehr eng mit unseren Handelspartnern zusammen. Wir unterstützen sie mit Planungsunterlagen, Schulungen, digitalen Tools und natürlich mit einem breiten, modularen Produktportfolio. Ziel ist immer, gemeinsam Lösungen zu entwickeln, die den Anforderungen der Kunden wirklich gerecht werden.

Wie entwickelt sich der Markt für Betriebsausstattungen in den nächsten Jahren – und wie entwickelt sich Bedrunka+Hirth?

Lea Wolf, Ludwig Kellner, Lars Kellner: Der Bedarf an effizienten, gut organisierten Arbeitsplätzen wird eher wachsen als sinken. Industrie und Handwerk stehen unter hohem Wettbewerbsdruck, und produktive Arbeitsumgebungen spielen dabei eine wichtige Rolle.

Wir sehen daher weiterhin gute Perspektiven für hochwertige Betriebsausstattung. Entscheidend wird sein, Qualität, Flexibilität und Nachhaltigkeit miteinander zu verbinden.

Für Bedrunka+Hirth bedeutet das, unsere Stärken konsequent auszubauen: hohe Fertigungstiefe, langlebige Produkte, innovative Arbeitsplatzsysteme und eine enge Partnerschaft mit dem Handel. Unser Ziel ist es, auch in Zukunft Lösungen zu entwickeln, die moderne Arbeitswelten wirklich besser machen. ■



In den Standort in Bräunlingen im Schwarzwald wird kontinuierlich investiert, um die Produktion automatischer, effizienter und nachhaltiger zu machen. (Fotos: B+H)

MPS SÄGEN 2026

Orientierung neu gedacht – für Profis gemacht

Mit dem neuen MPS Katalog 2026 unterstreicht MPS eindrucksvoll seinen Anspruch als Hersteller von Premium-Sägeblättern und als lösungsorientierter Partner für das professionelle Handwerk. Als langjähriger Experte (seit 1987) für Sägetechnik steht MPS für präzise, langlebige und praxisgerechte Lösungen – entwickelt für die Anforderungen auf der Baustelle und in der Werkstatt. Genau dieses Know-how spiegelt sich im neuen Katalog konsequent wider.

Bereits der vorherige Katalog überzeugte durch technische Tiefe und ein breites Sortiment. Die neue Ausgabe hebt die Produktkommunikation nun auf ein neues Niveau: klarer strukturiert, intuitiver aufgebaut und konsequent am Anwender orientiert.

Ein zentraler Fortschritt ist die deutlich verbesserte Lesbarkeit. Inhalte sind schneller erfassbar, Produkte gezielter auffindbar und Zusammenhänge klarer dargestellt. Für Profis bedeutet das: weniger Suchaufwand, schnellere Entscheidungen und mehr Effizienz im Arbeitsalltag.

Ein echtes Highlight ist die neue Gruppensortierung: Die Einteilung erfolgt nun konsequent und exakt entlang der Hauptanwendung – beispielsweise Holz, Metall, abrasive Materialien oder Isolationswerkstoffe. Diese klare Ausrichtung reduziert Komplexität und schafft sofort Orientierung. Unterstützt wird dies durch ein modernes Farbkonzept. Ein durchgängiger Farbcode führt den Nutzer visuell durch den Katalog und macht die Navigation besonders einfach und intuitiv.

Auch inhaltlich setzt MPS neue Maßstäbe: Die Materialauslobung wurde deutlich erweitert und differenziert. Sägeblätter werden nun präzise nach Haupt- und Nebenmaterialien beschrieben. Das sorgt für maximale Transparenz, erhöht die Anwendungssicherheit und unterstützt den Anwender dabei, stets die optimale Lösung zu wählen.

Die Produktbeschreibungen sind klar strukturiert und konsequent auf den Nutzen ausgerichtet. Ergänzt durch übersichtliche Vergleichstabellen und verständliche Symboliken wird die Auswahl deutlich erleichtert – ein echter Vorteil im Beratungsgespräch und im Verkauf.

Auch die Bildwelt wurde neu gedacht: Statt reiner Produktdarstellung rücken die Handwerkerinnen und Handwerker in den Fokus. Emotionale, praxisnahe Anwendungen zeigen die Produkte dort, wo sie ein-

Übersichtlich strukturiert, inhaltlich ausgeweitet, optisch weiterentwickelt – MPS hat seinen Katalog auf ein neues Niveau gehoben.

gesetzt werden – im realen Arbeitsumfeld. Das schafft Nähe, Vertrauen und unterstreicht den Anspruch von MPS, Lösungen für echte Profis zu entwickeln.

Der MPS Katalog 2026 ist damit weit mehr als ein Produktverzeichnis. Er ist ein modernes Arbeits- und Verkaufsinstrument, das Orientierung schafft, Beratung vereinfacht und den Anwender in den Mittelpunkt stellt. Oder anders gesagt: Premium-Sägetechnik – jetzt auch in der Kommunikation auf einem neuen Level. ■



Collomix
TEAM · WORK · PERFECT

AQIX²

Exakte Wasserdosierung für Ihr Material, Mischung für Mischung. Perfekte Materialeigenschaften, Sicherheit in der Verarbeitung, dauerhaft im Ergebnis.

...UND ES LÄUFT!

Sie arbeiten konstant mit der gleichen Wassermenge auf Knopfdruck, bei Ihren Mischjobs. Tausende von Verarbeitern bestätigen: schnell, genau und sicher – das ist der neue AQIX².

WWW.COLLOMIX.COM

Das Team von MPS – hier am Messestand, Firmeninhaber Martin Pott rechts im Bild – stellte den neuen Katalog auf der Internationalen Eisenwarenmesse in Köln vor. (Fotos: MPS)



Benvenuti a Roma. Die Milwaukee Fachhändler-Konferenz „World of Solutions“ fand 2026 in der italienischen Hauptstadt im modernen Kongresszentrum „La Nuvola“ statt. Das 40 x 18 Meter große Logo an der Glasfassade war das größte jemals installierte Milwaukee-Logo weltweit.



Schutzausrüstung und Arbeitsbekleidung. Für den qualifizierten Fachhandel ergibt sich daraus ein vollständiges Portfolio aus einer Hand.

WACHSTUM ALS ERGEBNIS KONSEQUENTER MARKTBEARBEITUNG

Dass der Ansatz trägt, zeigen die Zahlen: Milwaukee ist 2025 im EMEA-Raum um elf Prozent gewachsen – trotz schwieriger Marktbedingungen. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist das spezialisierte Job Site Solutions Team, das Handelspartner gezielt bei der Ansprache professioneller Endanwender unterstützt. Gerade bei größeren Investitionsvorhaben und Megaprojekten wird Nachfrage gemeinsam aufgebaut und nachhaltig entwickelt. Dieses Modell soll 2026 weiter ausgebaut werden.

KLARE SORTIMENTSSCHWERPUNKTE

Mehr als 140 Neuheiten und Systemlösungen wurden praxisnah an insgesamt zehn Workstations präsentiert. Dabei ging es nicht nur um Vorführungen: Die Besucher konnten selbst testen und sich direkt mit den Produktspezialisten von Milwaukee zu Anwendungen und technischen Details austauschen.

Inhaltlich setzte Milwaukee auf der „World of Solutions“ 2026 deutliche Akzente. Eines der Fokusthemen war Automotive mit Lösungen von der Akku-Starthilfe



MILWAUKEE WORLD OF SOLUTIONS 2026

Solutions Provider statt Produktlieferant

Benvenuti a Roma. Nach Stationen wie Barcelona, Stockholm oder Monaco ist die Milwaukee Fachhändler-Konferenz „World of Solutions“ 2026 in der italienischen Hauptstadt angekommen. Die Veranstaltung ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich gewachsen. Rom bot den passenden Rahmen für dieses besondere europäische Branchentreffen – räumlich wie inhaltlich. In diesem Jahr wurden an sieben Händler- und drei Endkunden-Tagen über 6.000 Teilnehmer aus 70 Ländern gezählt.

Austragungsort war das moderne Kongresszentrum „La Nuvola“, bekannt als Schauplatz des G20-Gipfels 2021. Milwaukee kündigte dort für das erste Halbjahr 2026 über 500 Neuheiten für Anwender aus Handwerk und Industrie an. Eingeladen waren qualifizierte Fachhandelspartner, Vertreter von Einkaufsverbänden, Endkunden sowie ausgewählte Social-Media-Markenschafter. Im Mittelpunkt stand nicht das einzelne Produkt, sondern der wirtschaftliche Nutzen kompletter Systemlösungen im täglichen Einsatz.

Milwaukee nutzte die Konferenz, um die eigene professionelle Positionierung als Solutions Provider zu unterstreichen. Mit über 480 aktuellen Lösungen auf

Zu den rund 500 Neuheiten, die Milwaukee für 2026 vorgestellt hat, gehört die führungsschienenkompatible 18 Volt-Akku-Kreissäge mit 165-mm-Sägeblatt M18 FCSDC165-552C.

den Akku-Plattformen M12, M18 und MX Fuel bietet die Marke ein breites, zugleich konsequent zielgruppenspezifisch aufgebautes Sortiment. Ergänzt wird dieses durch Handwerkzeuge, Zubehör, Aufbewahrungs- und Transportlösungen sowie persönliche



Die Veranstaltung ist über die Jahre deutlich gewachsen und braucht Raum – in Rom fand Milwaukee den passenden Rahmen für ein europäisches Branchentreffen, das längst deutlich mehr ist als eine klassische Produktpräsentation.

über ein vollständiges Sortiment an Werkstattwagen bis hin zu Ratschen und neuen Drehmomentschlüsseln. Im SHK-Bereich standen leistungsstarke Rohrtrennlösungen im Fokus, darunter der Akku-Stahlrohrschneider M18 FPCS-502X und im Gewerk Elektro galt das Interesse effizienten Akku-Lösungen für die Arbeit mit großen Kabeldurchmessern – vom kraftvollen Schneiden über das präzise Abisolieren bis hin zum sicheren Verbinden.

Für das Gewerk Holz zeigte Milwaukee unter anderem eine führungsschienenkompatible M18 Akku-Kreissäge mit 165-mm-Sägeblatt sowie neue Fräswerkzeuge mit 8- und 12-mm-Schaft. Ergänzt wurde das Portfolio durch den kompakten 1/4" Hex-Akku-Schlagschrauber M18 FIDRQ-502X mit hydraulischem Schlagwerk für lärmsensible Einsatzbereiche.

ENERGIE UND KONNEKTIVITÄT ALS VERKAUFSARGUMENTE

Einen weiteren Schwerpunkt bildet 2026 der Ausbau der Ladetechnologie für Akkuwerkzeug. Milwaukee verfolgt dabei einen zielgruppenspezifischen Ansatz – vom Laden im Fahrzeug bis hin zu anwendungsorientierten Lösungen für unterschiedliche Gewerke. Für die emissionsfreie Versorgung von Baustellen mit Netzstrom kündigte Milwaukee einen weiteren mobilen Roll-On-Generator an. Das neue Top-Modell ist mit einem integrierten RedLithium 6 kWh-Akku ausgestattet und liefert bis zu 7.200 Watt Spitzenleistung bei 3.600 Watt Dauerleistung.

Schon heute sind zahlreiche Akkugeräte von Milwaukee serienmäßig mit der One-Key-Technologie ausgestattet und ermöglichen professionelles Werkzeugmanagement mit Tool-Tracking, Bestandsverwaltung und Fernverriegelung – speziell zugeschnitten auf die Anforderungen von Handwerk und Bauindustrie. ■

Für das erste Halbjahr 2026 kündigte Milwaukee in Rom über 500 Neuheiten für professionelle Anwender aus Handwerk und Industrie an. (Fotos: Milwaukee)



Starker Andrang: Zahlreiche Besucherinnen und Besucher entdeckten am Dach+Holz Stand des Befestigungsexperten Fischer Innovationen, erlebten Neuheiten live und führten Fachgespräche. Ein besonderer Publikumsmagnet: Die stündliche Handwerker-Challenge. (Fotos: Fischer)

FISCHER ANWENDERANSPRACHE AUF MESSEN UND EVENTS

Erfolgsanker für den Handel

Der Befestigungsprofi Fischer nutzt auch 2026 gezielt Messen und Veranstaltungen, um seine Markenpräsenz bei Endkunden zu stärken und seine Handelspartner zu unterstützen. Marketingkampagnen fördern zusätzlich den Abverkauf auf allen Kanälen der Händler.

Anwender mit gezielten Kommunikationsmaßnahmen über die passenden Kanäle und Plattformen zu erreichen, ist ein wesentlicher Faktor für den gemeinsamen Erfolg eines Unternehmens und seiner Handelspartner. Neben einer starken Präsenz auf Online- und Social-Media-Kanälen setzt Fischer bewusst auf persönliche Begegnungen – etwa auf Messen oder bei Veranstaltungen. Davon profitieren auch die Handelspartner: Endkunden werden stärker an die Marke Fischer gebunden und innerhalb der Customer Journey gezielt zu den angeschlossenen Händlern geführt.

Auf der Dach+Holz International – zentraler Treffpunkt der Dach- und Holzbaubranche – zog der Fischer Messestand 304 in Halle 9 zahlreiche Besucherinnen und Besucher an. Auf rund 160 m² überzeugte Fischer mit Innovationen, Anwendungspraxis und Interaktion. Gezeigt wurde eine große Bandbreite – von Produktpremieren bis zu bewährten Klassikern für das Bauen mit Holz. Handwerker-Challenges, Aktionen, Live-Demonstrationen und der Hands-on-Bereich sorgten für hohe Besucheraktivität. In stündlichen Challenges traten jeweils zwei Zweier-Teams gegeneinander an und befestigten auf Zeit eine Deckenunterkonstruktion aus Holzplatten an einer Holzkonstruktion. Mit der Justierschraube FAF5 gelang

dabei die stufenlos präzise Ausrichtung. Moderiert wurde die Challenge von Jens Pflüger (u.a. ARD, hr) und Fischer Anwendungstechniker Roberto Weyda. Im Fokus des Messeauftritts standen Fischer Innovationen an Holzbau-, Spanplatten- und Spezialschrauben. Im Bereich Chemie zeigte Fischer das Injektionsystem FIS EM Plus für hohe Zuglasten im Ingenieurholzbau und neueste PU-Schäume sowie Kleb- und Dichtstoffe. Weitere Trends setzte das Unternehmen mit Systemlösungen zur sicheren Montage von PV-Anlagen auf Dächern und an Fassaden. Ebenfalls dabei: Das Fixperience Bemessungssoftware Modul Wood-Fix für die schnelle und zulassungskonforme Bemessung von Holzbauanwendungen.

PERSÖNLICHER AUSTAUSCH ALS HIGHLIGHT

„Unser Auftritt auf der Dach+Holz war ein voller Erfolg – mit intensiven Gesprächen, begeistertem Feedback und großem Interesse an unseren Dach- und Holzbaulösungen“, so Michael Geiszbühl, Geschäftsführer der Fischer Deutschland Vertriebs GmbH. „Der persönliche Austausch mit Besucherinnen und Besuchern war für uns das wichtigste Messehighlight. Unsere Handelspartner und viele weitere Interessenten lieferten wertvolle Impulse und eröffneten zahlreiche

Bei Fischer sitzt nicht nur der Dübel, sondern auch der Rat: Auf der Dach+Holz haben die Fischer Anwendungstechniker Besucherinnen und Besucher handfest beraten – persönlich, praxisnah und mit wirklich weiterführenden Tipps.

aussichtsreiche Folgeaktivitäten. Wir haben Endkunden – vor allem Profis aus dem Dach- und Holzbau – erfolgreich angesprochen und noch stärker an unsere Marke gebunden. Und davon profitieren unsere Partner. Denn wir binden sie immer in die Customer Journey der Endkunden ein – unabhängig davon, ob diese ihren Ausgangspunkt auf einer Messe, bei einem Event oder über unsere Fischer Online- und Social-Media-Kanäle nimmt.“

Auf der Internationalen Eisenwarenmesse vom 3. bis 6. März in Köln präsentierte sich Fischer zusätzlich mit einem Doppel-Auftritt in Halle 11.1: auf der DIY-Boulevard-Fläche am Stand E-019 sowie am eigenen, direkt gegenüberliegenden Messestand E-018. „Auch die Internationale Eisenwarenmesse verlief für uns sehr erfolgreich“, resümiert Michael Geiszbühl. „Wir machten unsere Befestigungsinnovationen und PoS-Präsentationen live erlebbar. Der persönliche Austausch mit neuen und langjährigen Fach- und DIY-Handelspartnern sowie vielen weiteren Besuchern zu unseren Neuheiten und übergreifenden Branchentrends war für uns besonders wertvoll. Wir konnten wichtige Anregungen sammeln und gemeinsam mit unseren Partnern konkrete Maßnahmen für die weitere Zusammenarbeit anstoßen.“

Einen weiteren Messeauftritt hat Fischer 2026 auf der internationalen Leitmesse für Verkehrstechnik InnoTrans vom 22. bis 25. September in Berlin geplant. An seinem Messestand wird das Unternehmen Systemlösungen und Serviceleistungen für Infrastruktur- und Tunnelbauprojekte mit Schwerpunkt auf der Bahninfrastruktur präsentieren.

LIVE BEIM FACHHANDEL

Darüber hinaus unterstützt Fischer den stationären Handel mit innovativen PoS-Konzepten, exklusiven Aktivitäten, speziellen Aktionen und Eventformaten. Ein Beispiel dafür sind zwei Fischer TourVans, die auch 2026 mit modularen Roadshow-Konzepten in Deutschland und Europa unterwegs sind und Kundenevents direkt vor Ort bei Handelspartnern ermöglichen. Mit der „mobilen Werkstatt“ bringt das Unternehmen seine Befestigungstechnik direkt zum Fachhandel und schafft dort ein Erlebnisformat für Anwender. Die Besucherinnen und Besu-

Gemeinsame Volltreffer landen: 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.



cher können Fischer Befestigungslösungen hautnah erleben, ausprobieren und sich direkt mit Fischer Experten austauschen. Der erste Tourstopp in Deutschland fand am 9. März bei der Kemmler Baustoffe GmbH in Tübingen statt. „Die Veranstaltung war mit rund 600 Besuchern sehr stark frequentiert und verkaufsstark“, sagt Michael Geiszbühl. „Das war ein gelungener Fischer TourVan-Auftakt 2026.“

Auch im E-Commerce bietet Fischer umfassende Unterstützung. Händler erhalten multimediales Kampagnenmaterial für ihre eigenen digitalen Kanäle, das

den Onlinevertrieb zusätzlich stärkt. Ergänzend dazu realisiert das Unternehmen jedes Jahr zahlreiche Marketing- und Verkaufsförderungskampagnen, die sowohl online als auch offline zusätzliche Umsätze generieren. „Mit neuen Produkten und Sortimenten sowie kreativen Servicekonzepten, Kampagnen und Aktionen für den digitalen und stationären PoS möchten wir auch in diesem Jahr unsere Partner und Kunden begeistern“, betont Michael Geiszbühl.

Am 1. Februar startete der Befestigungsexperte seine Aktion für Handelspartner „Passgenau. fischer“,

passend zur diesjährigen Fußball-Weltmeisterschaft. Im Angebot: Stark nachgefragte Befestigungslösungen zu volumenbasierten Aktionskonditionen von Kunststoffdübeln und Stahllankern über chemische Befestigungssysteme bis hin zu Schrauben. 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.

Flankiert wird die Passgenau-Aktion mit Marketingunterlagen zu den Produkten, die Fischer Handelspartner für ihre Kommunikation nutzen können – einfach anfordern oder direkt über das myfischer Portal herunterladen. „Die Resonanz unserer Handelspartner auf die WM-Aktion ist durchweg positiv“, sagt Michael Geiszbühl. „Wir freuen uns über die starke Nachfrage nach unseren Aktionsangeboten – damit setzen wir zusätzliche Impulse für Umsatz und Kundenbindung.“



NEUE ARGUMENTE FÜR DEN FACHHANDEL

Systemlösung statt Einzelgerät

Mit der neuen Messgeräteserie MFT one (Installationstester) und PAT one (Gerätetester) setzt Wiha einen weiteren Schritt in Richtung integrierter Systemlösungen. Gemeinsam mit der Dokumentationsplattform Sparkify entsteht ein durchgängiger Workflow – von der Messung bis zum fertigen Prüfbericht. Für den Fachhandel eröffnet diese Kombination neue Beratungsansätze, die über den reinen Geräteverkauf hinausgehen. Denn statt einzelner Prüfgeräte steht nun eine komplette Systemlösung im Fokus, die ein zentrales Praxisproblem adressiert: den hohen Zeitaufwand für Prüf- und Dokumentationsprozesse.

Messwerte werden beim MFT one und PAT one per One-Tap direkt an Sparkify übertragen, automatisch strukturiert und in ein fertiges Prüfprotokoll überführt. Fotos der Sichtprüfung sowie Zuordnungen per NFC, Barcode oder RFID werden unmittelbar integriert. Die Dokumentation erfolgt dort, wo gemessen wird – auf der Baustelle. Das Ergebnis für den Anwender: deutlich geringerer Zeitaufwand pro Messpunkt, klare PASS/FAIL-Bewertung in Echtzeit sowie fertige, teilbare Prüfberichte unmittelbar nach Abschluss.

EFFIZIENZ ALS KLARES VERKAUFSARGUMENT

Gerade im Installationsbereich punktet der MFT one mit einem konfigurierbaren Auto-Test, der alle relevanten Messungen in einem Durchgang ausführt. Planungsdaten wie Stromkreise oder Anlagenstrukturen lassen sich direkt ins Protokoll übernehmen. Der PAT one wiederum ist als kompakter Spezialist für Geräteprüfungen nach gängigen Normen konzipiert und führt den Anwender Schritt für Schritt sicher durch den Prüfprozess – auch bei beengten Platzverhältnissen.

„Unsere Handelspartner brauchen heute überzeugende Mehrwert-Argumente im Beratungsgespräch. Mit MFT one und PAT one verkaufen sie nicht nur ein Messgerät, sondern eine echte Effizienzlösung, die dem Kunden messbar Zeit spart“, erklärt Alexander Kratz, Vertriebsleiter Deutschland, Österreich und Benelux bei Wiha. „Das schafft eine deutlich andere Gesprächsbasis als der reine Preisvergleich.“



Präzise messen, sofort dokumentieren: MFT one (Installation) und PAT one (Geräte). (Fotos: Wiha)

SOFTWARE ALS DIFFERENZIERUNGSFAKTOR IM WETTBEWERB

Mit Sparkify ergänzt Wiha seine Hardware um eine durchgängig integrierte Dokumentationsplattform. Die Lösung ist als kostenlose Offline-First-App für iOS und Android konzipiert und funktioniert deshalb auch in Umgebungen mit eingeschränkter Internetverbindung zuverlässig. Messdaten werden lokal gespeichert und können direkt am Einsatzort dokumentiert werden.

Sobald eine Verbindung besteht, synchronisiert die App die Daten automatisch. Über den Web-Client lassen sich Prüfberichte anschließend auch im Büro am PC einsehen, weiter bearbeiten oder herunterladen – ohne Medienbrüche zwischen Baustelle und Büro.

Wer zusätzliche cloudbasierte Funktionen nutzen möchte, kann die Lösung optional erweitern. In diesem Fall werden die Dokumentationsdaten zentral gesichert und stehen geräteunabhängig zur Verfügung. Prüfber-

ichte bleiben damit dauerhaft im Arbeitsalltag abrufbar.

Auch beim Thema Datensicherheit setzt die Plattform klare Maßstäbe: Sparkify ist vollständig DSGVO-konform aufgebaut, verzichtet auf US-Dienste und wird ausschließlich auf Servern in Europa betrieben. Das Hosting erfolgt in Deutschland und Frankreich.

EINFACH ERKLÄRBAR IM BERATUNGSGESPRÄCH

Für den Fachhandel bleibt das Beratungsprinzip bewusst einfach gehalten. Im Kern geht es um ein leicht verständliches Nutzenversprechen: messen, automatisch dokumentieren und den fertigen Prüfbericht direkt vor Ort erstellen. Die Anwendung selbst führt Anwenderinnen und Anwender Schritt für Schritt durch den Prüfprozess, sodass weder Händler noch Nutzer komplexe Softwarestrukturen verstehen müssen. Zusätzlich unterstützt Wiha den Fachhandel mit verschiedenen Materialien und Informationsangeboten – darunter kurze Erklärvideos, übersichtliche Leitfäden, Website-Inhalte sowie Produktschulungen. Dadurch lässt sich das System im Beratungsgespräch schnell und praxisnah vermitteln.

„Durch die konsequente Trennung von Hardware und Software bleibt die Geräteinvestition bewusst im mittleren Preissegment positioniert. Anwender erhalten professionelle Messtechnik ohne den Preisaufschlag vollintegrierter High-End-Systeme – und können die digitale Dokumentation bedarfsgerecht ergänzen“, so Kratz. Damit besetzt Wiha eine Marktposition zwischen einfachen Stand-alone-Testern und kostenintensiven Komplettlösungen.

Click, Click, Tap: App starten, Messung auslösen, Report teilen.





Mobil, schnell, nachvollziehbar: Prüfungen am Objekt, Berichte in Sekunden per Sparkify.

SYSTEMGEDANKE TRIFFT SERVICEORIENTIERUNG

Beide Geräte sind für den mobilen Einsatz ausgelegt. Beim MFT one unterstützen ergonomischer Tragegurt und Smartphone-Halter das Zusammenspiel mit Sparkify. Die robuste Bauweise unterstreicht den professionellen Anspruch im täglichen Baustellenbetrieb. Seit Markteinführung zur Light + Building Anfang März 2026 begleitet Wiha den Launch mit einer integrierten Kampagne.

MEHR ARGUMENTE, MEHR BINDUNG, MEHR POTENZIAL

Mit MFT one und PAT one in Kombination mit Sparkify positioniert sich Wiha im wachsenden Markt der digitalen Prüfdokumentation als Systemanbieter. Für den Fachhandel bietet die Lösung vor allem eines: eine klare Differenzierungsmöglichkeit in einem zunehmend vergleichbaren Geräteumfeld. Statt über technische Detailwerte allein zu argumentieren, rücken Effizienz, Rechtssicherheit und Prozessoptimierung in den Mittelpunkt – und damit genau die Themen, die für professionelle Anwenderinnen und Anwender und wirtschaftlich denkende Betriebe entscheidend sind. ■



Alles drin für die Prüfung: MFT one (links) und PAT one (rechts) inklusive Zubehör und Schutzkoffer.

NEUHEITEN BEI HANDWERKZEUGEN

Werkzeuge mit Aufmerksam

Innovationen sind nach wie vor wichtig, Aufmerksamkeit für Produkte zu erreichen, aber es sind auch Verbesserungen im Detail oder neue Zusammenstellungen von oft gewerkeorientierten Sets die Mittel, das Interesse von Anwenderinnen und Anwendern zu gewinnen. Einige Beispiele, mit denen der Handel aktiv werden kann, sind hier zu finden.

Mit dem neuen Schraubendrehergriff für das bewährte E-smart Wechselklingsensystem der Felo Werkzeug GmbH stellt Felo eine technische Innovation vor, die Elektrikern erstmals ermöglicht, während des Schraubvorgangs aktiv Spannung zu detektieren. Das System kombiniert ein robustes und professionelles Werkzeugdesign mit einer intelligenten Sensorik, die Anwender durch optische und taktile Signale vor möglichen Gefährdungen warnt.

Der Name E-twice verweist direkt auf die zentrale Sicherheitsphilosophie des Produkts: Twice steht zum einen für die zwei integrierten Warnsignale – Licht und Vibration. Gleichzeitig beschreibt es die zweifache Absicherung des Anwenders durch die aktive Spannungswarnung im Griff und die VDE-zertifizierte Wechselklinge, die für Arbeiten unter Spannung bis 1.000 Volt zugelassen ist. Damit vereint E-twice sensorische Intelligenz und mechanische Sicherheitsstandards in einem System.

Der E-twice wurde speziell für den professionellen Einsatz im Elektrohandwerk konzipiert. Das Herzstück bildet ein neu entwickelter Detektionssensor, der im Griff integriert ist und es ermöglicht, potenzielle Spannung während des Arbeitens zu erkennen. Zur unmittelbaren Warnung verfügt der Griff über zwei parallel arbeitende Rückmeldesysteme: Zum einen ein Lichtsignal, bei dem eine grüne LED anzeigt, dass der Griff betriebsbereit ist und keine Spannung vorliegt. Eine rote LED informiert den Anwender optisch über erkannte Spannung. Hinzu kommt zum anderen ein Vibrationsalarm: Zusätzlich wird eine haptische Warnung über Vibration abgegeben – für ein unübersehbares Signal. Die Dualtechnik sorgt dafür, dass Warnungen



Der E-twice von Felo leistet einen wichtigen Beitrag zur Unfallprävention und hat sich zum Ziel gesetzt, stromschlagbedingte Ausfallzeiten zu reduzieren. Das Werkzeug kombiniert zwei integrierten Warnsignale – Licht und Vibration. (Fotos: Felo)



auch unter schwierigen Einsatzbedingungen zuverlässig wahrgenommen werden.

Das Werkzeug erfüllt die aktuellen Anforderungen an Sicherheit, Ergonomie und Effizienz im Elektrohandwerk. Durch die Kompatibilität mit den Felo E-smart Wechselklingen können Anwender ihre bestehenden Systeme weiter nutzen. Der ergonomische Griff wurde speziell für langes, präzises Arbeiten entwickelt und besteht aus einem widerstandsfähigen, rutschfesten Mehrkomponentenmaterial.

„Mit dem E-twice setzen wir einen neuen Maßstab für Sicherheitswerkzeuge im Elektrobereich. Die Kombination aus Wechselklingen und aktiver Spannungswarnung bietet Elektrikern einen deutlichen Sicherheitsgewinn im täglichen Einsatz“, erklärt Andreas Siewert, Geschäftsführer von Felo.



Der Werkzeughersteller Weicon Tools erweitert seine Green Line Werkzeugreihe mit einem universellen Kabelmesser, mit dem vier verschiedene Funktionen ausgeführt werden können. (Foto: Weicon)

4IN1 KABELMESSER

Der Werkzeughersteller Weicon Tools erweitert seine Green Line Werkzeugreihe mit einem universellen Kabelmesser, mit dem vier verschiedene Funktionen ausgeführt werden können – Längsschnitte, Rundschnitte, Quaderschnitte bei Flachkabeln und Abisolieren.

Mit dem Weicon Tools 4in1 Kabelmesser F&R Green Line lassen sich alle gängigen Flach- und Rundkabel schnell, präzise und sicher entmanteln. Durch die Ka-

amkeitsfaktor

belführung am Kopf des Werkzeugs sind Längsschnitte – insbesondere bei längeren Strecken – sehr einfach durchführbar. Unterhalb der Kabelführung befindet sich ein drehbares Innenmesser. Mit dem Messer lassen sich an Rundkabeln in einem Arbeitsgang sowohl Rund- als auch Längsschnitte durchführen. Am Fuß des Werkzeugs wurden zwei weitere Klingen eingebaut. Diese dienen zum parallelen Einschneiden des Außenmantels bzw. der Isolierung. So kann der Außenmantel selbst in sehr beengten Umgebungen, wie in Abzweigdosen oder Kabelkanälen, leicht entfernt werden.

Bei der Konzeption des Messers wurde neben der Anwenderfreundlichkeit auch großer Wert auf die Ergonomie gelegt. Durch die Griffform und die Grip-Zonen liegt das Messer rutschfest und sicher in der Hand und gewährleistet ein ermüdungsfreies Arbeiten selbst über längere Zeiträume. Durch die im Inneren der Werkzeuge liegenden Klingen wird die Verletzungsgefahr deutlich reduziert.

FEDERMECHANIK MIT KLIKK

Stahlwille erweitert sein Portfolio um den Feder-Drehmomentschlüssel 750NR. Mit dem neuen Modell spricht der Werkzeugspezialist vor allem Profis und ambitionierte Anwender an, die einen ebenso zuverlässigen wie robusten Schlüssel im Preiseinstiegsbereich benötigen und dabei nicht auf die Präzision und Qualität verzichten wollen, die eng mit der Marke verbunden sind.

Um einen großen Anwendungsbereich abdecken zu können, wird das neue Werkzeug in drei Versionen angeboten: als 750NR/100 mit 3/8" Werkzeugaufnahme für 20 – 100 Nm, als 750NR/200 mit 1/2" Werkzeugaufnahme für 40 – 200 Nm sowie als 750NR/400 mit 3/4" Werkzeugaufnahme für 80 – 400 Nm. Zudem gibt es ein 5-teiliges Radmontage-Set 750NR/200/3/1.

Es besteht aus dem Drehmomentschlüssel 750NR 200 mit 1/2" Werkzeugaufnahme, einer Verlängerung sowie drei farbcodierten Radmutter-Steckschlüsseinsätzen (17, 19 und 21 mm). Die Steckschlüsseinsätze sind mit einer Kunststoffhülse ausgestattet und bieten dadurch maximalen Schutz für empfindliche Leichtmetallfelgen.

Der 750NR verwendet einen Kniehebel zur Auslösung. Beim Erreichen des eingestellten Drehmoments löst der Mechanismus aus und erzeugt einen deutlich hör- und fühlbaren „Klick“. Das sorgt für eine besonders sichere und präzise Anwendung, da der Nutzer unmittelbar erkennt, wann der gewünschte Wert erreicht wurde. Nach der Entlastung ist das Werkzeug sofort wieder einsatzbereit.

Eine gut ablesbare Skala (Nm/lbft) mit zusätzlicher Feinskala ermöglicht die schnelle und präzise Einstellung des vorgegebenen Drehmoments. Dieses lässt sich einfach über einen Drehknopf am Griffende einstellen. Beim 750NR/200 geht das mit 10 Nm pro Umdrehung besonders schnell und spart wertvolle Zeit, wenn das Drehmoment für unterschiedliche Schraubfälle geändert werden muss.

Bei wenig Platz und in schwer zugänglichen Bereichen erleichtert die feine Verzahnung der Knarre mit 60 Zähnen den Einsatz des Werkzeuges. Denn damit beträgt der Arbeitswinkel nur 6°, was den nötigen Schwenkbogen reduziert. Die Umschaltfunktion der fest verbauten Knarre gestattet einen raschen Wechsel zwischen Rechts- und Linksanzug.

Der ergonomisch geformte, rutschfeste 2-Komponenten-Griff mit Handstopp bietet einen optimalen Halt und unterstützt das ermüdungsfreie Arbeiten. Das Material des Griffes ist für eine lange Lebensdauer resistent gegen Öle, Fette, Kraftstoffe, Bremsflüssigkeiten und Skydrol.

Der 750NR wird in allen drei Varianten mit einem Kalibrierzertifikat gemäß DIN EN ISO 6789-2:2017 geliefert, was die hohe Präzision und Zuverlässigkeit des Werkzeugs bestätigt.



Die neue Zyklop Comfort mit zahlreichem Zubehör in der kompakten und sturzsicheren textilen Box. (Foto: Wera)

KNARREN MIT HANDSCHMEICHEL-EFFEKT

Die neue Zyklop Comfort 1/4" von Wera hat einen besonderen Auftritt: schlank, schwarz, kompromisslos stylisch und mit weicher, ergonomischer Griffzone. Durch die edle und dennoch robuste textile Box ist sie auch im Set ein Design-Statement, das in jeder Werkstatt sofort im Rampenlicht steht. Die Knarre liefert mit 80 Zähnen und einem Rückholwinkel von nur 4,5° pure Präzision. Die angenehm griffige Kunststoffummantelung ist ein echter Handschmeichler und sorgt dafür, dass selbst heiße bzw. kalte Schrauber-Momente richtig Spaß machen. Umschalten? Geht intuitiv per Hebel – auch mit nur einem Finger. Die Nussverriegelung funktioniert per Druckknopf und sorgt für einen festen Sitz.

Wera bietet jetzt die 1/4" Zyklop VDE Knarre 8007 A zusätzlich zur 3/8" Version. Auch diese Knarre ist extrem schlank, hat 80 Zähne und damit 4,5° Rückholwinkel – gebaut also auch für enge Spots und präzise Moves. Jede einzelne Knarre wird bei 10.000 Volt getestet und ist für Arbeiten bis 1.000 Volt zugelassen. Die sichere Nussverriegelung per Druckknopf und der schnelle Richtungswechsel per Umschalthebel machen sie zum verlässlichen Partner, wenn es wirklich ernst wird. Die Kunststoffummantelung fühlt sich gut an und schützt Oberflächen vor Beschädigungen, selbst bei schnellen Arbeiten. Die weiche Griffzone ermöglicht das angenehme Schrauben auch an langen Arbeitstagen mit vielen Schraubaufgaben.

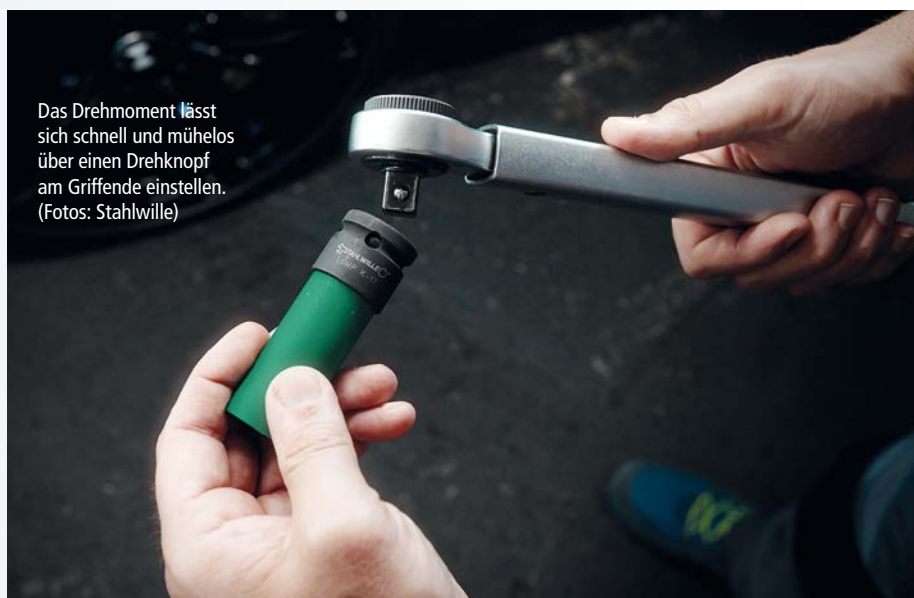
SETS VON PROFIS FÜR PROFIS

Picard hat seine beliebten gewerkeorientierten Starter-Sets überarbeitet – und sie noch stärker an die aktuellen Anforderungen im Handwerk angepasst. Die Sets sind seit Jahren ein fester Bestandteil des Sortiments und richten sich gezielt an Auszubildende und Berufseinsteiger in den Gewerken Dachdecker, Zimmerer, Flachdach, Bau und Klempner.

Jedes Set enthält alle wesentlichen Werkzeuge für einen professionellen Start. Im Mittelpunkt stehen dabei die Premium-Schlagwerkzeuge von Picard, ergänzt durch hochwertige Markenwerkzeuge und Zubehörteile, um ein durchgängig abgestimmtes



Stahlwille erweitert sein Portfolio im Preiseinstiegsbereich mit dem Feder-Drehmomentschlüssel 750NR.



Das Drehmoment lässt sich schnell und mühelos über einen Drehknopf am Griffende einstellen. (Fotos: Stahlwille)



Das neue Starter-Set Flachdach von Picard – Premium-Werkzeuge kombiniert mit praktischen Extras für den harten Einsatz auf dem Dach. (Foto: Picard)

Qualitäts-Gesamtpaket anzubieten. Viele Sets enthalten außerdem praktische Extras wie die Picard-Cap, das Multifunktionsstuch oder nützliche Accessoires – perfekt für den Arbeitsalltag auf der Baustelle.

Neu ist das Starter-Set Flachdach: Es enthält unter anderem Andrückrollen für Silikon, Messing und Stahl, eine Lötgarnitur, einen Nahtprüfer, ein Automatikmesser, eine Multizange sowie spezifisches Picard-Zubehör. Damit bietet es eine praxisnahe Ausstattung für den professionellen Einsatz auf Flachdächern.

Für Transport und Aufbewahrung stehen verschiedene Varianten zur Auswahl – der robusten Kunststoffkoffer oder die neue große Alubox mit zusätzlichem Stauraum. Im Kunststoffkoffer sind die Werkzeuge passgenau in Einsätzen oder Fächern untergebracht; häufig genutzte Werkzeuge wie Messmittel sind griffbereit im Deckel platziert.

SPANNEN, ZIEHEN, PRESSEN

Im Holz verarbeitenden Handwerk, etwa beim Bau von Dachkonstruktionen oder im Fachwerkbau, müssen häufig Holzelemente passgenau zusammengefügt werden. Für alle Anwendungen, bei denen zwei Holzelemente gezogen, gepresst oder gespannt werden sollen, um dauerhafte Verbindungen herzustellen, hat Hazet ein Balken-/Plattenzuggerät mit Aluminiumplatten ins Programm aufgenommen.

Der Vorteil gegenüber einem Zuggerät mit einzuschlagenden Haken ist, dass das Holz nach der Anwendung nur minimale Verarbeitungsspuren aufweist. So eignet sich das Gerät auch für Holzsorten mit erhöhter Riss- und Spaltempfindlichkeit. Die Aluplatten des Zuggeräts können jeweils mit bis zu sechs Holzschrauben fixiert werden, um die Zug- und Spannkraft schonend und ohne Verfärbungen auf das Holz zu bringen. Ein Trapezgewinde und eine mittig montierte, ergonomische Hazet Umschaltknarre, welche die Platten des Zuggeräts bei minimalem Aufwand für den Handwerker mit hoher Kraft zusammenzieht. So können mit Hilfe des Zuggeräts exakte Holzverbindungen durch



Um dauerhafte Verbindungen herzustellen, hat Hazet ein neues Balken-/Plattenzuggerät mit Aluminiumplatten unter der Produkt-Nr. 1774-2 ins Programm aufgenommen. (Foto: Hazet)

Verklebung, Verdübelung oder Verschraubung hergestellt werden. Mit dem Balken-/Plattenzuggerät von Hazet sind auch schwer zugängliche Stellen und Umgebungen, etwa in Dachschrägen, oder das Zusammenziehen von Eckverbindungen keine Hürde mehr.

FÜR DEN PROFESSIONELLEN HOLZBAU

Milwaukee baut sein Angebot für professionelle Anwender im Holzbau konsequent aus und stellt zwei neue Latzhämmer sowie ein Nageleisen mit breiter Schaufel vor. Als Anbieter ganzheitlicher Lösungen für den professionellen Einsatz verfolgt Milwaukee den Anspruch, Handwerkszeuge ebenso robust, funktional und praxisnah zu gestalten wie seine Elektrowerkzeuge.

Die neuen Latzhämmer sind in zwei Gewichtsklassen mit 600 Gramm und 750 Gramm erhältlich. Beiden Ausführungen gemeinsam ist die Doppel-T-Griff-Konstruktion, die aus einem einzigen Stück geschmiedet ist. Durch den Wegfall von konstruktiven Schwachstel-

len wird eine hohe Stabilität erreicht, die auf Langlebigkeit und dauerhafte Belastbarkeit im täglichen Einsatz ausgelegt ist. Die Ausstattung mit einem Shockshield Komfortgriff reduziert Vibrationen und bietet einen sicheren, ergonomischen Halt, was bei wiederholten Schlagbewegungen und längeren Arbeitseinsätzen von Vorteil ist.

Neu im Sortiment bei Milwaukee ist auch ein Nageleisen mit breiter Schaufel für kontrollierte Hebel- und Rückbauarbeiten im Holz- und Innenausbau. Die 63 Millimeter breite, dünn ausgeschliffene Schaufel ermöglicht ein leichtes Eindringen zwischen Bauteilen wie Verkleidungs- oder Sockelleisten und Wandflächen. Die große Auflagefläche verteilt die Kraft gleichmäßig und ermöglicht es, Materialien zu lösen, ohne sie unnötig zu beschädigen. Der ergonomisch geformte Griff mit rutschhemmender Gummibeschichtung sorgt für sicheren Halt, während die stoßdämpfende Auslegung Vibrationen spürbar reduziert. ■

Die neuen Latzhämmer von Milwaukee sind aus einem Stück geschmiedet und mit einem ergonomischen Shockshield Komfortgriff ausgestattet, der Vibrationen reduziert. (Foto: Milwaukee)



ORBISWILL BIETET PROBLEMLÖSER FÜR DIE PRAXIS

Innovative Werkzeuge für höchste Ansprüche

Mit einer Reihe von innovativen Produktneuheiten bietet der Private-Label-Hersteller OrbisWill Problemlöser für den Alltag und erhöht den individuellen Gestaltungsspielraum seiner Kunden. Auf der Eisenwarenmesse in Köln wurden die Highlights erstmals einem breiten Publikum vorgestellt.



Der handliche Mini-Bolzenschneider MIG-Bolt (Typ 124-190) hat ein Upgrade erhalten: eine mikrostrukturierte Schneide.



Die Schraubenzangen MIG-Bite sind speziell für das Lösen von Schrauben mit defekten Köpfen und Antrieben konzipiert. (Fotos: OrbisWill)

SCHRAUBENZANGEN MIG-BITE

Die Schraubenzangen MIG-Bite sind speziell für das Lösen von Schrauben mit defekten Köpfen und Antrieben konzipiert. Die Zangen in den Längen 150 und 180 mm erfreuen sich bereits einer breiten Akzeptanz im Markt. Ein kompakter Problemlöser ist das Modell 143-150, mit dem festsitzende Bauteile mit Durchmesser von 3-10 mm frontal gegriffen und gelöst werden können. Für versteckt sitzende Schrauben dient das Modell 143-180 mit längeren Backen. Beide Typen haben ein Kraftgelenk mit Präzisionsschneide, womit sogar Pianodraht geschnitten werden kann.

Als Neuheit ist ab Juni 2026 die Frontgreifzange mit sehr großer Reichweite (Typ 143-250) erhältlich. Dank der schlanken Bauweise über die gesamte Länge von 250 mm werden selbst weit entfernt sitzende und schwer zugängliche Bauteile wie defekte Schrauben und Bolzen mit Durchmesser von 3-10 mm erreicht.

Wie es bei Qualität Made in Germany zu erwarten ist, wird bei allen Modellen viel Wert auf eine langlebige Produktnutzung gelegt, weshalb die Frontgreifzähne im Zangenmaul zusätzlich induktivgehärtet sind.

MINI-BOLZENSCHNEIDER MIG-BOLT

Der handliche Mini-Bolzenschneider MIG-Bolt (Typ 124-190) beeindruckt seit jeher mit einer enorm hohen Schneidkraft bei geringem Kraftaufwand. Mit seiner seitlich versetzten Drehachse hat er eine große Hebel-



übersetzung, wodurch bis zu 25 Prozent weniger Kraftaufwand im Vergleich zu herkömmlichen Kraftseitenschneidern in ähnlicher Größe benötigt wird.

Um die Performance weiter zu verbessern, hat OrbisWill dem Produkt zu Jahresbeginn ein Upgrade verliehen: eine mikrostrukturierte Schneide. Mit dieser Profilierung wird das Schneidmaterial näher am Gelenk gehalten, um eine noch bessere Kraftübertragung zu ermöglichen.

SCHONBACKEN FÜR WASSERPUMPENZANGEN

Auch im Bereich der Wasserpumpenzangen und Zangenschlüssel gibt es Neuheiten von OrbisWill. Ab September 2026 sind Schonbacken aus Kunststoff für die 250 mm langen Wasserpumpenzangen SPEEDY-

Ab September 2026 sind Schonbacken aus Kunststoff für die 250 mm langen Wasserpumpenzangen SPEEDYplus und PRESSplus lieferbar.

plus (Typ 178-250) und PRESSplus (Typ 180-250) lieferbar. Mit ihren weichen, glatten Greifflächen sind sie die perfekte Lösung für Designarmaturen und andere empfindliche Materialien. Die Schonbacken sind per Hand aufsteckbar und werden durch einen innenliegenden Rasthaken sicher an der Greifzone arretiert.

Getreu dem Leitsatz „Your brand our mission“ werden die Schonbacken in individuellen Kundenfarben verkauft, um ein einheitliches Bild am Point of Sale zu gewährleisten.

Auch für die Zangenschlüssel in 250 mm Länge kündigt OrbisWill zum Jahresende Schonbacken aus Kunststoff an.

ZANGENSCHLÜSSEL IN ELEGANTEM SCHWARZ

Die Zangenschlüssel-Familie von OrbisWill wächst: Ab Mai 2026 ist der Zangenschlüssel auch in einer eleganten, schwarz phosphatierten Oberfläche erhältlich – in den drei gängigen Größen 180 mm, 250 mm und 300 mm. So können die Kunden selbst entscheiden: passt zu meinem Sortiment eher der schwarz phosphatierte oder der verchromte Zangenschlüssel.

OrbisWill bleibt seiner Philosophie treu: Für die Kundenmarken Bestseller-Werkzeuge zu entwickeln, die den Arbeitsalltag der Anwender erleichtern und durch Qualität Made in Germany überzeugen. ■

Die Zangenschlüssel-Familie von OrbisWill wächst: Der Zangenschlüssel ist auch in einer eleganten, schwarz phosphatierten Oberfläche erhältlich.



Ab Juni 2026 ist die Frontgreifzange mit sehr großer Reichweite (Typ 143-250) erhältlich. Dank der schlanken Bauweise über die gesamte Länge von 250 mm werden selbst weit entfernt sitzende und schwer zugängliche Bauteile erreicht.





Die MaxiMX-Wasserpumpenzangen von NWS überzeugen mit neuer Feinverzahnung für noch präziseres und sicheres Greifen. Die optimierte Maulgeometrie mit selbstklemmender Verzahnung sorgt für maximalen Halt und macht die Zange zum leistungsstarken Begleiter im professionellen Einsatz.



Die neue CombiMax VDE Kombizange überzeugt durch vollständig CNC-bearbeitete Präzision und eröffnet so erweiterte Möglichkeiten für individuell optimierte Greif- und Schneidbereiche. Mit kraftvoller Hebelübersetzung, induktiv gehärteten Schneiden und vielseitigen Greifzonen ist sie der leistungsstarke Allrounder für anspruchsvolle Anwendungen im professionellen Einsatz.

End ist für uns, dass sich Anwender jederzeit auf ihr Werkzeug verlassen können – genau darauf zahlen unsere Investitionen in moderne Fertigung ein.

Sie haben zur Internationalen Eisenwarenmesse ein überarbeitetes Wasserpumpenzangen-Sortiment vorgestellt. Werden diese Veränderungen auch andere Produkte betreffen?

Unsere Investitionen in moderne Fertigungstechnologien wirken sich grundsätzlich auf unser gesamtes Sortiment aus. Neben den Wasserpumpenzangen profitieren auch viele weitere Produkte von optimierten Prozessen, modernen Maschinen und einer hohen Fertigungstiefe. Unser Anspruch ist es, die Qualität und Leistungsfähigkeit unserer Werkzeuge über das gesamte Sortiment hinweg kontinuierlich weiterzuentwickeln.

Auch die Kommunikation mit dem Handel und den Anwenderinnen und Anwendern soll effizienter und digitaler werden. Wie wirkt sich das beispielsweise auf Ihren neuen Katalog und andere Kommunikationsmittel aus?

Neben der Produktion entwickeln wir auch unsere Kommunikation mit Handel und Anwendern konsequent weiter. Unser neuer Katalog ist stärker an Anwendungen orientiert und bietet mehr technische Informationen für die Beratung im Fachhandel. Gleichzeitig verzahnen wir unsere Print- und Digitalangebote enger miteinander. Der Fachhandel braucht heute schnell verfügbare, klar strukturierte Informationen – sowohl für die Beratung im Geschäft als auch für digitale Vertriebskanäle. Deshalb bauen wir unsere digitalen Informationsangebote kontinuierlich aus und stellen unseren Partnern zusätzliche Produktinformationen und Inhalte zur Verfügung. ■

NWS INVESTIERT IN DEN STANDORT DEUTSCHLAND

Effizienz und Qualität weiter steigern

Es mag sein, dass die Tücke im Detail liegt, oft sind es aber die Verbesserungen in Details, die einen entscheidenden Unterschied machen. Aus diesem Grund investiert NWS kontinuierlich in die Fertigung in Deutschland. Das kommt dem Handel wie den Anwenderinnen und Anwendern zugute. Denn sie erhalten zuverlässige, effiziente und hochwertige Produkte. Wir sprachen darüber mit Michael Adam, Marketingleiter und Prokurist NWS Germany Produktion W. Nöthen e.K..

ProfiBörse: Eine Produktion in Deutschland ist auf kontinuierliche Automatisierung und Effizienzsteigerung ausgelegt, welche Maßnahmen haben Sie hier in den letzten Monaten umgesetzt?

Michael Adam: Der Produktionsstandort Deutschland ist ein zentraler Bestandteil unserer Markenstrategie. Deshalb investieren wir kontinuierlich in moderne Fertigungstechnologien und die Weiterentwicklung unserer Prozesse. In den vergangenen Monaten haben wir unter anderem einzelne Fertigungsschritte weiter automatisiert und unsere Produktionsprozesse stärker vernetzt. Gleichzeitig haben wir interne Abläufe – etwa im Bereich Materialfluss und Prozessüberwachung – weiter optimiert. Unser Ziel ist es, Effizienz und Qualität gleichzeitig weiter zu steigern und damit die Wettbewerbsfähigkeit unserer Produktion in Deutschland langfristig zu sichern.

Sind weitere Maßnahmen geplant, wenn ja – welche?

Ja, wir werden diesen Weg konsequent weitergehen. Weitere Investitionen in Automatisierung, moderne Fertigungsanlagen und digitale Prozesssteuerung sind bereits geplant. Damit schaffen wir die Grundlage für stabile und effiziente Produktionsabläufe und er-

höhen gleichzeitig unsere Flexibilität. Die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Produktion ist für uns ein entscheidender Faktor, um auch künftig hochwertige Werkzeuge zuverlässig am Standort Deutschland fertigen zu können.

Wie wirken sich diese Maßnahmen auf die Produkte aus – gibt es sichtbare und spürbare Veränderungen?

Viele Verbesserungen finden zunächst im Hintergrund statt und sind für Anwender nicht unmittelbar sichtbar. Sie sorgen jedoch für eine noch höhere Prozesssicherheit und eine konstant hohe Fertigungsqualität. Das wirkt sich direkt auf Präzision, Belastbarkeit und Lebensdauer unserer Werkzeuge aus. Entschei-



Michael Adam, Marketingleiter und Prokurist NWS Germany Produktion W. Nöthen e.K.. (Fotos: NWS)

KUKKO SETZT AUF UMFASSENDE KOMMUNIKATION

Aufmerksamkeit entsteht durch Gesamtstrategie

Die Frage, wie Aufmerksamkeit für Handwerkzeuge erzeugt wird, lässt sich heute nicht mehr mit einem einzelnen Erfolgsfaktor beantworten. Kukko zeigt, dass Innovationen weiter im Fokus stehen, doch sie müssen sichtbar und verständlich kommuniziert werden. Anwenderorientierte Sets erleichtern Kaufentscheidungen und stellen die Anwendung in den Mittelpunkt. Eine überzeugende Präsentation im Handel sorgt dafür, dass Produkte überhaupt wahrgenommen werden, während gezielte Aktionen zusätzliche Impulse setzen.

„Aufmerksamkeit entsteht vor allem dann, wenn Produktidee, Sortiment und Präsentation als Gesamtstrategie gedacht werden. Wer es schafft, Werkzeuge nicht nur zu verkaufen, sondern ihre Anwendung erlebbar zu machen, hat im zunehmend umkämpften Werkzeugmarkt klare Vorteile“, beschreibt Michael Kleinbongartz, CEO von Kukko, die Bedeutung einer durchdachten Strategie.

KOMMUNIKATION UND DIGITALE PRÄSENZ

Gezielte Produktkommunikation ist heute fundamental – besonders bei der Markteinführung neuer Werkzeuge. Denn die bloße Verfügbarkeit am Point of Sale reicht längst nicht mehr aus, um die Aufmerksamkeit von potenziellen Käuferinnen und Käufern zu gewinnen. Hersteller und Händler müssen ihre Produkte aktiv in Szene setzen und Kunden dort erreichen, wo sie sich informieren und Inspiration suchen.

Kukko setzt auf digitale Kanäle: Newsletter informieren bestehende Kunden direkt über Neuheiten und Aktionen. Blog-Beiträge bieten Raum, die Vorteile von Innovationen detailliert zu erklären, die den praktischen Nutzen der Werkzeuge verdeutlichen. Social-Media-Posts schaffen zusätzlich Reichweite, machen Produkte sichtbar und bieten die Möglichkeit, direkt mit der Zielgruppe zu interagieren. Darüber hinaus

zeigen Video-Tutorials anschaulich, wie neue Werkzeuge angewendet werden, und tragen gleichzeitig dazu bei, die Marke Kukko als kompetenten Partner im Handwerk zu positionieren. Dieser Kanal wird wöchentlich erweitert und erreicht eine stetig wachsende Community.

EIN PRAXISBEISPIEL AUS DEM KUKKO-PORTFOLIO

Ein aktuelles Beispiel für Kukkos Strategie, Innovation, Anwendernutzen und Visibility zu verbinden, sind die Passstiftauszieher der Baureihe 223-0. Vorgestellt wurden diese im letzten Newsletter als „Produkt des Monats“, auf der Website ausführlich in einem Blog-Beitrag beschrieben, begleitet von einem Anwendungsvideo auf YouTube, und zusätzlich in der Neuheiten-Broschüre 2026 präsentiert. Die Passstiftauszieher wurden speziell für die Demontage von Spann- und Kerbstiften in Handwerk, Industrie, Werkstatt und Formenbau entwickelt.

„Die Entwicklung und Markteinführung der Passstiftauszieher sind ein eindrucksvolles Beispiel dafür, wie Kukko technische Innovation, ergonomisches Design und praxisnahe Lösungen auf einzigartige Weise miteinander verbindet. Zugleich zeigt es, wie moderne Produktkommunikation Werkzeuge erlebbar macht,



Michael Kleinbongartz, CEO von Kukko.

ihre Vorteile sofort erfahrbar werden lässt und so langfristiges Vertrauen sowie Begeisterung bei Kunden schafft“, so Michael Kleinbongartz.

PRÄSENTATION AM POS: UNTERSCHÄTZTER ERFOLGSFAKTOR

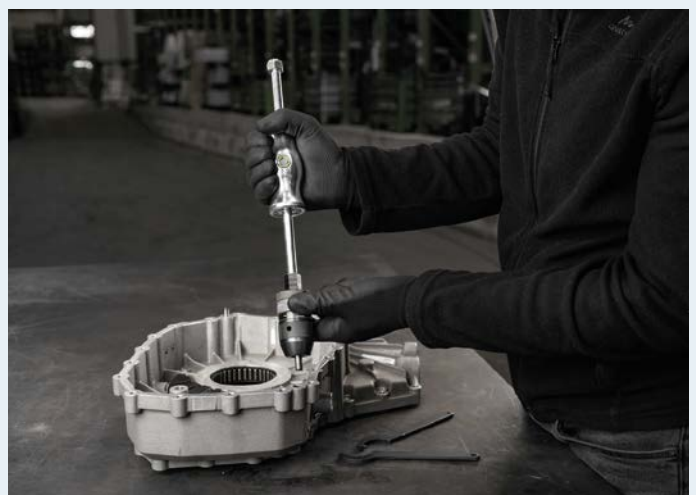
Während Produktentwicklung oft im Fokus steht, wird ein Faktor im Handel häufig unterschätzt: die Präsentation am Point of Sale. Um direkt am Ort des Abverkaufs zu glänzen, bietet Kukko eine Vielzahl an unterstützenden PoS-Medien. Diese reichen von kleinsten Demoanwendungen über vorbestückte oder kundenindividuell zusammengestellte Displays bis hin zu ganzen Verkaufswänden. Für allgemeine Präsentationsszwecke und Produktschulungen empfiehlt Kukko den Demowürfel der Baureihe 999-H, der aufgrund seiner sechseckigen Bauform ein ganz besonderer Eyecatcher ist. Ausgestattet mit unterschiedlichen Kugellagern und Abziehwerkzeugen überzeugt der Demowürfel durch seine multifunktionalen Einsatzmöglichkeiten und sorgt im Showroom, auf Messen oder auf der Empfangstheke im Fachhandel für maximale Aufmerksamkeit.

Die Zeiten, in denen Werkzeuge nur im Werkzeughandel angeboten werden, sind längst vorbei. Die Präsenz direkt vor Ort zählt heute mehr denn je. Mit dem Demowagen hat Kukko zusätzlich einen mobilen Berater auf vier Rädern auf die Straße gebracht, der die Produkte direkt zum Kunden bringt. ■

Der Demowürfel (Baureihe 999-H) ist ein echter Eyecatcher – egal ob im Showroom, auf Messen oder direkt am Point of Sale. (Fotos: Kukko)



Der Passstiftauszieher 223-3 mit Gleithammer beim Ausziehen eines feststehenden Passstifts.



BESSEY STÄRKT DAS PROFI-SORTIMENT FÜR BAU UND RENOVIERUNG

Mehr Präzision, mehr Komfort

Im Baustellenalltag sind zuverlässige, effiziente Werkzeuge entscheidend. BESSEY unterstützt Fachhändler dabei mit einem vielseitigen Sortiment an Spann- und Schneidwerkzeugen, die speziell für die Anforderungen beim Bauen, Sanieren und Renovieren entwickelt wurden. Im Folgenden stellen wir Ihnen ausgewählte Lösungen vor, die Handwerkern spürbare Vorteile im täglichen Einsatz bieten.

Montagearbeiten komfortabel handhaben

Die innovative Einhandzwingen-Serie EZ360 mit rundum drehbarer Griffeneinheit gibt es in sieben Ausführungen mit Spannweiten von 110 bis 600 mm und Spannkraften von 40 bis 140 kg. Bei allen Varianten lässt sich der Griff vor dem Spannen in die optimale Pumpposition drehen und nach dem Fixieren wieder aus dem Arbeitsbereich schwenken. Ein 12-stufiger Rastmechanismus sichert dabei stets die zuverlässige Positionierung. Auch beim Spreizen zeigt sich die Serie vielseitig, denn das Oberteil lässt sich einfach umstecken. Die langen Schutzkappen sitzen sicher und schützen empfindliche Oberflächen. Mit der EZ360 können Montagearbeiten – auch auf engstem Raum – ergonomisch und sicher durchgeführt werden.

Mit der EZ360 können Montagearbeiten – auch auf engstem Raum – ergonomisch und sicher durchgeführt werden.



Hier geht es direkt zur Produkt-Landingpage.

Die Einhandzwinde EZ360 ist durch den innovativen 360° Drehmechanismus nie im Weg.



Der Plattenspanner PS130 arbeitet mit manuellen Vakuumpumpen und ermöglicht so das sichere Verspannen und präzise Ausrichten von Bauteilen mit glatter Oberfläche.

Platten sauber verlegen

Die Plattenspanner PS130 und PS55 ermöglichen das sichere Verspannen und präzise Ausrichten von Bauteilen mit glatter Oberfläche wie Keramik, Granit, Glas oder Kunststoff. Für große und schwere Platten eignet sich der PS130 ideal. Er arbeitet mit manuellen Vakuumpumpen, erzeugt bis zu 1.200 N Spannkraft und bietet eine Spannweite von 5 bis 130 mm. Der Einsatz des PS55 ist ideal für Bauteile, die geringere Spannkraft erfordern. Hier wird der Unterdruck für eine Spannkraft bis zu 260 N über Spannhebel erzeugt. In beiden Fällen gewährleisten Führungsstäbe Stabilität und exakte Ebenheit. Und Exzenterhebel ermöglichen den Ausgleich von Höhenunterschieden.



Die perfekte Kombination: Türfutterstrebe TU und Türfutter-Richtzwinde TFM-2K sowie der Winkel-Türfutter-Richtzwinde WTR.



Die TU sorgt beim Ausschäumen der Mauerfuge für eine schonende und präzise Fixierung des Türfutters. (Fotos: BESSEY)

Türen leicht montieren

Türfuttermontagen mit Montageschaum erfordern Spezialwerkzeuge, die ein exaktes Ausrichten und Abstützen ermöglichen. Die Türfutterstrebe TU fixiert schonend und exakt das Türfutter beim Ausschäumen der Mauerfuge. Kombiniert mit der Türfutter-Richtzwinde TFM-2K und der Winkel-Türfutter-Richtzwinde WTR wird das Verschieben sowie horizontale und vertikale Ausrichten perfekt unterstützt. Gleichzeitig werden Zierfutternut, tapezierte Wände und Türfutterecken geschont.

Böden perfekt verlegen

Beim Laminat- und Parkettverlegen ist der korrekte Wandabstand wichtig. Die Dehnfuge muss ausreichend groß und zugleich von der Sockelleiste komplett abgedeckt sein. Perfekt löst diese Aufgabe der Abstandhalter AV2: Zwischen Wand und Diele eingelegt, lässt sich durch Drehen des roten Knopfes der Abstand zur Wand exakt einstellen und gleicht so Wandunebenheiten von 5 bis 20 mm aus. Die breite Anlagefläche vermeidet Druckstellen an der Wand.

Mit dem Abstandhalter AV2 lässt sich der Abstand zwischen Wand und Diele exakt einstellen.





Mit dem Einhand-Montagewerkzeug BEYCEPS lassen sich mit bis zu 180 kg Hubkraft Werkstücke mühelos mit nur einer Hand anheben, absenken und ausrichten.

Mit dem BEYCEPS wird das Ausrichten auch großer Elemente zum Kinderspiel.



Heben, Senken, Ausrichten leicht gemacht

Das Einhand-Montagewerkzeug BEYCEPS überzeugt durch Stärke, Präzision und Sicherheit. Mit bis zu 180 kg Hubkraft lassen sich Werkstücke mühelos mit nur einer Hand anheben, absenken und ausrichten. Die dafür erforderlichen Hebel sind intuitiv angeordnet und ermöglichen eine komfortable Bedienung, optimale Kraftübertragung und hohe Sicherheit. Durch werkzeugloses Umstecken kann mit dem BEYCEPS auch gespannt werden. Das geschlossene Gehäuse schützt vor Staub und Schmutz, Schutzkappen für Standfuß und Hebeleplatte sind im Lieferumfang enthalten. Der Nutzbereich von 5 bis 230 mm beim Heben lässt sich mit dem optionalen Installation Kit BEY-IK auf bis zu

620 mm erweitern – bei einer Tragkraft von bis zu 60 kg.



Hier geht es direkt zur Produkt-Landingpage.

Schnitte bequem ausführen

Teppich, Kartonagen, Kunststoff oder Linoleum kann mit dem Klappen-Klappmesser DBKPH bequem und präzise zugeschnitten werden, denn es verfügt über einen ergonomischen Kunststoffgriff und ein Daumenkissen für maximalen Anpressdruck.

Die Klinge lässt sich schnell wechseln, denn im Bauch des Messers befindet sich ein Fach mit fünf Ersatzklingen. Über den Lösehebel wird die Feststellklinge nach getaner Arbeit sicher wieder eingeklappt. Mit 16 cm Länge, 2,8 cm Schneidelänge und 220 g Gewicht liegt das Messer perfekt in der Hand.

Das Cuttermesser wird zusätzlich in einem praktischen Nylonetui als DBKPH-SET inklusive 15 Trapezklingen, zwei Ausstechklingen, zwei Linoleumklingen und fünf Hakenklingen angeboten.

Im Griff des Klappen-Klappmessers DBKPH lassen sich bis zu fünf Ersatzklingen unterbringen.



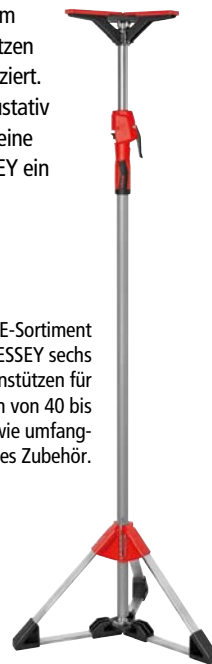
Decken und Baumaterialien sicher stützen

Das Sortiment STE umfasst sechs Deckenstützen für Spannweiten von 40 bis 370 cm sowie zahlreiches Zubehör. Mit einer maximalen Tragkraft von 350 kg sind die Stützen die leistungsstärksten am Markt – die vier längsten Modelle sind zudem GS-zertifiziert. Für den freien Stand im Raum gibt es für die beiden kurzen Stützen das kleine Baustativ STE-KBS und für die vier längeren Modelle das große Baustativ STE-BS, das sogar eine Platzierung der Stützen auf Treppenstufen ermöglicht. Darüber hinaus bietet BESSEY ein Deckenstativ STE-DS, eine Abstützplatte STE-SP35, zwei Halterungen STE-LH und STE-MH-SET sowie Querverbinder STE-CC-SET an.

Die Stützen helfen auch bei Alleinarbeiten als dritte Hand und geben Sicherheit.



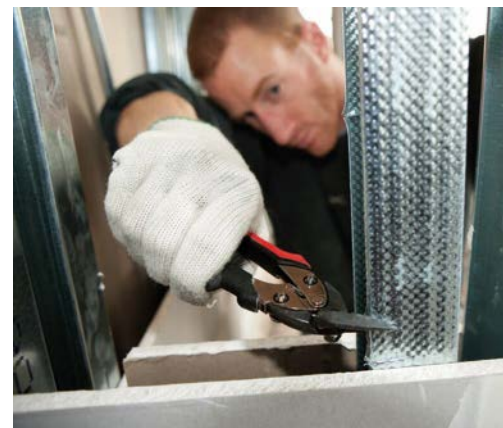
Mit dem STE-Sortiment bietet BESSEY sechs Deckenstützen für Spannweiten von 40 bis 370 cm sowie umfangreiches Zubehör.



Die vielseitigen Möglichkeiten, die sich aus der Kombination der Stützen mit dem Zubehör ergeben, finden Sie auf einer speziellen Landingpage – der QR-Code führt Sie direkt dorthin.

Profile einfach kürzen

Die Idealschere D15A ist ein echtes Allround-Talent und darf in keinem Werkzeugkasten fehlen. Sie eignet sich für durchlaufend gerade und Figurschnitte. Ihre kompakte Bauweise mit nur 18 cm Gesamtlänge ermöglicht das Schneiden von kleinen Radien und an schwer zugänglichen Stellen. Dank optimal ausgelegter Grifföffnungsweite kann ihre Schneidenlänge von 20 mm bei jedem Schnitt voll genutzt werden. Dabei sind Kupfer-, Alu-, verzinktes oder Edelstahlblech mit bis zu 1,0 mm Dicke für sie kein Problem – natürlich abhängig von der Zugfestigkeit des Bleches. Besonders praktisch: Riegel und Anschlag sind kombiniert, somit lässt sich die D15A mit nur einer Hand sicher schließen und verriegeln.



Die kompakte Bauweise der Idealschere D15A ermöglicht das Schneiden von kleinen Radien auch an schwer zugänglichen Stellen.



Das Klappen-Klappmesser DBKPH verfügt über einen ergonomischen Kunststoffgriff und ein Daumenkissen für maximalen Anpressdruck.

SÄGEBLÄTTER FÜR ALLE MATERIALIEN

Mit optimalen Lösungen die Arbeit erleichtern

Die Materialvielfalt auf Baustellen und in der Industrie wächst stetig. Um die unterschiedlichen Materialien effektiv bearbeiten zu können, benötigen Handwerkerinnen und Handwerker das passende Werkzeug. Im Fall der Sägetechnik heißt das: sie muss flexibel, leistungsfähig und für unterschiedliche Materialien geeignet sein. MPS entwickelt Lösungen speziell für diese Anforderungen. Innovationen des Sägespezialisten erleichtern entscheidend die Arbeit auf der Baustelle oder in der Werkstatt. Und für den Fachhandel eröffnen sie Möglichkeiten der gezielten Beratung.

Auf der Internationalen Eisenwarenmesse in Köln im März präsentierte MPS aktuelle Produktinnovationen und -neuheiten für professionelle Anwender. Dabei standen neue Lösungen für Multimaterial-Anwendungen, Spezialwerkstoffe und effizientere Arbeitsprozesse auf der Baustelle im Fokus, aber auch Lösungen für die Anwendungen in der Werkstatt oder der Industrie. Dazu zählen unter anderem innovative Schnellwechselsysteme sowie neue leistungsstarke Sägeblätter für unterschiedliche Materialien und Einsatzbereiche.

MPS hat sich als Spezialist für professionelle Sägetechnik eine hohe Kompetenz aufgebaut, die direkt in marktorientierte Lösungen übersetzt werden. Die Premium-Sägeblätter werden in der Produktion in Wasserliesch bei Trier hergestellt.

MPS richtet sich mit seinen Lösungen über den Fachhandel an professionelle Anwenderinnen und Anwender in großen Branchen- ebenso wie Handwerksunternehmen – etwa im Bau-, Rückbau- und Abbruchbereich, in der Holzverarbeitung sowie in der Sanitär- und Elektroinstallation.

UND ES HAT CLICK GEMACHT

Mit dem neuen Click-Click-System sorgt MPS für einen echten Produktivitätsgewinn auf der Baustelle durch weniger Stillstand beim Wechseln von Lochsägen. Das Schnellwechsel-System für Lochsägen und Bohrer ermöglicht einen schnellen Wechsel unterschiedlicher Lochsägendurchmesser und unterschiedlicher Lochsägen. Über das System lassen sich auch die verschiedenen kompatiblen Bohrer einfach und schnell austauschen. Zusammen mit der schnellen Entfernung des Bohrkerns nach der Anwendung ist ein deutlicher Zeitgewinn garantiert.

Geht durch Holz und Nägel: Das Orange Beast von MPS ist eine Säge für gemischte Baustoffe und damit ideal für die Sanierung und den Rückbau, da bei den anstehenden unterschiedlichen Materialien kein Sägeblattwechsel notwendig ist.

Für das Click-Click-System stehen Adapter mit 8 mm oder 10 mm Hexaufnahme zur Verfügung, kompatibel ist es mit verschiedenen Bohrern wie HSS, TCT, Fliesen- oder Mauerwerksbohrern. Der Adapter bleibt nutzbar, auch wenn die Lochsäge oder der Bohrer verschlissen sind.

Das neue System wird in einem plastikfreien Verpackungskonzept angeboten, die Pappverpackungen liefern übersichtlich die gesamten Informationen zum System und lassen die Vorteile schnell erkennen. Für die Verkaufstheke stehen Sonderplatzierungen bereit, die als Anknüpfungspunkt für die Beratung oder zum Auslösen von Spontankäufen genutzt werden können.



**CLICK
CLICK**
System

Macht das Arbeiten schneller - vom Lochsägenwechsel bis zum entfernen des ausgebohrten Materials: das Click-Click-System von MPS. (Fotos: MPS Sägen)

DIE MULTIMATERIAL-LÖSUNG

Das Orange Beast von MPS ist der perfekte Allrounder. Diese Säge für gemischte Baustoffe ist ideal für die Sanierung und den Rückbau, da bei den anstehenden unterschiedlichen Materialien kein Sägeblattwechsel notwendig ist. Möglich macht dies die Tri-Metal Konstruktion des Orange Beast. Durch die Zahnung auf drei Seiten des Sägeblattes ist zudem





Spezialist für die Kunststoffbearbeitung: das Skeleton von MPS.

auch ein vorwärts- und rückwärts Sägen realisierbar, was einen weiteren Zeitvorteil bei den Arbeiten generiert. Zudem eröffnet die gezahnte Blattspitze das leichte Eintauchen. Das als All-in-one Lösung für Renovierungen, bei denen insbesondere Holz, Holz mit Nägeln und Metall getrennt werden müssen, entwickelte Sägeblatt weist eine hohe Standzeit auf.

DER KUNSTSTOFF-SPEZIALIST

Mit dem Skeleton hat MPS ein Sägeblatt im Sortiment, das speziell für das Trennen von Kunststoffen entwickelt wurde. Der Blattkörper sowie die Fenster des Sägeblattes werden mit unserem patentierten Laserverfahren präzise ausgelasert (International Patent Classification (IPC) B23D 65/00, Nr. 10 2006 031 590).

Die charakteristische Skeleton- bzw. Skelett-Struktur mit den integrierten ausgelaserten Fenstern im Blattkörper sorgt für eine deutlich verbesserte Span- und Staubabfuhr während des Sägevorgangs. Gleichzeitig erzeugen diese Fenster einen zusätzlichen Kühleffekt, wodurch das Schmelzen oder Verkleben von Kunststoffen beim Sägen weitgehend verhindert wird.

SPEZIALIST FÜR EDELSTAHL UND ANSPRUCHSVOLLE METALLE

Das Carbide Beast von MPS ist ein Hochleistungs-Säbelsägeblatt, das für besonders harte und abrasive Materialien entwickelt wurde und für professionelle Anwendungen im Metallbereich prädestiniert ist. Seine besondere Technologie mit hartmetallbestückten Zähne (Carbide-Tipped / HM) führt zu einer deutlich höheren Verschleißfestigkeit als bei klassischen Bi-Metall-Blättern. So werden lange Standzeiten auch bei intensiver Nutzung erreicht. Ein zusätzlicher Vorteil ist die hohe Schnittstabilität auch bei dickwandigen Materialien.

Die bevorzugten Einsatzbereiche des Carbide Beast sind die Bearbeitung von Edelstahl (Inox), von Gussei-

sen, die Bearbeitung von Stahlrohren und Stahlprofilen oder auch die Bearbeitung von offenen und geschlossenen Metallprofilen. In allen Bereichen überzeugt das Sägeblatt durch seine konstante Schneidleistung über eine lange Einsatzdauer. Damit ist das Carbide Beast bestens geeignet für anspruchsvolle Anwendungen in Metallbau, bei der Industrieanstallation, bei Sanitär- und Heizungsinstallationen oder im Stahlbau.

Für den Fachhandel liefert Carbide Beast ein hervorstechendes Verkaufsargument: Es ist die Lösung für Anwendungen, bei denen Standard-Bimetallblätter schnell verschleiben und ist damit geeignet für professionelle Anwender mit hoher Materialbelastung.

PRAKTISCHE LÖSUNG FÜR GIPSKARTONARBEITEN

Wenn es darum geht, bei mobilen Arbeiten oder bei Servicearbeiten einen schnellen Schnitt Gipskartonplatten durchzuführen, bietet sich das neue Trockenbau-Set von MPS als erste Wahl an. Denn dieses Set ist speziell ausgelegt auf diese Aufgabenstellung und besteht aus einem ergonomischen Handgriff und passenden Säbelsägeblättern. Damit ist es die praktische und kompakte Lösung für Trockenbauanwendungen, auch dann, wenn einmal kein Strom zur Verfügung steht oder die Bereitstellung von elektrischem Werkzeug einen höheren Zeitaufwand erfordert als der schnelle manuelle Schnitt.

Das Trockenbau-Set wird als komfortable und kompakte Einheit in der Box geliefert und kann darin auch bequem transportiert werden. Es ist damit die praktische Ergänzung im Werkzeugfundus von Anwenderinnen und Anwendern für Innenausbau, Installation und Renovierung.

DAS RICHTIGE SÄGEBLATT FÜR JEDE AUFGABE

Moderne Sägeblätter sind heute weit mehr als reine Verbrauchsartikel. Sie tragen entscheidend zu Produk-

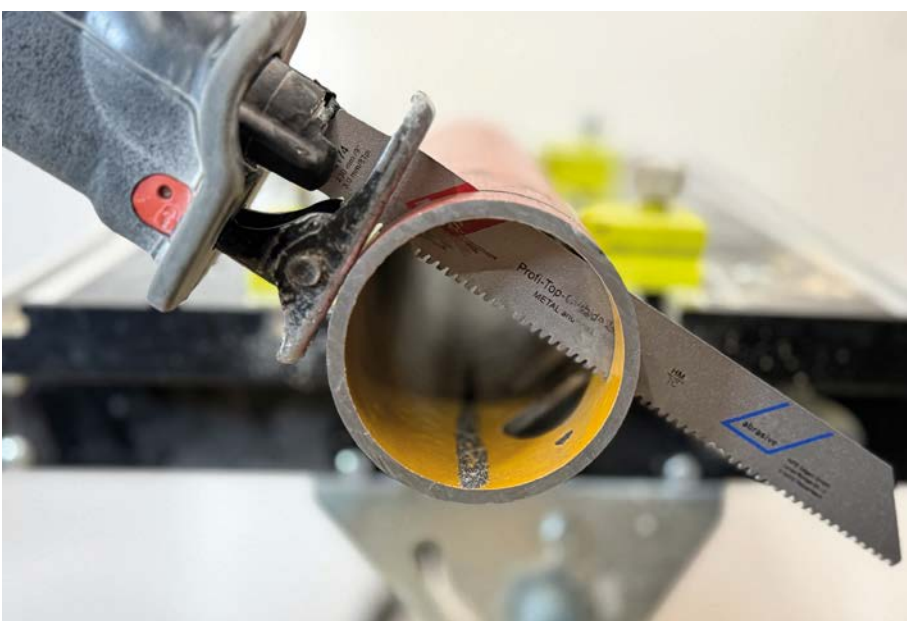


Für den schnellen manuellen Schnitt im Trockenbau: Das neue Trockenbau-Set verbindet einen ergonomischen Handgriff mit den richtigen Sägeblättern.

ktivität, Präzision und Wirtschaftlichkeit bei. Für das Handwerk, die Industrie aber auch für den Fachhandel wird die Auswahl des passenden Sägeblatts für das jeweilige Material immer wichtiger. Denn: Die wachsende Materialvielfalt erfordert spezialisierte Lösungen. Entsprechende moderne Sägeblätter ermöglichen heute effiziente und präzise Schnitte in unterschiedlichsten Werkstoffen. ■

Trends in der Sägetechnik

- Die Sägetechnik entwickelt sich zunehmend in Richtung Spezialisierung und Effizienz.
- Unterschiedliche Materialien und Anwendungen auf Baustellen und in der Industrie stellen immer höhere Anforderungen an Sägeblätter.
- Gleichzeitig gewinnen Systeme für schnellen Werkzeugwechsel an Bedeutung, da sie Arbeitsprozesse vereinfachen und Zeit sparen. Hier liefern vor allem Schnellwechselsysteme für Lochsägen für flexible Anwendungen Effizienzvorteile.
- Für Renovierungs- und Rückbauarbeiten werden zunehmend Multimaterial-Sägeblätter angeboten.
- Kunststoffe erfordern für die präzise und effektive Bearbeitung Speziallösungen, etwa mit Skeleton-Technologie.
- Für Edelstahl und Metall sind Hochleistungs-Sägeblätter mit Hartmetallbestückung prädestiniert.



Wenn Heavy Duty gefragt ist: Das Carbide Beast ist Hochleistungs-Säbelsägeblatt, das für besonders harte und abrasive Materialien entwickelt wurde und für professionelle Anwendungen im Metallbereich prädestiniert ist.

NEUE UND ATTRAKTIVE LÖSUNGEN FÜR DEN WERKZEUGTRANSPORT UND DIE -AUFBEWAHRUNG

Sicher verwahrt und schnell gefunden

Von anpassungsfähig-flexibel über analog-solid bis zu softwaregesteuert-effizient reicht das Spektrum, das sich im Bereich des Werkzeugtransports und der Werkzeuglagerung bietet. Das bedeutet: für jeden Einsatzzweck und Anspruch die richtige Lösung.

Mit dem Systainer³ ToolRig stellt Tanos erstmals eine vollwertige textile Transport- und Workwear-Lösung vor. Entwickelt wurde sie gemeinsam mit dem schwedischen Workwear-Spezialisten Blåkläder. Im Mittelpunkt des modularen Systems steht ein innovatives Rail-System, mit dem die Werkzeugtaschen flexibel um die Taille des Trägers herum positioniert werden können. Dabei garantieren verstellbare Slider 360-Grad-Flexibilität, während ein praktischer Klickmechanismus dafür sorgt, dass die Taschen jederzeit sicher befestigt und schnell gelöst werden können. So



Beim Systainer³ ToolRig können die textilen Werkzeugtaschen flexibel positioniert werden.



Die Basis des von Tanos und Blåkläder gemeinsam entwickelten Systainer³ ToolRig Systems. (Fotos: Tanos)

werden nicht nur unnötige Belastungen für Anwender reduziert, sondern auch der Zeitverlust beim Suchen von Ausrüstung minimiert.

Gleichzeitig ist das System nahtlos in bestehende Systainer-Abläufe integriert. Dafür sorgt ein speziell entwickelter Rahmen, der werkzeuglos in jeden Systainer³ 187 mit M-Footprint eingesetzt werden kann. Anschließend lassen sich bis zu vier Werkzeugtaschen gleichzeitig im Systemkoffer einhaken und mit nur einem Handgriff wieder lösen – ideal für Handwerker, die zwischen stationären und mobilen Tätigkeiten wechseln und auf maximale Bewegungsfreiheit angewiesen sind. Ergänzt wird die neue Lösung durch passgenaue Einsatzbehälter, die ein workflowoptimiertes Vorhalten von Verbrauchsmaterialien in allen Systainer³-Größen ermöglichen. Auch diese Boxen können passgenau in den Systainer³ eingesetzt werden und bieten viel Platz für Zubehör und Kleinteile wie Schrauben, Bits und Verbrauchsmaterial. Zugleich lassen sie genug Raum, um dazugehörige Werkzeuge griffbereit im Koffer zu verstauen. Besonders praktisch ist dabei die Mehrfachfunktionalität der Behälter: So können sie sowohl bestehende Sortierbehälter der Systainer-Systemfamilie aufnehmen als auch viele gängige Zubehörschachteln namhafter Hersteller. Insgesamt finden drei Einsatzbehälter nebeneinander im Systainer³ M Platz. Je nach Bedarf können die Boxen außerdem frei mit den Werkzeugtaschen im Systainer³ kombiniert werden.

ALLROUNDER FÜR DIE WERKSTATT

Bei Werkbänken und Werkstattwagen sind in Industrie und Handwerk robuste und belastbare Lösungen für den professionellen Arbeitsalltag gefragt. Stahlwil-



Der Werkstattwagen 95/8 A – eine von vielen flexiblen Arbeitsplatzlösungen von Stahlwille für professionelle Anwender in Handwerk und Industrie. (Foto: Stahlwille)

le bietet hierfür eine Vielzahl an Modellen, die wahlweise unbestückt oder bestückt mit Premium-Werkzeugsätzen auf unterschiedliche Zielgruppen und Anwendungen zugeschnitten sind.

Ein Beispiel ist der Werkstattwagen 95/8 A. Er verfügt über acht Schubladen mit Vollauszug und ist für eine hohe statische Belastbarkeit ausgelegt. Ein dreistufiges Sicherheitskonzept mit Zentralverriegelung, Einzelverriegelung und Kippschutz verhindert unbeabsichtigtes Öffnen und gleichzeitiges Herausziehen mehrerer Schubladen. Öl- und säurebeständige Leichtlaufräder mit Feststellbremsen sorgen für Mobilität im Arbeitsalltag.

Voll ausgestattet mit einem 349-teiligen Werkzeugsatz wird dieser Werkstattwagen zum Allrounder für Anwendungen im Kfz-Bereich sowie für industrielle Instandhaltungs- und Montagearbeiten. Der umfangreiche Werkzeugsatz umfasst unter anderem QR-Feinzahnknarren mit Verlängerungen, Steckschlüsselsätze bis 32 mm, Schraubendreher, Zangen sowie Mess- und Prüfwerkzeuge. Die zweifarbigen Sicherheitseinlagen ermöglichen eine schnelle Sichtkontrolle auf Vollständigkeit und unterstützen strukturierte Arbeitsabläufe.

MEHR ORDNUNG AUF DER BAUSTELLE

Mit einem großvolumigen Trolley-Koffer mit Schublade ergänzt Milwaukee sein modulares Packout-System. Das Modell wurde für den harten Baustellenalltag entwickelt und richtet sich an professionelle Anwender in Handwerk und Industrie, die Wert auf robuste Transportlösungen und eine durchdachte Werkzeugorganisation legen.

Ein entscheidender Vorteil des neuen Trolleys liegt in der Bauform mit großer Schublade, die jederzeit nach vorn herausgezogen werden kann: Werkzeuge und Zubehör bleiben somit jederzeit erreichbar – auch wenn weitere Packout-Komponenten darüber gesta-



Der großvolumige Trolley-Koffer mit Schublade ergänzt das modulare Milwaukee Packout-System.
(Foto: Milwaukee)

pelt sind. Die Schublade bietet mit 57 Litern Volumen und bis zu 68 kg Nutzlast viel Platz für umfangreiche Ausstattungen. Mitgelieferte Trennwände und eine herausnehmbare Werkzeugtrage sorgen für Ordnung und Übersicht.

EXTREM ROBUSTE WERKSTATTWAGEN

Mit vier neuen Werkstattwagen im Tool-Rebel-Design hat die Wera Werkzeuge GmbH jetzt ihr Sortiment um besonders robuste und funktionale Lösungen für den harten Werkstatteinsatz erweitert. Die in zwei Varianten und je zwei Größen erhältlichen Wagen verfügen über eine große Ablage- und Arbeitsfläche aus Edelstahl. Der komplett abgedichtete Aufbau schützt das Wageninnere zuverlässig – selbst dann, wenn Flüssigkeiten auslaufen sollten. Fünf flache und zwei hohe Schubladen auf kugelgelagerten Teleskopschienen mit Auszugschutz ermöglichen eine strukturierte, mobile Organisation von Werkzeug und Material. Der Korpus ist auf maximale Belastbarkeit ausgelegt. Eine komplett verschweißte, doppelwandige Konstruktion sowie ein Kantenschutz mit integrierten Dämpfern an allen vier Ecken sorgen für hohe Stabilität im rauen Werkstattalltag. Ein markantes Detail sind die mit dem Tool-Rebel-Motiv gestalteten Schubladenvorderseiten. Es verdeutlicht, dass hier Rock'n'Roll-Flair zu besonderen Leistungen anspricht.

Der neue robuste und funktionale Wera XXL-Werkstattwagen mit einer großzügigen Arbeits- und Ablagefläche aus Edelstahl ist für den harten Werkstattalltag konzipiert.
(Foto: Wera)



Je nach Modell sind die neuen Werkstattwagen mit sechs bis acht hochwertigen Schaumstoffeinlagen ausgestattet. Die Einlagen sind langlebig, frei von chemischen Ausdünstungen und verfügen über präzise gefräste Aussparungen. Parallel zur Einführung der neuen Wagenmodelle 9701 und 9702 (XXL) sowie 9705 und 9706 (Standard) hat Wera auch das Portfolio an Schaumstoffeinlagen um sechs Varianten auf insgesamt 33 erweitert.

NOCH MEHR VOLUMEN

Hazet hat seine Werkstattwagenreihe Assistent um ein wahres Highlight in Größe und Volumen erweitert: Das geräumige Modell 179NXXL-8D bietet über 30 Prozent mehr Schubladentiefe als die aktuellen Standardversionen. Das erweitert deutlich den Platz im Inneren. Auch die obere Edelstahl-Arbeitsfläche wurde in diesem Zuge entsprechend vergrößert.

Die sieben flachen Schubladen und die hohe Schublade lassen sich auf den kugelgelagerten Teleskopschienen zu 100 Prozent ausziehen. Mit einer Traglast

MaxiMX
Die maximale
Wasserpumpenzange
für leichtes und
sicheres Arbeiten.





Das geräumige Modell 179NXXL-8D aus der Assistent-Reihe von Hazet bietet über 30 Prozent mehr Schubladentiefe als die aktuellen Standardversionen. (Foto: Hazet)

von 40 kg je Schublade punktet das Raumwunder durch seine Robustheit und Funktionalität. Für die neue Schubladengröße ist das Ordnungssystem mit besonders tiefen Weichschaum-Einlagen mit einer Tiefe von 522 und einer Breite von 435 mm konzipiert worden. Pro Schubfach finden zwei dieser Einlagen nebeneinander Platz.

Alle Hazet-Werkstattwagen sind in Deutschland gefertigt und erfüllen die hohen Ansprüche Made in Germany. Unter der Typennummer 179NXXL-8D/3 ist der Werkstattwagen mit seitlicher Tür und integrierter Steckdosenleiste verfügbar. Bei der Version 179NXXL-8D/619 ist darüber hinaus noch ein umfangreiches 616-teiliges Sortiment enthalten, was nahezu keine Wünsche an Werkzeugen mehr offen lässt.

THURMETALL: KONTROLLIERTE MATERIALAUSGABE TRIFFT LADEFUNKTION

In Zeiten zunehmender Digitalisierung und Automatisierung steigen die Anforderungen an eine strukturierte, sichere und nachvollziehbare Materialverwaltung. Besonders in Industrie, Handwerk und Logistik ist der Bedarf an kontrollierter Materialausgabe stark gestiegen – nicht nur zur Lagerung, sondern auch zur Versorgung von akkubetriebenen Geräten. Eine innovative Lösung bieten softwaregesteuerte Schubladen- und

Mit softwaregesteuerten Schubladen- und Fächerschränken wird die Materialverwaltung nicht nur effizienter, sondern auch intelligenter. Ein echter Mehrwert für Unternehmen, die Prozesse modernisieren und Ressourcen schützen wollen. (Fotos: Thurmetall)



Dank variabler Fachgrößen lassen sich die Schränke exakt an den jeweiligen Anwendungszweck anpassen. Vom kleinen Akku bis zur großen Werkzeu­gekiste – alles findet seinen Platz.

Fächerschränke von Thurmetall mit variablen Fachgrößen – gefertigt aus robustem Stahlblech und ausgestattet mit integrierten Ladefunktionen.

Die Besonderheit dieser intelligenten Schranklösungen liegt in der Kombination aus Materialausgabe und Ladeinfrastruktur. Die Fächer lassen sich individuell mit Steckdosen ausstatten, sodass Elektro- und Akkuwerkzeuge, Messgeräte oder andere mobile Arbeitsmittel nicht nur sicher verstaut, sondern gleichzeitig geladen werden können. Das erspart Umwege, reduziert Ladeunterbrechungen und sorgt für einsatzbereite Geräte zu jeder Zeit.

Die Schubladenschränke bestehen aus langlebigem Stahlblech und sind speziell für den rauen Einsatz in industriellen Umgebungen konzipiert. Die Schubladen verfügen über eine Tragkraft von bis zu 200 Kilogramm. Die solide Mechanik wird durch moderne Software ergänzt, die eine präzise und sichere Ausgabe steuert. Dank variabler Fachgrößen lassen sich die Schränke exakt an den jeweiligen Anwendungszweck anpassen. Vom kleinen Akku bis zur großen Werkzeu­gekiste – alles findet seinen Platz. Besonders in Werkstätten, Produktionshallen oder Wartungsabteilungen ist diese Flexibilität entscheidend für effiziente Prozesse und optimale Raumnutzung.

Die zentrale Steuerung erfolgt über eine benutzerfreundliche Software, die alle Entnahme- und Rückgabevorgänge lückenlos dokumentiert. Zugang erhalten nur autorisierte Personen über RFID, PIN, Mitarbeiterausweis oder andere Identifikationssysteme. So wird nicht nur die Nachverfolgbarkeit gewährleistet, sondern auch der Verbrauch optimiert und potenziellem Schwund vorgebeugt.



WERKZEUGKOFFER VON PARAT

So kreativ kann Standard sein

Sie sind die Klassiker unter den Werkzeugkoffern und die zuverlässigen Begleiter der Profis seit Jahrzehnten. Wer als Handwerker, bei der Montage oder im Service einen kompetenten und aufgeräumten Eindruck machen will, greift zu den Werkzeugkoffern von Parat. Und dass diese Koffer einem ständigen Entwicklungsprozess unterzogen sind, versteht sich bei Parat von selbst. Aber auch mit individuellen Sonderlösungen bietet der Hersteller zahlreiche Ansatzmöglichkeiten für interessante Projekte.

Als vor über 45 Jahren die ersten Werkzeugkoffer der Serie Classic die Produktion von Parat verließen, war der Name schon Programm. Schon bei ihrer Markteinführung setzte diese Serie neue Standards. Gleichzeitig gelang es den Entwicklern bei Parat über die Jahrzehnte hinweg immer wieder, einzelne Elemente der Kofferserie gezielt weiterzuentwickeln und die Koffer konsequent an die spezifischen Bedürfnisse der Nutzerinnen und Nutzer anzupassen. Die Basis aber, der robuste X-ABS-Kunststoff der Kofferschale und der Stabilität verleihende Aluminiumrahmen haben die Jahrzehnte überdauert – ein Zeichen für die visionäre Konzeption der Werkzeugkoffer im letzten Jahrtausend. Vor allem die Funktionalität und Ergonomie waren es, die im Laufe der Zeit kontinuierlich weiterentwickelt wurden. Dazu zählen unter anderem der ergonomisch geformte Tragegriff mit integrierten Fingermulden für hohen Tragekomfort sowie eine widerstandsfähige Soft-Touch-Oberfläche. Auch im Innenraum bietet die Serie unterschiedliche Lösungen zur Aufbewahrung von Werkzeugen – von klassischen, genähten Separationen bis hin zum einzigartigen CP-7-System mit robusten Kunststoffborsten, die eine flexible und sichere Fixierung unterschiedlicher Werkzeuge ermöglichen.

VOM FEEDBACK DIREKT IN DIE PRODUKTION

Ein Erfolgsfaktor für die Werkzeugkoffer von Parat sind die kurzen Wege. Von Anfang an wurden die Produkte nicht nur von Parat gefertigt, sondern in der hauseigenen Entwicklungsabteilung konzipiert, getestet und immer weiter optimiert. Rückmeldungen aus dem Markt mussten nicht über einige Schleifen zu externen Designbüros transportiert und dort verstanden werden. Ohne Stille-Post-Effekt konnten die Erfahrungen von Anwenderinnen und Anwendern, mit denen

die Entwickler bei Parat im regen Austausch sind, direkt in die Weiterentwicklung einfließen und in konkrete Änderungen in der Produktion umgesetzt werden. Mit seinem German Engineering ist Parat in der Lage, weiterhin Standards zu setzen. Jede Modifikation der Klassiker und jeder neue Koffer wird im Bayerischen Wald nach höchsten Qualitätsstandards entwickelt und steht für echte deutsche Ingenieurskunst.

LANGLEBIGKEIT ALS KONZEPT

Um ein Produkt im Anwendungsbereich des Werkzeugtransports zu einem Klassiker zu machen, reicht es nicht aus, ihm ein langlebigen Design zu geben. Entscheidend ist vielmehr ein durchdachtes Gesamtkonzept, bei dem alle Elemente von Anfang an auf Langlebigkeit ausgelegt sind. Als Basis sind dies natürlich die verwendeten Materialien, aber auch die Ergonomie und Funktionalität. Bei Parat kommt ein weiterer, wichtiger Faktor hinzu: die Möglichkeit zur Reparatur. So lassen sich an den Werkzeugkoffern viele Komponenten austauschen – oft durch die Anwenderinnen und Anwender selbst. Eine schnelle Ersatzteillieferung vom Hersteller garantiert dabei den nahezu unterbrechungslosen Einsatz der Koffer. Darüber hinaus bietet Parat einen umfassenden Reparaturservice an, der den Austausch wechselbarer Komponenten ermöglicht und damit sowohl zur Ressourcenschonung als auch zu einer langfristigen Nutzung der Werkzeugkoffer beiträgt.

War diese Möglichkeit schon immer ein gutes Verkaufsargument, so ist der hohen Langlebigkeit der Produkte in aktuellen Nachhaltigkeitsberichterstattungen ein ganz neuer Stellenwert zugewachsen. Und so kann es auch vorkommen, dass man heutzutage noch Handwerker oder Servicetechniker antrifft, die mit Classic Werkzeugkoffern der ersten Stunde unterwegs sind – Klassiker eben.

INDIVIDUELLE LÖSUNGEN

Für alle, die mehr als Standard erwarten, bietet Parat die Möglichkeit, Koffer zu maßgeschneiderten, individuellen Lösungen weiterzuentwickeln. Mit den steigenden Anforderungen an Flexibilität und Mobilität haben sich auch die Einsatzbereiche deutlich erweitert – weit über den klassischen Werkzeugtransport hinaus. Das Innenleben der Koffer kann dabei vollständig

Ein komplettes mobiles Büro: Parat Werkzeugkoffer mit integrierter Technik. Die Komponenten werden auf die Bedürfnisse der Anwenderinnen und Anwender individuell abgestimmt.



Robust, funktional und langlebig: Die Klassiker von Parat bewähren sich seit Jahrzehnten auf Baustellen und Montageeinsätzen. (Fotos: Parat)

individuell gestaltet werden: von passgenauen Schaumstoff- oder Tiefzieh-Inlays bis hin zu komplexen technischen Einbauten. Auf dieser Basis lassen sich unterschiedlichste Funktionen integrieren, darunter Akkulösungen zum mobilen Laden von Geräten sowie technische Komponenten wie Drucker oder Kommunikationsmodule wie beispielsweise Router oder 5G-Anbindungen. So entsteht nicht nur ein mobiler Arbeitsplatz, sondern die Grundlage für autarkes Arbeiten, unabhängig von externer Infrastruktur.

Parat bietet hier ein breites Spektrum von Möglichkeiten, basierend auf den zahlreichen, bereits umgesetzten Individuallösungen, die in Abstimmung mit den jeweiligen Erfordernissen mit den Verwendern der Koffer immer wieder angepasst und spezifiziert werden. Dem Handel bietet dies die Sicherheit, auch bei solchen Projekten einen kompetenten Partner an der Seite zu haben, mit dem sich auch das Potenzial der Individualisierung von mobilen Kofferlösungen heben lässt. ■



NEUHEITEN IM EXPERT-SORTIMENT VON BOSCH

Drei neue Akku-Winkelschleifer in der Top-Leistungsklasse

Bosch erweitert seine Top-Leistungsklasse Expert um drei neue Akku-Winkelschleifer. Der EXPERT EXWS18V2-230P liefert als erster kabelloser 230-mm-Winkelschleifer Leistung äquivalent zu der eines kabelgebundenen 2 700-Watt-Geräts. Der EXPERT EXWS18V-180P vereint maximale Schnitttiefe mit kompaktem Format. Der ebenfalls kompakte EXPERT EXWS18V-15S überzeugt mit vielseitigen Einsatzmöglichkeiten und ist auch als X-Lock-Variante erhältlich.

Die neuen Winkelschleifer EXPERT EXWS18V2-230P, EXPERT EXWS18V-180P und EXPERT EXWS18V-15S gehören zur Top-Leistungsklasse Expert von Bosch Professional. Die Geräte dieser Klasse sind speziell für Profis mit höchsten Ansprüchen entwickelt und vereinen innovative Features, hohen Anwenderschutz und

hervorragenden Arbeitskomfort. Sie sind seit Januar 2026 bei ausgewählten, qualifizierten Fachhändlern verfügbar. Die kabellosen Elektrowerkzeuge sind zugleich Teil des Professional 18V Systems von Bosch, das alle maßgeblichen Anwendungen mit 18 Volt abdeckt und dank herstellerübergreifender AmpShare-

Allianz sogar über das Angebot von Bosch hinausgeht. Viele Marken, viele Geräte, ein Akku-System: Alle Werkzeuge – vom kompakten Schrauber bis hin zur Kapp- und Gehrungssäge – lassen sich mit ein und demselben 18 Volt Lithium-Ionen-Akku und nur einem Ladegerät betreiben.



EXWS18V2-230P: MAXIMALE LEISTUNG TRIFFT KABELLOSE FREIHEIT

Als erster kabelloser großer Winkelschleifer von Bosch mit einer 230-Millimeter Scheibe definiert der EXPERT EXWS18V2-230P Leistung und Handhabung in seiner Klasse neu: Für außergewöhnlich schnelles und effizientes Arbeiten liefert er eine überragende Leistung äquivalent zu kabelgebundenen 2 700 Watt Winkelschleifern. Diese immense Leistung wird durch moderne Biturbo Technologie erreicht, die einen büstenlosen 2x 18 Volt Hochleistungsmotor und ein Antriebssystem umfasst, welche speziell darauf ausgelegt sind, die extreme Kraft der Bosch Expert Akkus voll auszuschöpfen.

Diese Leistung wird durch überragende Ergonomie und Werkzeugkontrolle ergänzt: Das perfekt ausbalancierte Design mit idealem Schwerpunkt, das durch die intelligente Platzierung der Akkus direkt unter dem Werkzeug erreicht wird, sorgt für ermüdungsarmes Arbeiten und präzise Führung bei jeder Anwendung. Das um 2x 90 Grad drehbare Motorgehäuse verbessert die Handhabung zusätzlich, indem es eine ideale und bequeme Griffposition für alle Trenn- und Schleifarbeiten ermöglicht, sei es für Links- oder Rechtshänder.

Dank seiner hohen Leistung und des cleveren Designs bietet der große Akku-Winkelschleifer mit 75 Millimetern eine außerordentlich hohe Schnitttiefe. Für hohen Anwenderschutz ist der EXPERT EXWS18V2-230P mit verschiedenen Funktionen ausgestattet, wie etwa Kickback Control für eine sofortige Motorabschaltung bei blockierender Scheibe, einem Protection-Schalter für ein sofortiges Abschalten beim Loslassen des Schalters und einer intelligenten Bremsfunktion für einen schnellen Stopp des Einsatzwerkzeugs. Für Arbeiten in der Höhe (z. B. auf dem Gerüst) bietet eine Befestigungsoption am Gerät die Möglichkeit, eine Absturzsicherung an-

Für außergewöhnlich schnelles und effizientes Arbeiten liefert der EXWS18V2-230P eine überragende Leistung äquivalent zu kabelgebundenen 2 700 Watt Winkelschleifern.

Das perfekt ausbalancierte Design mit idealem Schwerpunkt, das durch die intelligente Platzierung der Akkus direkt unter dem Werkzeug erreicht wird, sorgt beim EXPERT EXWS18V2-230P für ermüdungsarmes Arbeiten und präzise Führung bei jeder Anwendung.



Das überragende Design des EXPERT EXWS18V-180P mit einem um 90 Grad vorgedrehten Getriebekopf sorgt für optimale Handhabung und Kontrolle.

Der EXPERT EXWS18V-180P bietet die extreme Schnitttiefe eines großen 230 Millimeter Winkelschleifers in einem kompakten Gehäuse. (Fotos: Bosch)



zubringen. Darüber hinaus bietet der Trennschutzclip aus Metall zusätzlichen Anwenderschutz im Falle einer berstenden Scheibe.

EXWS18V-180P: HÖCHSTE SCHNITTIEFE IN KOMPAKTEM FORMAT

Der EXPERT EXWS18V-180P definiert Kompaktheit bei Winkelschleifern neu und bietet die extreme Schnitttiefe eines großen 230 Millimeter Winkelschleifers in der handlichen Größe und dem geringen Gewicht eines kleinen Winkelschleifers. Die innovative

Kombination aus Kraft und Kompaktheit ermöglicht effizientes Arbeiten. Das Gerät wird ebenfalls von einem bürstenlosen Biturbo Hochleistungsmotor angetrieben, dessen Antriebssystem speziell darauf ausgelegt ist, die extreme Kraft der Expert Akkus voll auszuschöpfen. Das gewährleistet eine starke Leistung, die bis zu 1 500 Watt kabelgebundener Leistung entspricht, und garantiert so einen schnellen Arbeitsfortschritt bei allen Trennanwendungen.

Das perfekte Design des EXPERT EXWS18V-180P mit einem um 90 Grad vorgedrehten Getriebekopf sorgt für optimale Handhabung und Kontrolle, insbesondere bei anspruchsvollen Trennanwendungen. Auch bei diesem Gerät steht der hohe Anwenderschutz im Fokus. Der Winkelschleifer ist ausgestattet mit Kickback Control, einem Protection-Schalter, der intelligenten Bremsfunktion und einem Wiederanlaufschutz.

Darüber hinaus bietet auch hier der Trennschutzclip aus Metall zusätzlichen Schutz im Falle einer berstenden Scheibe.

EXWS18V-15S: LEISTUNGSSTARK UND KOMPAKT FÜR VIELSEITIGEN EINSATZ

Der EXPERT EXWS18V-15S setzt neue Maßstäbe für kleine, kabellose Winkelschleifer und liefert eine überragende Leistung, die der kabelgebundenen Leistung von 1 500 Watt entspricht. Angetrieben von einem bürstenlosen Biturbo Hochleistungsmotor, ist dieses Gerät speziell darauf ausgelegt, die extreme Energie der Expert Akkus voll auszuschöpfen und gewährleistet so eine konstant hohe Leistung. Sein robuster Metallflansch schützt das Getriebe vor Verschleiß und sorgt für eine hohe Produktlebensdauer.

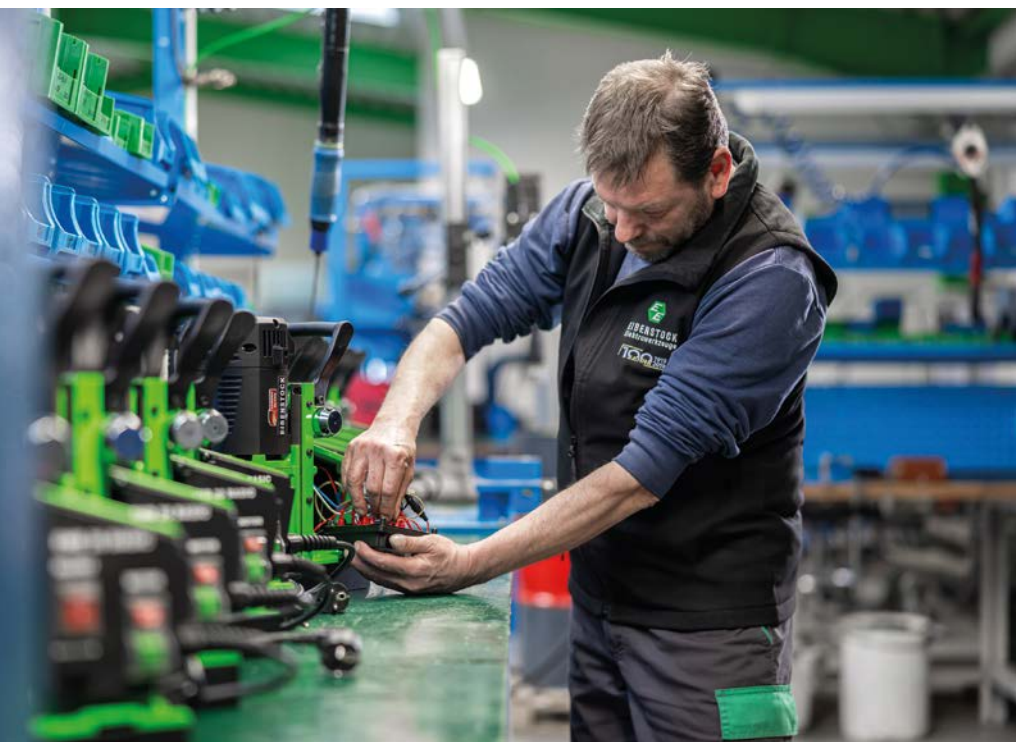
Über seine beeindruckende Leistung hinaus bietet der EXPERT EXWS18V-15S hohen Anwenderschutz und beste Kontrolle, zu denen die intelligente Bremsfunktion, Kickback Control zur Minimierung des Verletzungsrisikos bei blockierender Scheibe, Drop Control, der Wiederanlaufschutz und ein Sanftanlauf gehören.

Das ergonomische Design mit schlankem Griff macht das Arbeiten angenehm und die Anti-Vibrations-Funktion im Handgriff reduziert darüber hinaus die Ermüdung bei längerem Arbeiten erheblich. Das Gerät ist auch in der X-Lock Variante als EXPERT EXWX18V-15S verfügbar, bietet dabei ebenfalls die bereits genannten Funktionen und ermöglicht dank X-Lock Funktion zusätzlich einen werkzeuglosen Scheibenwechsel mit nur einem Klick – schnell und unkompliziert.

Die Winkelschleifer EXPERT EXWS18V2-230P, EXPERT EXWS18V-180P, EXPERT EXWS18V-15S und EXPERT EXWX18V-15S sind ab sofort erhältlich. ■



Der kompakte EXPERT EXWS18V-15S überzeugt mit vielseitigen Einsatzmöglichkeiten und ist auch als X-Lock-Variante erhältlich.



Seit 1919 produziert der sächsische Elektrowerkzeughersteller Eibenstock innovative und hochwertige Qualitätsprodukte mit dem Qualitätssiegel „Made in Germany“. Über 80 Prozent aller Teile werden in eigener Fertigung hergestellt. In allen Elektrowerkzeugen steckt die Erfahrung und das Wissen aus jahrzehntelanger Entwicklungs- und Konstruktionsarbeit. Auch die neuen Maschinen für die Metallbearbeitung werden am Stammsitz, aufbauend auf der langjährigen Erfahrung als OEM-Lieferant in diesem Segment, hergestellt.

Schwerpunkt jedoch zunehmend: Werkzeuge und Lösungen für die Bearbeitung von Beton, spezialisierte Nischenprodukte sowie Anwendungen im Renovierungsbereich standen im Fokus des Portfolios.

Mit der aktuellen Markteinführung knüpft Eibenstock nun wieder gezielt an seine Metallkompetenz an – und trifft damit den Nerv einer Branche, die robuste, leistungsfähige und präzise Elektrowerkzeuge verlangt. „Die Rückkehr in die Metallbearbeitung ist für uns ein strategischer Schritt, der Tradition und Zukunft verbindet“, heißt es aus dem Unternehmen.

STARKER EINSTIEG MIT ZWÖLF NEUHEITEN ZUM MARKTSTART

Zum Auftakt umfasst die neue Produktlinie insgesamt zwölf Maschinen: Neun Magnet-Kernbohrmaschinen bilden das Herzstück des Programms. Ergänzt wird das Portfolio durch eine Kantenfräse sowie zwei Winkelschleifer. Damit adressiert Eibenstock zentrale Anforderungen typischer Metallbau- und Werkstattprozesse – von Bohrarbeiten im Stahlbau über das Entgraten und Anfasen bis hin zu Trenn- und Schleifanwendungen.

IN DER BRANCHE ETABLIERT – ALS OEM-PARTNER WELTWEIT

Ganz neu ist Eibenstock in der Metallwelt dabei dennoch nicht: In Fachkreisen gilt das Unternehmen seit Jahren als zuverlässiger OEM-Zulieferer für zahlreiche Marken weltweit. Die dabei gelebten Qualitätsansprüche – von Fertigungstiefe über Prozesssicherheit bis hin zur Dauerhaltbarkeit im harten Baustellen- und Werkstatteinsatz – haben Eibenstock bereits internationale Anerkennung verschafft.

Untermuert wird dieser Anspruch durch die hohe Eigenfertigung: Bis zu 80 Prozent der Teile produziert Eibenstock an seinen Standorten in Deutschland selbst und kann so Qualitätsstandards konsequent über alle

ELEKTROWERKZEUGE GMBH EIBENSTOCK ERWEITERT PORTFOLIO

Neue Produktlinie für die Metallbearbeitung

Eibenstock stellt die Weichen neu – und zugleich zurück zu den eigenen Wurzeln: Mit einer komplett neuen Produktlinie für die Metallbearbeitung bringt die Elektrowerkzeuge GmbH Eibenstock frischen Schwung in ein Marktsegment, das die Unternehmensgeschichte seit jeher geprägt hat. Premiere feierte das neue Sortiment auf der Eisenwarenmesse in Köln, wo Eibenstock die Linie erstmals dem Fachpublikum präsentierte.

Die BASIC LINE bildet den leistungsstarken Einstieg in die professionelle Metallbearbeitung mit hochwertigen Magnet-Kernbohrmaschinen.

Als traditionsreiches Unternehmen mit über 100-jähriger Historie war Eibenstock schon in den frühen Jahren eng mit der Metallbranche verbunden. Bereits damals entwickelte und fertigte der Hersteller Maschinen für metallverarbeitende Anwendungen. In den vergangenen drei Jahrzehnten verlagerte sich der



Spezialisten gehören auch zum Sortiment wie die EMW 35 für enge Arbeitsbereiche.



Die Maschinen der POWER LINE sind für den Dauereinsatz in harten Bedingungen und unter Hitze konzipiert. Sie erreichen durch ihr Voll-Aluminium-Gehäuse eine maximale Belastbarkeit.



Zum Sortiment gehört auch eine Kantenfräse für das Anfasen der Werkstücke. Der weitere Ausbau des Sortiments steht bereits fest.



Leistung und Funktionalität kennzeichnen die Maschinen der PROFI LINE, hier die EMB 100/4 mit 1.800 Watt Motor und einem Hub von 222 mm.

Fertigungs- und Montagebereiche hinweg umsetzen. Mit der neuen Produktlinie tritt der Hersteller nun verstärkt mit eigenem Namen am Markt auf.

AUSBAU DES SORTIMENTS BEREITS GEPLANT

Die neue Linie ist dabei ausdrücklich als Startpunkt angelegt. Eibenstock kündigt an, das Sortiment in den kommenden Jahren weiter auszubauen und damit

Schritt für Schritt zusätzliche Anwendungen und Anwendergruppen in der Metallbearbeitung zu bedienen. Die Richtung ist klar: ein eigenständiges, wachsendes Metallportfolio – entwickelt aus Erfahrung und gefertigt mit Anspruch.

Mit der Messepremiere in Köln und dem breit angelegten Produktstart setzt Eibenstock ein deutliches Signal: Metallbearbeitung gehört wieder zum Kern –

und wird künftig ein sichtbarer, eigenständiger Baustein der Unternehmensstrategie sein. ■

Mit einem strukturierten Sortiment von neun Magnet-Kernbohrmaschinen steigt Eibenstock in das Produktsegment Metallbearbeitung ein. Dazu bietet das Unternehmen zwei Winkelschleifer und eine Kantenfräse an. (Fotos/Abb.: Eibenstock)

BASICLINE

Ihr Einstieg in leistungsstarke Profi-Technik beginnt mit hochwertigen Magnet-Kernbohrmaschinen unserer BASIC LINE – entwickelt für den anspruchsvollen Einsatz.



EMB 35 BASIC

EMB 50/2 BASIC

PROFILINE

Volle Leistung und Funktionalität für echte Profis im Maschinen- und Anlagenbau bringt unsere PROFILINE.



EMB 35

EMB 50/2

EMB 100/4

EMB 35 A

EMW 35

POWERLINE

Für den Dauereinsatz in harten Bedingungen und unter Hitze gemacht, erreicht unsere POWER LINE eine maximale Belastbarkeit durch ihr Voll-Aluminium-Gehäuse.



EMB 35 AL

EMB 50/2 AL

DER BORMAX WS DREISCHNEIDER 1620 VON FAMAG

Neue Dimension des Holzboharens

Präzision, die Maßstäbe setzt, und eine Performance, die dort weitermacht, wo andere aufhören. FAMAG präsentiert mit dem Bormax 1620 die Evolution des Forstnerbohrers. Entwickelt für alle, die bei der Holzbearbeitung keine Kompromisse eingehen.

Wer in der Welt der Holzbearbeitung nach dem Nonplusultra sucht, kommt am Namen BORMAX® nicht vorbei. Er gilt unter Fachleuten weltweit als einer der besten Forstnerbohrer. Doch Stillstand ist für die Entwickler von FAMAG keine Option. Das Ergebnis intensiver Praxisarbeit und echter Leidenschaft ist eine Weltneuheit: Der Bormax WS Dreischneider (Art.-Nr. 1620).

EFFIZIENZ NEU DEFINIERT:

DREI SCHNEIDEN FÜR MAXIMALE LEISTUNG

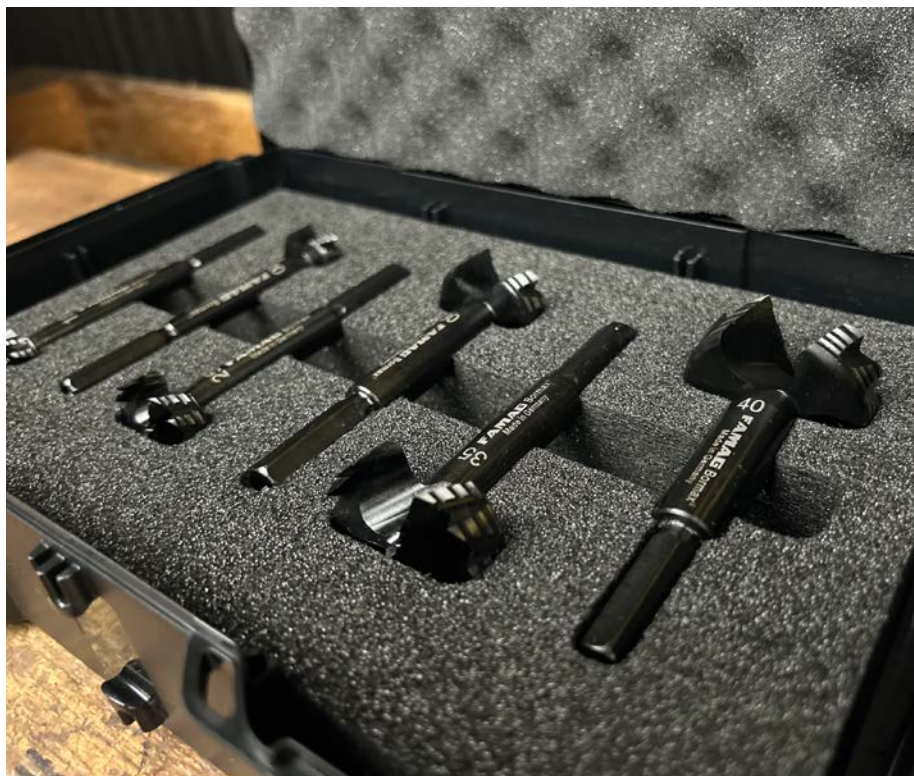
Die Innovation des Bormax 1620 liegt in seiner Geometrie. Während herkömmliche Bohrer oft an ihre Grenzen stoßen, definiert der neue Dreischneider den Bohrprozess durch drei entscheidende konstruktive Elemente neu:

- Drei versetzt genutete Hauptschneiden: Sie verteilen die Last ideal und ermöglichen ein Bohren mit deutlich reduzierten Vorschubkräften.
- Zentrierspitze mit schneidender Geometrie: Für punktgenaues Ansetzen ohne Verlaufen – selbst bei anspruchsvollen Projekten.
- Gezahnte Umfangsschneide mit Längsrillen: Diese Kombination minimiert die Reibung und sorgt für eine extrem geringe Wärmeentwicklung.

WARUM DER BORMAX 1620 IN JEDE WERKSTATT GEHÖRT

Durch die 3-schneidige Geometrie des Bormax 1620 wird die Schnittgeschwindigkeit erhöht und die Hitzeentwicklung drastisch reduziert, was zu einer außergewöhnlich hohen Standzeit führt – 1,5 x höher als beim 2-schneidigen Bormax 1622.

Zudem wurde der Spanabtransport perfektioniert: Ein zusätzlicher Spankanal verhindert die



Erhältlich ist der neue Bormax 1620 als hochwertiges Set – wahlweise im robusten TANOS Systemer³ oder im klassischen Holzkasten.

Verdichtung von Material. Das Ergebnis ist ein rasanter Bohrfortschritt bei höchster Oberflächengüte – egal ob im Freihandbetrieb oder beim stationären Einsatz.

Ausgestattet mit einem Sechskantschaft für optimale Kraftübertragung, eignet sich der Bormax 1620 ideal für die Bearbeitung von Weichholz, europäischen Harthölzern, Spanplatten, MDF sowie weiteren Holzwerkstoffen – sowohl im Freihandbetrieb als auch im stationären Einsatz.

Durch die 3-schneidige Geometrie des Bormax 1620 wird die Schnittgeschwindigkeit erhöht und die Hitzeentwicklung drastisch reduziert, was zu einer außergewöhnlich hohen Standzeit führt. Zudem wurde der Spanabtransport perfektioniert (Fotos: FAMAG)



Der neue Bormax WS Dreischneider 1620 von FAMAG – eine neue Dimension des Holzboharens.

„Mehr Schneiden. Mehr Leistung. Mehr Bormax®.“ Das ist das Versprechen von FAMAG für ein ermüdungsarmes und präzises Arbeiten in einer neuen Dimension.

EXKLUSIVE AUFBEWAHRUNG FÜR PROFI-WERKZEUG

Qualität hört beim Bohrer nicht auf. Erhältlich ist der neue Bormax 1620 als hochwertiges Set – wahlweise im robusten TANOS Systemer³ oder im klassischen Holzkasten.

Fazit: Der FAMAG Bormax WS Dreischneider 1620 ist nicht nur ein Werkzeug, sondern eine Investition in perfekte Ergebnisse. Wer effizienter bohren und Werkzeuge mit maximaler Lebensdauer nutzen möchte, kommt an dieser Innovation nicht vorbei. ■



Mit seiner kompakten Ausführung, den flexibel einstellbaren Betriebsmodi und der kabellosen Energieversorgung ergänzt der FireBirdie das Gesipa-Portfolio um eine mobile Lösung für das Setzen von Blindnietmuttern – insbesondere dort, wo keine stationäre Infrastruktur verfügbar ist. (Foto: Gesipa)

GESIPA STELLT MOBILE LÖSUNG VOR

Kompakt & kabellos

Akkubetriebene Werkzeuge gewinnen in der industriellen Montage zunehmend an Bedeutung – insbesondere dort, wo Flexibilität, Platzersparnis und einfache Handhabung gefragt sind. Vor diesem Hintergrund hat Gesipa den FireBirdie entwickelt: ein kompaktes Setzgerät für Blindnietmuttern, das für den mobilen Einsatz und begrenzten Bauraum ausgelegt ist.

Die Anforderungen an Blindnietmuttern-Setzgeräte variieren stark – je nach Branche, Bauteil und Montagesituation. Während druckluftbetriebene Systeme in vielen industriellen Fertigungslinien bewährt und etabliert sind, gewinnen flexible Lösungen insbesondere bei mobilen Anwendungen, engen Bauräumen und variierenden Anforderungen zunehmend an Bedeutung. Der FireBirdie wurde speziell für solche Einsatzbereiche konzipiert und ergänzt das bestehende Portfolio um eine akkubetriebene Lösung ohne stationäre Infrastruktur.

Der FireBirdie arbeitet mit einem bürstenlosen Gleichstrommotor (BLDC) und erreicht eine Setzkraft von bis zu 13.000 Newton bei 15 Millimetern Hub. Damit lässt sich eine große Bandbreite von Nietmuttern sicher verarbeiten, beispielsweise bei dicken oder mehrlagigen Materialien. Und auch schwer zugängliche Stellen lassen sich durch die kompakte und leichte Bauweise sowie den schmal konzipierten Gerätekopf problemlos erreichen. Das Gerät ist für Nietmuttern von M3 bis M6 in allen gängigen Werkstoffen ausgelegt. Zusätzlich können M8-Muttern aus Stahl verarbeitet werden, wie sie häufig im Fahrzeugbau oder bei metallischen Tragsyste-

men zum Einsatz kommen. Zudem ermöglicht der FireBirdie durch leichtes Andrücken das automatische Aufdrillen – besonders nützlich bei langen oder vorgesteckten Blindnietmuttern.

Für den Setzvorgang stehen drei Modi zur Verfügung: klassisch weggesteuert, kraftgesteuert oder die Thread-Safe-Einstellung, eine Kombination aus beiden. Die Wahl des Betriebsmodus richtet sich unter anderem nach Materialdicke, Werkstoff und Position der Blindnietmutter.

Besonders bei wechselnden Materialstärken, schwer zugänglichen Einbauorten oder häufigem Werkzeugwechsel ist ein reibungsloser Ablauf entscheidend. Für solche Anwendungen verfügt der FireBirdie über eine Auf- und Abdrillfunktion, die die Verarbeitung – auch bei langen oder vorgesteckten Blindnietmuttern – durchgängig unterstützt. Der Gewindedorn lässt sich werkzeuglos wechseln und in der Länge anpassen, was Rüstzeiten verkürzt und den schnellen Wechsel zwischen Arbeitsschritten erleichtert.

Der FireBirdie ist in das herstellerübergreifende Cordless Alliance System (CAS) eingebunden und nutzt Akkus, die auch mit zahlreichen anderen Elektrowerkzeugen kompatibel sind. ■

VORSCHAU ►► PROFIBÖRSE 3/2026

Schleifen – Trennen – Oberflächenbearbeitung

Die Ansprüche an die Werkzeuge für das Schleifen, Trennen und die Oberflächenbearbeitung steigen kontinuierlich: Veränderungen bei Materialien, Automatisierung, Vorgaben verlangen von den Herstellern neue Lösungen. Wie kommt die Entwicklungskompetenz der Hersteller in die Produkte und wie zu den Beratern im Handel und den Anwenderinnen und Anwendern. Fragen, denen wir im Schwerpunkt der kommenden ProfiBörse nachgehen.



FOTO: LUKAS ERZETT

Die ProfiBörse 3/2026 erscheint am 26. Juni 2026

IMPRESSUM

PROFIBÖRSE

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

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

Redaktion:
Bernd Lochmüller (verantwortlich)
Hartmut Kamphausen

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

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

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

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

Layout: Overländer visuelles..., 47441 Moers

Druck: KLOCKE PrintMedienService,
Mühlenstraße 14D, 33813 Oerlinghausen

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

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

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

schlütersche

ProfiBörse ist ein geschützter Titel
der Schlütersche Fachmedien GmbH

International Standard Serial Number (ISSN) 1436-9230

fischer 

Setzgerät FXC 85. Schnelle und einfache Befestigung in Beton und Stahl.



Das fischer FXC 85 ist ein rein akkubetriebenes Setzgerät für die schnelle und einfache Befestigung in Beton und Stahl. Der leistungsstarke 18V Akku überträgt mit 85 Joule ausreichend Energie für ein sicheres Setzen der Nägel. Zudem ist der Akku von Bosch mit allen AMPShare Geräten derselben Voltklasse kompatibel. Der Wegfall der Gaskartu-

sche reduziert sowohl Verbrauchs- und Wartungskosten als auch den Aufwand für die Lagerung und den Transport. Das Gerät ist zudem innerhalb des Temperaturbereichs von -5°C bis +50°C funktionsfähig.

www.fischer.de

Für weitere
Informationen:

