

PROFITBÖRSE

DAS MAGAZIN FÜR FACHGROSSHANDEL, HANDWERK & INDUSTRIE

LUKAS
lukas-erzett.com

V2 Power

V2 Edge

SLTflex

SLTT

iQ-SCHLEIFLAMELLENTELLER
MAXIMALE PERFORMANCE.
Vier Werkzeugtypen. Drei Leinen.
Ein intelligentes System.

NEXT LEVEL INNOVATIONS.

iQ Serie

► **SCHWERPUNKT**

Lösungsorientierung plus
Kompetenzvermittlung

► **IM GESPRÄCH**

Kundennähe als
Drehmoment zum Erfolg

► **IM FOKUS**

KI im Handel

Gut. Sicher. Gelb.



Klingspor ist der Partner für professionelles Trennen, Schleifen und die Oberflächenbearbeitung. Wir stehen als **Abrasive Experts** für geballtes Anwendungswissen, hochwertige Schleiftechnologie und praxisgerechte Lösungen.

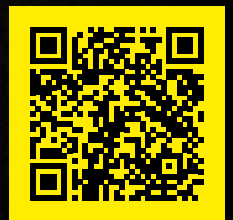
Seit über 130 Jahren bündelt Klingspor Know-how über Werkstoffe, Maschinen, Prozesse, Sicherheit und Effizienz. Dieses Wissen steckt in jedem Produkt – von Trenn- und Schrupscheiben über Schleifmopteller, Schleifbänder und Vliesprodukte bis hin zu Diamantwerkzeugen – und wird in der **Klingspor Training Academy** praxisnah weitergegeben.

Für Fachhändler ist Klingspor damit mehr als ein Lieferant: ein starker Partner mit klarem Markenauftritt, vielseitigem Sortiment und echter **Anwendungskompetenz**. Produkte, Beratung und Wissen greifen ineinander – für bessere Ergebnisse, mehr Sicherheit und spürbaren Mehrwert im Arbeitsalltag.

Klingspor

Schleiftechnologie

Jetzt Termin
buchen!



Alles so künstlich

Ohne KI, so hat man den Eindruck, geht heute nichts mehr – oder auch: ohne KI ist alles nichts. Deshalb beschäftigen wir uns auch in dieser Ausgabe mit dem Thema und, wie es in einem PVH Branchenmagazin sein soll, mit der Relevanz der KI für den B2B Handel. Unser Gesprächspartner: Dr. Kai Hudetz vom IFH Köln. Spoiler: Seiner Meinung nach wird die KI den Handel nicht komplett übernehmen. Aber sie wird den Handel verändern, nicht nur die Arbeitsabläufe, nicht nur das Arbeiten selber, auch für die Konkurrenzfähigkeit der Handelshäuser sieht der Experte – Spoiler Nummer zwei – erhebliche Veränderungen und Vorteile im Konzentrationsprozess im Handel für die Händler, denen es gelingt, KI früh sinnvoll in die Prozesse zu integrieren.

Da stellt sich die Frage, ob die spontan assoziierten Parallelen zum Online-Vertrieb, zur Digitalisierung und der Präsenz auf digitalen Vertriebsplattformen, die auch zu Wettbewerbsvorteilen geführt haben, für die Branche den Wechsel von der Plattformökonomie hin zur infrastrukturbasierten KI-Ökonomie darstellen?



Ob diese Transformation nun ansteht oder nicht, die Aufgabenstellungen der Mitarbeitenden werden sich im Zuge des KI-Einsatzes verändern. In verschiedenen Bereichen wird es ein „feeding the machine“ sein, um die künstliche Intelligenz immer weiter zu optimieren. Denn eine „einfach so Integration“ wird es sicherlich nicht geben. Zusammen mit den sich ebenso verändernden Ansprüchen von Kundinnen und Kunden, die sich in anderen Umfeldern an neue Standards und Services gewöhnen, bleibt zu hoffen, dass der menschliche Faktor nicht künstlich wird. Denn das ist, bislang, ein wichtiger Pluspunkt des PVH.

Wenig künstlich und auch, wenn man das so sagen darf, wenig intelligent, ist die Situation bei den Rohstoffpreisen. Vor allem die Hartmetalle zeigen eine Entwicklung, die in unserer Branche insbesondere den Herstellern von Frässtiften Sorgen bereiten. Dabei ist die Preisentwicklung das eine, die Verfügbarkeit das andere. Denn neben der Kostenfrage muss auch die Frage beantwortet werden, ob es im weiteren Jahresverlauf ausreichende Mengen auf dem Weltmarkt gibt, um die Produktion aufrecht zu erhalten. Wie der FWI als Verband, in dem die Hersteller von Fräsworkzeugen organisiert sind, die Situation einschätzt, lesen Sie auf der Seite 8.

Dass auch aus dem Markt heraus „Intelligenz“ entstehen kann, beweist die Forschung & Entwicklung beim Elektrowerkzeughersteller Bosch (Interview auf den Seiten 14/15) und dass intelligente Reaktionen auf Gegebenheiten den Markt beeinflussen können, die Strategie von Stahlwille (Interview auf den Seiten 12/13). Schaden kann Intelligenz, wie auch die anderen Berichte im Heft belegen, also nicht – sie muss ja nicht zwingend künstlich sein.

In diesem Sinne, herzlichst

HARTMUT KAMPHAUSEN



INHALT

AKTUELL

GASTKOMMENTAR

Sebastian Hein: Zwischen Anwendernähe und Handelsplattform 4

IM FOKUS

KI-Anwendungen im B2B-Handel 6
Explodierende Hartmetallpreise 8

IM GESPRÄCH

Ideal Electrical: Wahlmöglichkeiten bieten 9
Fischer: „Wir gestalten die Chemie der Zukunft“ 10
Stahlwille: Kundennähe als Drehmoment zum Erfolg 12
Bosch Power Tools: Innovationen aus der Praxis 14

HANDEL

Warum sich Nachhaltigkeit rechnet 16

VERBÄNDE

E.I.S. Profitreff 2026 18

SCHWERPUNKT SCHLEIFEN – TRENNEN – OBERFLÄCHENBEARBEITUNG

Lukas Erzett: Klare Struktur für die Werkzeugwahl 20
Pferd Tools: Micro-Zahnung für Makro-Ergebnisse 22
Klingspor: „Hersteller und Handel müssen zu Lösungsanbietern werden“ 24
Rhodius Abrasives: Fertigungstechnologie und Keramikorn liefern vielfältige Vorteile 26
Tyrolit: Neuprodukte und Kundennähe 28

WERKZEUG & MASCHINEN

Produktthema Accessoires für die Baustelle und die Werkstatt
Komfortabel ohne Kabel 29

Neuheiten

Produktnews 31
Bosch Power Tools: Innovativer 360°-Linienlaser 32

Betriebsausstattung

Thur Metall: Volle Kontrolle 34

RUBRIKEN

Editorial 3
Impressum 35
Vorschau 35

WOHIN ENTWICKELN SICH DIE MESSEN DER EISENWARENBRANCHE?

Zwischen Anwendernähe

GASTKOMMENTAR VON **SEBASTIAN HEIN**,
DIRECTOR DER INTERNATIONALEN EISENWARENMESSE

Messen waren schon immer mehr als reine Produktschauen. Sie sind ein Gradmesser für die Entwicklung einer Branche – für ihre Marktstrukturen, ihre Innovationsdynamik sowie für die Art und Weise der Zusammenarbeit zwischen Hersteller, Handel und Anwender.

In der Eisenwaren- und Hartwarenbranche lässt sich derzeit eine interessante Entwicklung beobachten: Neben den klassischen Handelsmessen gewinnen Formate an Bedeutung, die stärker auf den praktischen Einsatz von Produkten ausgerichtet sind. Damit stellt sich die Frage, ob sich künftig Anwender- oder Handelsmessen durchsetzen oder ob beide Modelle nebeneinander bestehen werden.

Über viele Jahrzehnte hinweg waren Fachmessen in unserer Branche in erster Linie Handelsplattformen. Hersteller präsentierten ihre Neuheiten und Händler nutzten die Veranstaltungen zur Sortimentsplanung sowie zum Aufbau internationaler Geschäftsbeziehungen. Gerade in einer global vernetzten Branche bleibt diese Funktion von zentraler Bedeutung. Für Händler und Distributoren sind Messen Orte, an denen sie sich in kurzer Zeit einen umfassenden Marktüberblick verschaffen, Trends erkennen und strategische Entscheidungen treffen können.

Gleichzeitig verändert sich jedoch das Umfeld der Branche. Produkte werden technischer, Anwendungen komplexer und Innovationen entstehen zunehmend im direkten Austausch mit denjenigen, die Werkzeuge und Lösungen täglich einsetzen. Professionelle Anwender aus Handwerk und Industrie möchten Produkte nicht nur sehen, sondern erleben. Sie möchten Werkzeuge testen, Anwendungen vergleichen und mit Herstellern über konkrete Anforderungen sprechen. Dieser Wunsch

nach Praxisnähe hat dazu geführt, dass anwenderorientierte Veranstaltungsformate in vielen Segmenten stärker in den Fokus rücken.

Für Hersteller liegt darin ein klarer Mehrwert. Der direkte Dialog mit professionellen Anwendern liefert wertvolle Impulse für die Produktentwicklung und Innovation. Wer versteht, unter welchen Bedingungen Werkzeuge oder Befestigungslösungen im Alltag eingesetzt werden, kann Produkte gezielter weiterentwickeln und Lösungen anbieten, die echten Mehrwert schaffen.

WETTBEWERB DER MESSEFORMATE

Dennoch wäre es zu kurz gegriffen, diese Entwicklung als Wettbewerb zwischen zwei Messeformaten zu betrachten. Handelsmessen und Anwenderveranstaltungen erfüllen unterschiedliche Funktionen innerhalb des selben Ökosystems. Während die eine Plattform vor allem internationale Geschäftsbeziehungen, Marktzugänge und strategische Partnerschaften ermöglicht, bietet die andere einen intensiven Austausch über Anwendungen, Problemlösungen und praktische Erfahrungen – fachlich tiefer, meist aber mit regionalem Fokus.

Aus dieser Perspektive wird deutlich: Beide Formate ergänzen sich. Viele Unternehmen nutzen Handelsmessen, um ihre gesamte Produktpalette gegenüber dem internationalen Handel zu präsentieren und neue

TITEL



Klare Struktur für die richtige Werkzeugwahl:

Mit der neuen iQ-Serie strukturiert LUKAS-ERZETT sein Sortiment an Schleiflamellentern neu. Vier Werkzeugtypen, drei Leistungsstufen und moderne Schleifkorn-Technologien erleichtern Anwendern und Fachhandel die Auswahl der passenden Lösung – abgestimmt auf Werkstoff, Anwendung und Leistungsanforderung. Der Fachbeitrag zeigt Aufbau, Vorteile und Praxisnutzen des neuen Systems.

und Handelsplattform

Vertriebspartner zu gewinnen. Anwenderorientierte Formate schaffen wiederum Raum für detaillierte Produktdemonstrationen, Schulungen oder Anwendungsszenarien.

Vor diesem Hintergrund entwickeln sich auch etablierte Branchenmessen weiter. Sie reagieren auf die veränderten Marktbedürfnisse, ohne dabei ihre zentrale Rolle als Handelsplattform aufzugeben. Ein Beispiel dafür ist die Internationale Eisenwarenmesse in Köln. Seit Jahrzehnten ist sie der globale Treffpunkt für Hersteller, Handel sowie Sourcing-Partner der Hartwarenbranche und damit ein wichtiger internationaler Marktplatz. Gleichzeitig entwickelt sich die Messe kontinuierlich mit den Anforderungen der Branche weiter. Zukünftig wird sie verstärkt auch professionelle Endanwender aus Handwerk und Industrie adressieren.

Entscheidend ist dabei, dass der professionelle Charakter der Veranstaltung erhalten bleibt. Es geht nicht darum, die Handelsorientierung zu verwässern, sondern das bestehende Messekonzept sinnvoll zu ergänzen.

Dies wird durch gezielte Sonderformate umgesetzt, die den Fokus auf konkrete Anwendungen und Lösungen legen. Sie schaffen zusätzliche Begegnungsräume zwischen Herstellern und professionellen Anwendern, ohne dabei die zentrale Rolle des Handels zu vernachlässigen.

Dadurch entsteht für Aussteller ein zusätzlicher Mehrwert: Neben der klassischen Portfolio-Präsentation gegenüber dem internationalen Handel können sie ihre Produkte auch gezielt im Anwendungskontext zeigen und direktes Feedback aus der Praxis erhalten.

Gerade für Hersteller von Werkzeugen, Befestigungstechnik oder Industriebedarf ist dieser doppelte Ansatz interessant. Einerseits bleibt die Messe eine Plattform für globale Geschäftsbeziehungen und strategische Marktpräsenz. Andererseits bietet sie die Gelegenheit, Innovationen im realen Anwendungskontext zu präsentieren und Lösungen für konkrete Anforderungen aus Handwerk und Industrie sichtbar zu machen.

DIFFERENZIERUNG UND ANNÄHERUNG

Diese Entwicklung spiegelt letztlich eine grundlegende Veränderung in vielen Branchen wider. Märkte werden internationaler, Produkte spezialisierter und Innovationszyklen kürzer. Gleichzeitig wächst der Bedarf an direktem Austausch entlang der gesamten Wertschöpfungskette – vom Hersteller über den Handel bis hin zum Anwender.

Messen können genau diesen Austausch ermöglichen. Sie bringen unterschiedliche Perspektiven zusammen und schaffen einen Raum, in dem Markttrends sichtbar werden und neue Ideen entstehen. Gerade deshalb sind sie auch im digitalen Zeitalter ein unverzichtbarer Bestandteil der Branchenkommunikation.

Die Frage, ob sich künftig Anwender- oder Handelsmessen durchsetzen werden, greift deshalb vermutlich zu kurz. Wahrscheinlicher ist eine stärkere Differenzierung der Formate bei gleichzeitiger Annäherung.

So werden Handelsmessen mehr Elemente der Anwendung und Demonstration integrieren, während anwenderorientierte Veranstaltungen stärker in den



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

Dialog mit Herstellern und Marktstrukturen eingebunden werden.

Für die Hartwarenbranche liegt genau darin die größte Chance. Wenn Messen sowohl eine internationale Handelsplattform als auch ein Ort für praxisnahe Produktinszenierungen sind, entsteht ein umfassender Marktplatz für die gesamte Branche. Und genau das ist letztlich die Aufgabe moderner Fachmessen: Sie bringen Menschen zusammen, machen Innovationen sichtbar und fördern den Austausch zwischen allen Marktteilnehmern – vom Hersteller über den Handel bis hin zum professionellen Anwender. ■

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

Immer aktuell informiert!



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

fz-profiboerse.de/newsletter →

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



KI-ANWENDUNGEN IM B2B HANDEL

»KI wird den Konzentrationsprozess im Handel weiter beschleunigen«

Der Einsatz von KI wird auch im B2B Handel intensiv diskutiert und immer wichtiger. Das belegen auch die Umfrageergebnisse des aktuellen B2BEST Barometers. Was sich aus den ermittelten Zahlen und der aktuellen Entwicklung insgesamt herauslesen lässt und welche Auswirkungen dies für den Handel hat, wollten wir von Dr. Kai Hudetz, Geschäftsführer am IFH Köln, wissen.

ProfiBörse: Es scheint, als werde über KI immer mit einem gewissen Tremendum et Fascinosum gesprochen. Worum geht es konkret, wenn wir über KI im B2B-Handel sprechen und wird KI den Handel übernehmen?

Dr. Kai Hudetz: KI wird den Handel nicht übernehmen, aber sehr stark beeinflussen, wie auch die Zahlen des neuen, in Zusammenarbeit mit Synaigy und VTEX veröffentlichten B2BEST Barometers aufzeigen. 85 Prozent der dort befragten Hersteller und Großhändler gehen davon aus, dass KI in fünf Jahren äußerst wichtig für ihr Unternehmen sein wird. Mehr als die Hälfte der Befragten sieht KI schon heute als sehr unternehmensrelevant an. Die Faszination speist sich aus meiner Sicht aus zwei Quellen: Zum einen ist die Technologie sehr niedrigschwellig. Wir alle kommen damit in Kontakt und erkennen sehr schnell die Vorteile. Zum anderen ist KI eine klassische Querschnittstechnologie, die in allen Bereichen eines Unternehmens – von der strategischen Planung über Beschaffung und Logistik hin zu Vertrieb und Marketing – enorme Effizienz- und Effektivitätshelpe bietet.

Das aktuelle B2BEST Barometer spricht von hoher Relevanz, die der KI vom Handel beigemessen wird. Entsteht hier eine Entwicklung, die zu einer weiteren Konzentration im Handel und höherer Marktmacht der Händler führen wird, die KI früh und umfassend implementieren?

Unbedingt! Die Vorteile einer umfassenden Implementierung sind sehr groß. Prozesse können sehr schnell verbessert, effektiver, schneller und kostengünstiger gestaltet werden. Dies führt sehr schnell zu Wettbewerbsvorteilen, die – auch angesichts der schwierigen gesamtwirtschaftlichen Situation – sich rasch am Markt auswirken. Händler, die KI-Anwendungen umfassend und erfolgreich einführen, werden Kostenvorteile nutzen, um Marktanteile zu gewinnen und damit die Nachzügler vom Markt zu verdrängen. Es ist zu befürchten, dass der Konzentrationsprozess im Handel durch KI weiter beschleunigt wird.

Wo liegen denn die größten Hindernisse bei der Implementierung und sind diese eher bei großen oder kleineren Händlern zu finden?

Leider wird die erfolgreiche Implementierung von KI durch viele Faktoren beeinflusst. Die insgesamt bedeutendste Barriere stellt die Integration in bestehende Systeme dar. Das ist bei rund der Hälfte der größeren Unternehmen der Fall, deutlich häufiger als in kleineren

Unternehmen, weil es da natürlich um mehr Integration in komplexere Systeme geht. Datenschutzverletzungen und Sicherheitsrisiken folgen mit 37 Prozent. Viele Hindernisse haben mit Menschen zu tun: Jeweils mindestens ein Viertel der befragten Entscheider beklagt die hohe Abhängigkeit von der Technik, Skepsis und mangelndes Vertrauen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und mangelndes Wissen. Genauso bedeutend sind mangelnde Datenqualität und fehlendes Budget. Bei kleineren Unternehmen fehlt deutlich häufiger das Wissen, bei größeren Unternehmen stellt die technische Integration die mit Abstand größte Herausforderung dar.

Und wie kann es gelingen, über die Nutzung einzelner Elemente hinaus KI fest in der Wertschöpfung zu verankern – was bedeutet das für Prozesse und Abläufe im Handel?

Die Unternehmensführung muss strategische KI-Leitplanken setzen und klare Strukturen und Prozesse vorgeben. Es geht nicht um isolierte Lösungen, sondern um integrierte Lösungen über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

brauchen den Freiraum und manchmal auch Impulse, um KI-basierte Lösungen einzusetzen. Aufklärung und Schulung sind wichtige Bestandteile, um mangelndem Vertrauen (26 Prozent der Befragten) und mangelndem Wissen (25 Prozent) zu begegnen. Und integrierte Lösungen setzen ein Investitionsbudget voraus, das sich sehr schnell rechnen kann. Mit Freemium-Lösungen lassen sich in einer komplexen Unternehmenswelt keine integrierten KI-Lösungen umsetzen.

Im Handel werden laut Studie die Vorteile der KI vor allem darin gesehen, Kundenanfragen schneller und qualitativ hochwertiger zu bearbeiten sowie Entscheidungsprozesse präziser und verlässlicher zu gestalten. Gehen damit auch Entscheidungsspielräume und ein Stück persönliche Betreuung, die als Stärke des beratenden Handels gesehen werden können, verloren?

Wir reden sehr viel über Automatisierung, die durch KI beschleunigt wird. Zumindest in den kommenden Jahren wird es aber vor allem um KI-basierte Assistenzsysteme auf Einkäufer- und Verkäuferseite gehen. Aus Unternehmenssicht geht es darum, Innen- und



Außendienst von lästigen Kundenanfragen à la „Wo ist meine Rechnung?“ zu entlasten und mit den geeigneten Daten zu befähigen, Kundinnen und Kunden besser zu umsorgen. Aus Kundinnen- und Kundensicht geht es vor allem darum, den Beschaffungsvorgang schneller und kostengünstiger zu gestalten. Da kann KI sehr gut unterstützen. Wie wir aus zahlreichen Studien wissen, besteht aber weiterhin der Wunsch, an bestimmten Stellen der Customer Journey mit einer Mitarbeiterin oder einem Mitarbeiter zu sprechen, beispielsweise bei der Beratung beim Erstkauf von komplexen Produkten, zum Verhandeln des Preises und insbesondere auch bei Beschwerden. Gerade wenn es um Kundenbindung geht, machen Menschen sehr häufig den Unterschied aus.



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

Als Potenzial werden auch „neue datenbasierte Produkte oder Services“ von den befragten Händlern benannt. Wie könnten diese konkret aussehen – und welche Erwartungen bestehen in dieser Hinsicht auf Kundenseite?

Die Möglichkeiten, die KI unterstützt, sind auch hier vielfältig: von der Produktion bis hin in den Aftersales-Bereich. Das sind zumeist keine völlig neuen Leistungen, aber sie können mittels KI viel effektiver und effizienter angeboten werden. Nur drei Beispiele: KI-gestützte Konfiguratoren in Verknüpfung mit entsprechenden Produktionsanlagen bieten individuelle Produkte bis hin zur Losgröße 1. Mit KI-unterstützten Self-Service-Portalen können Kunden 24/7 auch auf anspruchsvolle Problemlösungen zurückgreifen. Und wenn die KI automatisch ein Ersatzteil bestellt, weil Sensoren dies gemeldet haben, bevor das Teil defekt

ist, wird dem Kunden auch ein erheblicher Mehrwert geboten. Die gute Nachricht ist: Noch erwartet der Kunde solche Lösungen nicht, da die bestehenden Prozesse in der Regel gut optimiert sind. Die schlechte Nachricht ist: Dies wird sich sehr schnell ändern, sobald Wettbewerber entsprechende Lösungen anbieten, um den Kundinnen und Kunden genau diesen Mehrwert bieten zu können.

Welche Rolle spielen für den Handel Faktoren wie die technische Abhängigkeit durch eine KI-Integration und die regulatorischen Vorgaben, Stichwort EU AI Act?

Nicht erst die globalen Entwicklungen der letzten Monate haben dafür gesorgt, dass wir unsere Abhängigkeiten im weltweiten Handel schmerzhaft zu spüren bekommen haben. Im Bereich der Digitalisierung befinden wir uns schon seit vielen Jahren in einer großen Abhängigkeit von US-amerikanischen Konzernen, von Amazon bis Google. Nun kommen US-KI-Unternehmen wie Nvidia, Open AI oder Anthropic dazu. Wir reden inzwischen von astronomischen Investitionen und Börsenbewertungen. Die Lidl-Gruppe baut mit Schwarz Digits eine Sparte auf, die digitale Souveränität für Europa bieten soll. Das könnte sich für europäische und speziell deutsche Unternehmen zu einer sehr interessanten Alternative entwickeln, da Abhängigkeiten immer häufiger als Waffe genutzt werden.

Wie viel Veränderung ergibt sich durch die KI für die Mitarbeitenden im Handel – von der Automatisierung der Arbeitsabläufe bis hin zur Festlegung von Arbeitsabläufen?

Wir beginnen erst zu begreifen, wie KI unsere Arbeitswelt verändern wird. Die Skepsis und die Sorge vieler Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist durchaus verständlich. In vielen Fällen geht es darum, dass Mitarbeitende mithilfe von KI ihre Arbeitsabläufe besser gestalten können. Sie können die enormen Effizienzhebel nutzen, um ihre Arbeit auf besonders wertschöpfende Tätigkeiten, beispielsweise komplexe Beratungen, zu fokussieren. An manchen Stellen wird die KI aber Tätigkeiten auch komplett übernehmen und dazu führen, dass sich Berufsbilder radikal verändern oder gar wegfallen. Wir haben Ähnliches schon vor vielen Jahren mit der Einführung von Computersystemen in Büros gesehen, wenn auch nicht mit der gleichen Geschwindigkeit und nicht in der Breite. Es herrscht aktuell viel

Über das B2BEST Barometer

Im Rahmen des „B2BEST Barometers“ beleuchten das ECC Köln und Synaigy quartalsweise die Stimmung im Großhandel und B2B-Vertrieb sowie Trendthemen der Branche. Hierfür wurden im ersten Quartal 2026 insgesamt 200 Großhändler und Hersteller (Verteilung: 35,50 Prozent Großhändler und 64,50 Hersteller Hersteller) zur Beurteilung der wirtschaftlichen Lage online befragt. In der vorliegenden Befragung wurde zusätzlich das Thema „Künstliche Intelligenz“ fokussiert. Die Studie ist im Shop des IFH Köln erhältlich.

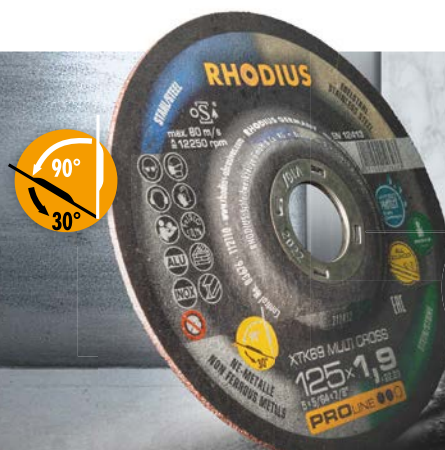
Unsicherheit, aber eines ist klar: Sehr viele Mitarbeitende werden sich weiterentwickeln müssen. Es geht aus meiner Sicht dabei weniger um die Frage, ob die KI Menschen ersetzt. Entscheidend wird vielmehr sein: Unternehmen, die KI konsequent nutzen, werden sich gegenüber denen durchsetzen, die das nicht tun. Und auch auf individueller Ebene gilt: Mitarbeitende, die KI effektiv einsetzen, werden im Vorteil sein gegenüber denen, die dies nicht tun.

Welche Ergebnisse liefert die Studie in zwölf oder 18 Monaten?

Das ist natürlich eine besonders spannende und zugleich herausfordernde Frage. Der Blick in die Glaskugel ist angesichts der hohen Dynamik und der Komplexität der Entwicklungen schwerer denn je. Wir sehen in vielen Studien bei erneuten Erhebungen, dass auch hier die Regel gilt: Befragte neigen dazu, kurzfristige Entwicklungen zu überschätzen und langfristige Entwicklungen zu unterschätzen. Vor zwei Jahren haben 49 Prozent der befragten Entscheider KI als sehr wichtig für ihr Unternehmen eingeschätzt, nun sind es 54 Prozent. Für die nächsten fünf Jahren haben das damals 75 Prozent erwartet, nun sind es 85 Prozent. Bei einer erneuten Erhebung in 12 oder 18 Monaten erwarte ich ähnliches: Beide Werte müssten wieder ähnlich ansteigen, vielleicht auf 60 Prozent bzw. 95 Prozent. Viele Umsetzungen und Entwicklungen gestalten sich doch langwieriger als zunächst erwartet, aber die Grundrichtung ist ganz klar. Es kann aber durch einen Innovationssprung auch deutlich schneller gehen – wir dürfen gespannt sein! ■

KEIN GEREDE. EINFACH MACHEN.

Mit drei vollflächigen Gewebelagen schleift und trennt sie sicher vielfältige Werkstoffe. Für maximale Flexibilität – ganz ohne Scheibenwechsel.



XTK69
MULTI
CROSS

GRATIS
MUSTER



RHODIUS
SIMPLIFY YOUR WORK

EXPLODIERENDE HARTMETALLPREISE

Akuter Handlungsbedarf für die Handwerkzeugindustrie

Die Handwerkzeugindustrie und hier insbesondere die Hersteller von Frässtiften sehen sich aktuell mit einem historisch beispiellosen Anstieg der Hartmetallpreise konfrontiert. Darauf weist aktuell der Fachverband Werkzeugindustrie (FWI) hin. Maßgeblich sei dabei die Entwicklung des Rohstoffs Wolfram-Ammoniumparawolframat (APT), der eine Preissteigerung von über 600 Prozent innerhalb von weniger als einem Jahr verzeichne. Die Preissteigerungen würden von den Lieferanten mit einer Verzögerung von zwei bis sechs Wochen vollständig an die weiterverarbeitenden Unternehmen weitergegeben.

Die Preisentwicklung von Wolfram-Ammoniumparawolframat in Zahlen: Während der Preis im Mai 2025 noch bei 26,25 USD/kg lag, stieg er bis Januar 2026 auf 82,50 USD/kg und erreichte in Kalenderwoche 13/2026 bereits 186,75 USD/kg. Noch gravierender als die Preisentwicklung sei jedoch die zunehmend kritische Versorgungslage, so der FWI. Bereits heute seien europäische Lieferanten vielfach nicht mehr in der Lage, verbindliche Auftragsbestätigungen zu geben, und lieferten teilweise verspätet.

In diesem thematischen Umfeld werde laut FWI häufig auch die Abhängigkeit von seltenen Erden thematisiert, „tatsächlich geht die Problematik jedoch deutlich darüber hinaus und betrifft generell die Importabhängigkeit bei einer Vielzahl kritischer Rohstoffe wie Wolfram“, so FWI-Geschäftsführer Stefan Horst. Die Produktion könne derzeit zwar noch durch vorhandene Lagerbestände stabil gehalten werden, jedoch sei ab Mitte des Jahres 2026 und spätestens im Herbst mit spürbaren Einschränkungen zu rechnen. „Bei anhaltend schlechter Verfügbarkeit drohen Lieferverzögerungen und -engpässe entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Diese könnten noch dieses Jahr dazu führen, dass systemrelevante Industrien, darunter der Verteidigungs-, Medizin- und Automobilsektor, nicht mehr zuverlässig mit Hartmetallwerkzeugen wie Boh-



Stefan Horst, Geschäftsführer des FWI. (Foto: FWI)

ren oder Frässtiften beliefert werden können, mit der Folge möglicher Produktionsstillstände“, erklärt Horst weiter.

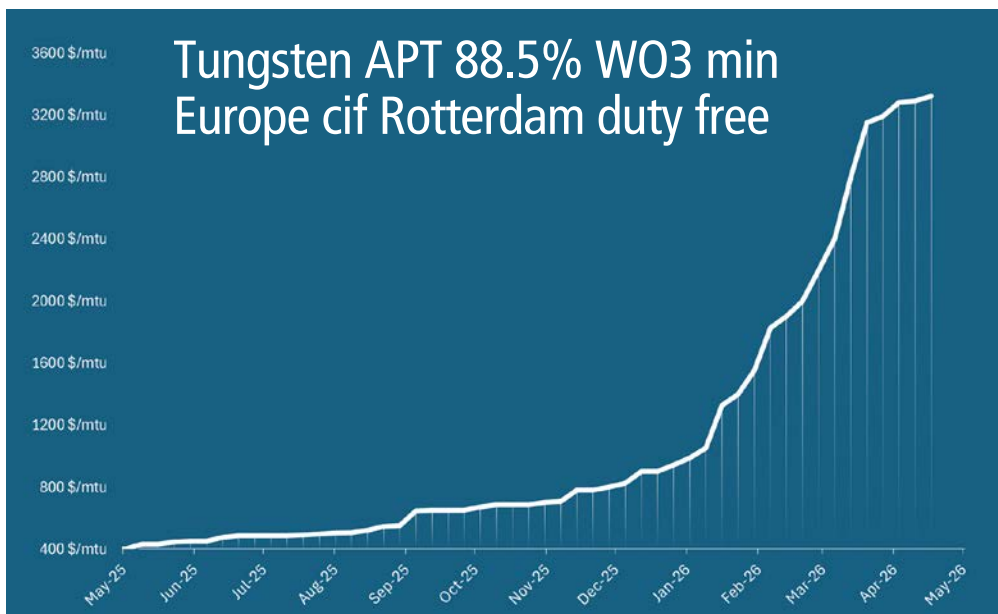
Bereits heute könnten aufgrund der hohen Preisvolatilität wichtige Großaufträge nicht verlängert werden. Auch das Neugeschäft werde durch den massiven Preisanstieg zunehmend schwierig. Stefan Horst: „Es ist davon auszugehen, dass Kunden angesichts notwendiger Preiserhöhungen von teilweise über 180

Prozent keine Investitionen tätigen und neue Verträge abschließen können. Gleichzeitig wächst die Sorge, dass internationale Wettbewerber, insbesondere aus China, von günstigeren Rohstoffbedingungen profitieren und Marktanteile zu Lasten der deutschen Hersteller gewinnen könnten.“

STRUKTURELLE ABHÄNGIGKEITEN UND FEHLENDE ALTERNATIVEN

Wie das FWI weiter aufzeigt, liegen die Ursachen der aktuellen Krise wesentlich in der chinesischen Marktmacht, die den globalen Hartmetallsektor dominiert. Alternative Beschaffungsquellen seien nur sehr begrenzt verfügbar. Länder wie die USA, Kanada oder Australien konzentrierten sich überwiegend auf die eigene Versorgung, während Regionen wie Indien, Lateinamerika oder Afrika häufig noch nicht die erforderliche Qualität liefern können. Auch innerhalb Europas bestehen Engpässe, die zusätzliche Preisspiralen auslösen. Parallel dazu steigen auch die Schrottpreise erheblich, sodass selbst Recyclingmaterial derzeit kaum Entlastung bringt. „Die Unternehmen reagieren mit einer Vielzahl von Maßnahmen auf die Krise“, beschreibt Stefan Horst die Reaktionen der Mitgliedsunternehmen des FWI. „Neben der Einführung dynamischer Preismodelle und Legierungszuschläge wird verstärkt auf Recycling, Nachschleifen sowie die Entwicklung höherwertiger und margenstärkerer Produkte gesetzt.“ Auch für den Handel ergäben sich daraus Konsequenzen in seiner Sortimentspolitik und der Kommunikation mit den Kunden.

„Vor dem Hintergrund akuter Risiken für die Versorgungssicherheit und die Produktion, drohender nachhaltiger Wettbewerbsnachteile im internationalen Vergleich sowie potenziellen Auswirkungen auf zentrale industrielle Wertschöpfungsketten besteht dringender Handlungsbedarf – insbesondere bei der Diversifizierung der Rohstoffversorgung, dem Ausbau funktionierender Recyclingkreisläufe sowie einer gezielten politischen Flankierung zur Sicherung industrieller Wertschöpfung in Europa“, so FWI-Geschäftsführer Stefan Horst. ■



Die Preisentwicklung von Wolfram-Ammoniumparawolframat. (Quelle: Fastmarkets via Almonty)

IDEAL SIEHT CHANCEN FÜR WACHSTUM

Wahlmöglichkeiten bieten

Seit gut zwei Jahren ist Ideal mit seinen Hebelklemmen im deutschen Markt präsent. Die qualitativ hochwertige und ausgesprochen praktische Lösung für das Verbinden von Kabeln trifft auf eine Marktsituation, in der die Rollen und Anteile klar verteilt sind. Daran will das Unternehmen mit seiner langjährigen amerikanischen Geschichte etwas ändern. Über das Was und Wie sprachen wir mit Jörn Weische, Business Development Manager DACH für Ideal Electrical und verantwortlich für den Vertrieb in der DACH-Region.

ProfiBörse: Mit welchem Produktportfolio sind Sie in der DACH-Region aktiv, wo liegt die Kernkompetenz der Marke?

Jörn Weische: In den USA, dem Heimatmarkt der Marke, kann Ideal im Bereich der Verbindungstechnik die Position des Marktführers für sich in Anspruch nehmen. Darüber hinaus spielen auch Messtechnik sowie weitere Produktkategorien wie Handwerkzeuge und Datenkabeltools inklusive Zubehör eine wichtige Rolle.

In Europa konzentrieren wir uns aber auf die Verbindungstechnik und dabei insbesondere auf die Hebelklemmen sowie Durchgangsverbinder. Hier sprechen wir über einen Markt von mehreren 100 Millionen Euro, genügend Potenzial also, um sich hier zu positionieren und einen Platz zu beanspruchen.

Was macht denn diese Hebelklemme so besonders, worin liegt das Alleinstellungsmerkmal?

Es gibt zahlreiche etablierte Wege, Leitungen zu verbinden. Unser Ansatz mit der Hebelklemme liegt darin, eine Premiümlösung anzubieten, die sich durch zusätzliche zeitsparende Funktionen und eine besonders einfache Handhabung auszeichnet. Anwender profitieren von hoher Zuverlässigkeit, schneller Installation und einem insgesamt sehr attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis. Unsere Aktivitäten in den vergangenen beiden Jahren haben gezeigt, dass dieser Ansatz erfolgreich ist. Darauf aufbauend sehen wir für uns klare weitere Wachstumsmöglichkeiten.

Wo werden die Produkte hergestellt, wie wird die Logistik in der DACH-Region sichergestellt?

Produziert werden die Hebelklemmen in Österreich. Die Produktion ist VDE-zertifiziert, so dass die Sicherheit gegeben ist, dass die Anwenderinnen und Anwender immer ein hochwertiges Produkt verarbeiten.

Wie fließen spezifische Anforderungen der DACH-Region in die Produkte ein?

Wir stehen in einem kontinuierlichen Austausch mit Anwenderinnen und Anwendern, die unsere Produkte in der täglichen Praxis einsetzen, führen Befragungen

Schnelle Verdrahtung in der Verteilerdose:
Die Ideal Hebelklemmen ermöglichen die werkzeuglose Verbindung mehrerer Leiter auf engem Raum.
(Fotos: Ideal Electrical)

von Elektrikern durch und betreiben aktiv Marktforschung. Die Rückmeldungen und gewonnenen Aussagen zu den Produkten diskutieren wir mit dem Produktmanagement, das diese in die Weiterentwicklung der Produkte einfließen lässt. Gleichzeitig stellen wir sicher, dass unsere Produkte sämtliche relevanten Normen und Standards erfüllen – sei es ENEC, EN oder UL. Damit ist gewährleistet, dass die Anforderungen des europäischen Marktes umfassend berücksichtigt werden.

Wie erfolgt der Vertrieb, wo können Handwerkerinnen und Handwerker die Hebelklemmen kaufen?

Wir wollen im Markt breit aufgestellt sein und überall dort die Produkte platzieren, wo Anwenderinnen und Anwender ihren Bedarf decken, ganz gleich, ob es sich um professionelle Handwerker oder auch DIYler handelt. Unser Markteintritt erfolgte über die Präsenz in einem Baumarkt; inzwischen sind jedoch auch eine Reihe von Fach(groß)händlern unsere Vertriebspartner

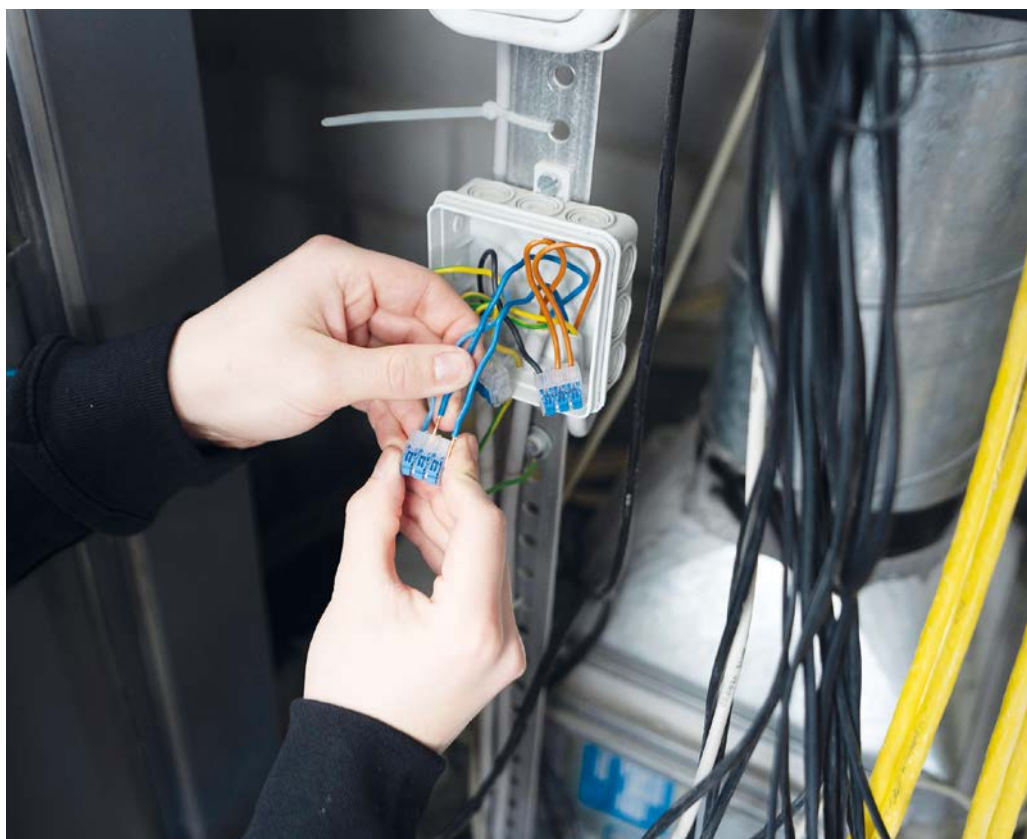


Jörn Weische, Business Development Manager DACH für Ideal Electrical.

geworden. Grundsätzlich verkaufen wir über den dreistufigen Vertrieb, haben aber das Ziel, in den verschiedenen Kanälen vom Fachgroßhandel über die Baumärkte bis hin zu Onlineshops und im E-Commerce präsent zu sein. Jeder, der vom Produkt hört, soll es auch finden.

Wie wollen Sie den Aufbau der Marke und der Bekanntheit durchführen?

Der Aufbau von Marke und Bekanntheit erfolgt für uns vor allem über die gezielte Steigerung der Aware-





Eindrätige Leiter lassen sich ohne Öffnen des Hebels direkt in die Ideal Hebelklemme stecken – ein Zeitvorteil, der sich bei hunderten Verbindungen am Tag summiert.

ness und die konsequente Stärkung der Nachfrage. Deshalb sind wir auf Anwendermessen vertreten, in Social Media Kanälen aktiv und arbeiten zum Beispiel mit verschiedenen Influencern zusammen. Dabei erreichen wir durch zielgruppengerechte Ansprachen sowohl unsere zukünftigen Handelspartner und die Anwenderinnen und Anwender sowohl aus dem professionellen Umfeld wie auch die DIYler.

Unsere Erfahrungen im direkten Gespräch beispielsweise mit Besuchern auf Anwendermessen wie beispielsweise der Light+Building im Frühjahr zeigen uns, dass unser Produkt direkt überzeugen kann. Und von Rückmeldungen aus dem Handel wissen wir, dass dort direkt nach unseren Hebelklemmen gefragt wird und der Handel dann wiederum bei uns anfragt. Deshalb sind wir sehr zuversichtlich, diesen Weg erfolgreich fortsetzen zu können.

Produkte sind die eine Seite des Vertriebs, Services für den Handel eine zweite Seite. Welche Services werden geboten?

Unser besonderer Service liegt darin, eine Premiumlösung zu bieten, die sich durch ein äußerst attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis im Vergleich zum Wettbewerb auszeichnet.

Aber es ist uns natürlich bewusst, dass dies alleine nicht ausreicht. Deshalb bieten wir unseren Handelspartnern sozusagen ein komplettes Paket von Serviceleistungen. Dies beginnt bei den Produktdaten in unterschiedlichsten Formaten und reicht über die Platzierung der Produkte im Geschäft bis hin zu Trainings oder Schulungen vor Ort. Parallel zur weiteren Marktdurchdringung bauen wir auch unser Außendienstteam weiter auf, so dass die persönliche Betreuung des Handels ebenfalls sichergestellt werden kann. Zusammen mit der Steigerung der Markenawareness ergibt sich daraus unserer Ansicht nach ein sehr attraktives Gesamtpaket.

Wo wollen Sie als Marke in zwei bis drei Jahren im deutschen Markt stehen?

Unser Ziel ist es, unsere Präsenz in Deutschland deutlich und nachhaltig auszubauen und wir glauben, dass aufgrund der bisherigen Erfahrungen dafür eine realistische Perspektive gegeben ist. Deshalb freuen wir uns, wenn der Fachhandel an diesem Ziel mitarbeitet. ■

BAUCHEMIE ALS ERFOLGSFAKTOR

»Wir gestalten die Chemie der Zukunft«

Der Befestigungsspezialist Fischer erschließt kontinuierlich neue Produkte und Geschäftsfelder und schöpft sein heutiges erfolgreiches Sortiment international weiter aus. Jürgen Grün, Bereichsgeschäftsführer Chemie bei Fischer, erklärt, welche chemischen Lösungen aktuell zentrale Wachstumstreiber sind.

ProfiBörse: Auf welche Themengebiete legt Fischer den Fokus im Bereich Chemie und wie groß ist das Marktpotenzial dieser Lösungen?

Jürgen Grün: Die konsequente weltweite Vermarktung unserer Innovationen in den Bereichen Bauchemie, Kleben, Brandschutz und Bauwerkssanierung ist ein zentraler Treiber unserer Wachstumsstrategie, da sind wir uns sicher.

Wie wird Fischer diese Wachstumschancen ergreifen?

Ein wesentlicher Hebel ist die internationale Vermarktung über unsere Landesgesellschaften, mit der wir für unsere chemischen Produkte neue Märkte erschließen und Potenziale voll ausschöpfen. Mit unserem erweiterten Produkt- und Servicespektrum sprechen wir gleichzeitig sowohl bestehende als auch neue Kundengruppen an.

Wie unterstützen Sie dieses Wachstum operativ?

Ein wichtiger Schritt ist der Ausbau unserer Produktionskapazitäten, der aktuell erfolgt. Gleichzeitig werden wir unser Know-how in Entwicklung und Fertigung gezielt stärken. So stellen wir sicher, dass wir das Wachstum realisieren und unsere Wertschöpfung erhöhen können.

Wie breit ist Ihr aktuelles Portfolio im Bereich Bauchemie aufgestellt?

Unser Portfolio umfasst bereits Lösungen zum Dichten, Kleben, Reinigen, Schützen und Schmieren – ba-

sierend auf Technologien wie Polyurethan (PU), Silikon, wasserbasiertem Acrylat, Hybrid und Epoxid – sowie passende Verarbeitungsgeräte.

Warum ist Bauchemie ein Zukunftsthema?

Bauchemie bietet Vorteile bei Funktionalität, Effizienz und Ressourceneinsatz. Ob Neubau, Sanierung oder energetische Modernisierung: Es sind Materialien gefragt, die zuverlässig abdichten, dauerhaft verbinden, Bauzeiten verkürzen und sich flexibel an wechselnde Baustellenbedingungen wie unterschiedlicher Witterung anpassen. Wir bieten für diese Anforderungen ein breites Sortiment an Kleb- und Dichtstoffen sowie PU-Schäumen, die alle gängigen Anwendungen abdecken – vom Dachanschluss bis zum Innenausbau. Gerade weil der Bausektor besonders ressourcen- und emissionsintensiv ist, wird Bauchemie zum zentralen Hebel: Mit kleinen Materialmengen lassen sich große Effekte erzielen – von CO₂-Einsparungen über effizientere Bauprozesse bis hin zu langlebigeren und sanierbaren Gebäuden.

Welche Technologien stehen im Bereich Kleben bei Fischer aktuell im Fokus?

Eine Schlüsselrolle spielen unsere Hybrid-Kleb- und Dichtstoffe. Sie kombinieren die Vorteile von Silikonem, etwa Witterungs- und UV-Beständigkeit sowie hohe Elastizität, mit den Stärken von Polyurethanen, wie breiter Haftung auf unterschiedlichen Materialien und Überstreichbarkeit. Dadurch sind sie vielseitig einsetz-

Die richtige Chemie: Fischer bietet ein breites Sortiment an Kleb- und Dichtstoffen sowie PU-Schäumen, die alle gängigen Anwendungen abdecken. (Fotos: Fischer)





Das Gute bewahren: Mit seinem innovativen Sortiment für die Bauwerkssanierung begegnet der Befestigungsexperte Fischer einer der größten Herausforderungen der Baubranche: Die Sanierung und Instandsetzung bestehender Bauwerke, um diese nachhaltig zu nutzen.

bar – vom dauerelastischen Abdichten von Bewehrungsfugen bis zum starren Verkleben von Bauteilen. Neben ihrer Anwendungsvielfalt zeichnen sich die Hybridlösungen durch eine geringere Gefahrstoffkennzeichnung und hohe Anwendersicherheit aus. In vielen Fällen sind keine Schutzausrüstung oder Sicherheitschulung für die Verarbeiter erforderlich. Gleichzeitig behalten die etablierten Technologien wie Silikone, Polyurethane und Acrylate ihre Berechtigung – gerade bei speziellen Anwendungen.

Eine weitere Innovation bieten wir beispielsweise mit unserem Evo PU-Schaum mit unter 0,1 Prozent Isocyanatanteil – ohne Pflicht zur PU-Sicherheitschulung für professionelle Anwender bei gleichzeitig hoher Produktleistung.

Welche Rolle spielt das konstruktive Kleben für Fischer?

Wir entwickeln gezielt konstruktive Klebstoffe und Applikationsverfahren für neue Fügeverbindungen. Dazu gehört der Ausbau unseres Portfolios an Montage- und Konstruktionsklebstoffen. Klebstoffe sind das optimale Verbindungsmittel, um unterschiedliche Werkstoffe, wie Holz, Glas, Beton und Stahl, in industriellen Prozessen zu verbinden, ohne ihre Grundstruktur zu beeinträchtigen. Daher sind sie ideal für das modulare und vorgefertigte Bauen.

Weshalb ist auch konstruktives Kleben ein Zukunftsthema?

Konstruktives Kleben ermöglicht dauerhafte, hochbelastbare Verbindungen zwischen unterschiedlichen Materialien, ohne deren Struktur zu beeinträchtigen beziehungsweise mechanisch zu durchdringen. Besonders im modularen und vorgefertigten Bauen eröffnet konstruktives Kleben effizientere, leichtere und ressourcenschonendere Bauweisen. Unser Ziel ist es, Systeme zu schaffen, die präzise, prozesssicher und flexibel einsetzbar sind – insbesondere für die wachsende Bauweise mit vorgefertigten Modulen. Damit wird konstruktives Kleben zu einem wichtigen Treiber für effizienteres Bauen, innovative Materialkombinationen und nachhaltige Baukonzepte der Zukunft.

Mit welchen Lösungen ist Fischer im Bereich baulicher Brandschutz aktiv?

Wir bieten international unsere FireStop Lösungen, die effektiv die Ausbreitung von Feuer, Rauch und giftigen Gasen verhindern. Dies garantiert, dass Flucht- und Rettungswege im Ernstfall nutzbar bleiben. Die FireStop Systeme bieten ein hohes Maß an Planungssicherheit – bestätigt durch Bewertungen und Zulassungen nach europäischen und weiteren internationalen Standards. Für unterschiedlichste Anwendungsfälle stehen unseren Kunden montagefreundliche und effiziente Lösungen zur Verfügung, etwa zur Abschottung jeglicher Durchführungen, für brandschutzkonforme Fassadenkonstruktionen oder zur dauerhaften Abdichtung von Konstruktionsfugen.

Können Sie verdeutlichen, welche Vorteile und somit Zukunftspotenziale baulicher Brandschutz bietet?

Im Brandfall zählt jede Sekunde. Baulicher Brandschutz verschafft wertvolle Zeit für Evakuierungen und Rettungseinsätze, rettet Leben und schützt Infrastruktur sowie Sachwerte. Baulicher Brandschutz erhöht zudem die Nutzungsdauer und Resilienz von Gebäuden, insbesondere in komplexen und dicht bebauten Umgebungen. Steigende bauliche Dichten, neue Baustoffe sowie nachhaltige Bauweisen mit unterschiedlichen Materialkombinationen erfordern immer leistungsfähigere Brandschutzlösungen. Damit ist baulicher Brandschutz ein zentraler Baustein für sicheres, nachhaltiges und zukunftsfähiges Bauen.

Wieso fokussiert sich Fischer auf den Bereich Bauwerkssanierung?

Instandsetzungsmaßnahmen sind zentral, um Ressourcen zu schonen und die Lebensdauer der Bestandsbauten zu verlängern – sei es wegen geänderter Nutzungsanforderungen, Ab- und Umnutzung, erhöhter Verkehrslasten oder der Einführung neuer, strengerer Bauvorschriften. Öffentliche Statistiken zum Zustand der Infrastruktur weltweit verdeutlichen den dringenden Handlungsbedarf für präventive und wiederherstellende Maßnahmen. Unsere Problemlöser für die Tragwerksverstärkung decken ein breites Anwendungsspektrum ab. Die Neuheiten erfüllen höchste Anforderungen und entsprechen nationalen sowie internationalen Zulassungen, um maximale Sicherheit und Flexibilität zu gewährleisten.

Welche Lösungen bietet Fischer konkret für die Sanierung bestehender Bauwerke an?

Das umfassende Portfolio deckt vielfältige Verstärkungsanwendungen ab: CFK-Lamellen (kohlenstofffaserverstärkte Polymere) und CF-Gelegen (Kohlefasergelege) erhöhen die statische Tragfähigkeit von Stahlbeton- und Spannbetonkonstruktionen. Hinzu kommen Stahllaschen, Aufbetonlösungen mittels Beton-Beton-Schubverbindern, Systemlösungen für nachträgliche Bewehrungsanschlüsse, Brückenkappenanker zur Verankerung von Kappen beziehungsweise Randbalken auf Brücken und vieles mehr. Weitere chemische Produkte, wie neue zementbasierte Mörtel für Betoninstandsetzungsarbeiten, ergänzen das Verstärkungsprogramm für höchste Flexibilität. Im Spektrum enthalten: Feinmörtel für das Oberflächenfinish, Korrosionsbeschichtungen für die einbetonierte Bewehrung, Haftvermittler für den optimalen Verbund zwischen dem alten Untergrund und dem nachträglich aufgetragenen Betonreparaturmörtel, Betonreparaturmörtel für statisch relevante und statisch nicht relevante Betonausbesserungen sowie ein hochfließfähiger zementärer Vergussmörtel.

Worauf liegt der Fokus bei Neuheiten und Sortimentserweiterungen?

Wir gestalten die Chemie der Zukunft, die Leistungsfähigkeit mit Verantwortung verbindet. Sie ermöglicht innovative Anwendungen, reduziert Emissionen und verbessert langfristig die Bedingungen für Mensch und Umwelt. Ein zentraler Fokus unserer chemischen Produktentwicklungen liegt auf kennzeichnungsarmen oder -freien Systemen, um steigenden regulatorischen Anforderungen gerecht zu werden und frühzeitig zu erfüllen. Dabei berücksichtigen wir die EU-Verordnung REACH (Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals), die deutsche Gefahrstoffverordnung (GefStoffV) mit Arbeitsplatzgrenzwert (AGW), die CLP-Verordnung (Classification, Labelling and Packaging (of substances and mixtures)) sowie die EU-Bauprodukteverordnung. Ergänzend orientieren wir uns an der EU-Chemikalienstrategie, die den regulatorischen Rahmen für zukünftige, sichere und umweltverträgliche Lösungen setzt.

Wie ist die Organisation hinter diesen Entwicklungen aufgestellt?



Jürgen Grün, Geschäftsführer Chemie und Qualität bei der Unternehmensgruppe Fischer.

Unsere Standorte arbeiten eng verzahnt zusammen: In Freiburg sitzen Anwendungsentwicklung und Sortimentsmanagement, in Denzlingen Entwicklung, Labor, Produktion und Qualitätssicherung. Unsere internationalen Gesellschaften übernehmen Vertrieb, Kundensupport und liefern wertvolles Feedback aus den Märkten. ■

PROFIBÖRSE 3/2026 11

STAHLWILLE BAUT MARKENKOMPETENZ WEITER AUS

Kundennähe als Drehmoment zum Erfolg

Einige Wochen vor dem Start der Coronapandemie übernahm Vera Bökenbrink die Geschäftsführung bei Stahlwille. Aber im Managen von Krisen hatte sie an anderer Stelle schon Erfahrungen gesammelt. Und so hat sie mit ihrem Team auch diese und nachfolgende Turbulenzen bei, mit und für Stahlwille genutzt, um eine neue Positionierung, eine klare Markenstrategie und ein zukunftsorientiertes Produktportfolio aufzubauen. Wir wollten von ihr wissen, wo Stahlwille heute steht, welche Entwicklungen geplant sind – und was sie als ausgezeichnete, vorbildhafte Unternehmerin anders macht.

ProfiBörse: Wie würden Sie die aktuelle Marktsituation insgesamt und für Stahlwille speziell beschreiben?

Vera Bökenbrink: Dass die allgemeine Situation ausgesprochen angespannt und schwierig ist, brauchen wir sicherlich nicht weiter zu beschreiben. Dass Stahlwille sich in diesem Markt aber erfreulich entwickelt, sicherlich schon. Unser Vorteil ist es, dass wir in Nischen unterwegs sind und die Nischen ausgemacht haben, in denen eine Marke wie Stahlwille erfolgreich agieren kann. Denn es gibt, bei allem Krisenhaften, Bereiche, die durchaus gut laufen. Dazu zählen beispielsweise die Luftfahrt, der Defence-Bereich, die Windkraft sowie teilweise der Bau und industrielle Segmente. Für Stahlwille funktioniert es besonders gut, in diesen spezialisierten Märkten Lösungen anzubieten, die gezielt auf die Anforderungen der Kunden zugeschnitten sind und konkrete Problemstellungen adressieren.

Das hat sicherlich auch damit zu tun, dass beispielsweise das Thema Drehmoment in der Industrie und darüber hinaus eine immer größere Relevanz erhält. Das hat aber auch etwas damit zu tun, dass Lieferketten zunehmend unsicherer werden und Verlässlichkeit einen höheren Wert erhält. Es sind also unterschied-

lichste Faktoren, die den Markt beeinflussen und von denen wir einige für uns nutzen können.

Was sind die zentralen Botschaften der Stahlwille-Markenkommunikation?

Es sind verschiedene Botschaften oder besser gesagt Fakten, die sich zu Stahlwille zusammenfügen und ein Bild einer starken Marke ergeben. Wir sehen uns selbst als der Partner für den Schraubenzug und das Lösen von Schrauben, der diese Kompetenz kontinuierlich weiter ausbaut. Wir leben das Made in Germany, gehen einen Schritt weiter und sprechen von Made in Cronenberg, weil wir hier den allergrößten Teil der Wertschöpfung generieren. Wir bieten unseren Handelspartnern eine Lieferperformance von 98 Prozent am Tag nach der Bestellung. Das ist möglich, seit wir im nahegelegenen Radevormwald ein neues Logistikcenter inklusive automatischem Kleinteilelager für die 6.000 Produkte aufgebaut haben, die in Wuppertal gefertigt werden. Wir entwickeln Schraublösungen mit einem hohen Maß an Kundenorientierung, die in Industrie 4.0-Umgebungen integriert werden können. Wir konzentrieren unseren Vertrieb auf den Fachhandel, dem wir erklärungsreiche Produkte an die Hand geben. Wir sind ein Familienunternehmen, das, auch



Vera Bökenbrink, Geschäftsführerin der Stahlwille Eduard Wille GmbH.

wenn die Eigentümerfamilie nicht im Operativen tätig ist, alles lebten, was ein Familienunternehmen auszeichnet. Diese deutliche Positionierung war vor fünf Jahren noch nicht vorhanden, jetzt ist aber jedem klar, wofür Stahlwille steht.

Welche Produktsegmente sind im Gesamtsortiment die strategischen Produktbereiche und wie wollen/werden Sie diese Bereiche weiterentwickeln?

Wie bereits gesagt, sind dies die Produkte rund um das Schrauben, hier vor allem der kontrollierte Schraubanzug, sprich die Drehmomenttechnik inklusive der Mess- und Kalibriertechnik. Wem dies eine zu starke Verengung ist, sei auf das Potenzial eines weltweiten Millionenmarktes hingewiesen. Um an diesem erfolgreich teilzunehmen, muss man aber innovativ sein. Das sind wir, indem wir beispielsweise die bisherigen Grenzen der Drehmomenttechnik nach oben und unten ausweiten, indem wir die Technik immer weiter digitalisieren und in die Systeme der Kunden einbinden, indem wir die immer wichtigere Dokumentation der Schraubfälle vereinfachen und mit unserer Plattform Daptiq vernetzte Werkzeuglösungen liefern. Ein gutes Beispiel für praxisorientierte Lösungen sind unsere patentierten eClick-Drehmomentschlüssel. Diese digi-



In der Drehmomenttechnik hat sich Stahlwille eine hohe Kompetenz erarbeitet und baut dieses Segment zukunftsorientiert weiter aus.



Die patentierten eClick-Drehmomentschlüssel verbinden digitale Technologie mit klassischen akustischen und optischen Elementen. (Fotos: Stahlwille)

talen Drehmomentschlüssel geben beim Erreichen des eingestellten Drehmoments hör- und spürbar das vertraute Signal des Auslösens, neben anderen Anzeigearten. In Situationen mit eingeschränkter Sicht auf das Display und lauter Umgebung ist diese Adaption der klassischen Knarre für die Anwenderinnen und Anwender ein deutlicher Vorteil. Durch solche Entwicklungen schaffen wir es, unsere Marktposition nicht nur zu sichern, sondern auszubauen.

Welche Rolle spielt das Made in Germany in der Sortiments- und Vertriebsstrategie?

Eine sehr wichtige, wie Sie daran erkennen können, wie hoch die Zahl der Produkte ist, die in Cronenberg gefertigt werden, und wie hoch die Fertigungstiefe mit 95 Prozent ist. Wir sind in dieser Hinsicht in der glücklichen Lage, dass sich die Eigentümerfamilie klar für den Erhalt der Produktion am Standort in Wuppertal-Cronenberg positioniert. Wir gehen aber noch weiter: Auch die Entwicklung und Bestückung der Platinen für unsere digitalen Werkzeuge erfolgt in der direkten Umgebung unseres Standortes. Der Stahl hat keine langen Wege hinter sich, bevor er von uns verarbeitet wird, und etwa asiatische Rohlinge kommen uns nicht ins Haus. Darüber hinaus beziehen wir unsere Ergänzungsprodukte wie Schlagwerkzeuge oder Bitwerkzeuge – es ist heute notwendig, als Vollsortimenter im Markt aufzutreten – ebenfalls aus deutscher Produktion. International spielt „Made in Germany“ nach wie vor eine große Rolle, vor allem, wenn man an das bereits angesprochene Thema der Verlässlichkeit denkt.

Dies zeigt sich auch bei unseren OEM-Angeboten. Die Resonanz beispielsweise aus den USA steigt aktuell, was wir auf die genannten Faktoren zurückführen.

Welche Rolle spielt der PVH in Ihrer Vertriebsstrategie und welche Kanäle werden (außerdem noch) priorisiert?

Wir verkaufen erklärungswürdige Produkte, bei denen die Nähe zum Kunden entscheidend ist. Deshalb läuft der Vertrieb immer über den Handel, egal ob an Handwerker oder Konzerne. Aus dem Regal heraus werden unsere Produkte nicht verstanden, weshalb wir zum Beispiel derzeit in keinem Baumarkt präsent sind, wohl aber bei Onlinehändlern mit der Möglichkeit einer umfangreichen Produktinformation. Die Schulung der Mitarbeitenden im Handel hat für unseren Vertrieb einen hohen Stellenwert, da die Kompetenz gegeben sein muss, ein hochpreisiges Made in Germany-Produkt zu argumentieren. Für die Schulung haben wir, wenn sie nicht im Handel oder bei Großkunden direkt durchgeführt werden, am Standort in Wuppertal schon seit Jahren die entsprechenden räumlichen Voraussetzungen geschaffen und können jede Woche mindestens eine Gruppe von Besuchern aus dem Handel oder auch von Großkunden aus aller Welt begrüßen. Es ist immer wieder schön, die Freude in den Augen einiger Besucher zu sehen, die erkennen, dass wir tatsächlich vor Ort produzieren. Solche Besuche haben eine große Wirkung für die Markenbindung, weshalb wir sie gerne und oft durchführen.

Sie setzen in der Gruppe eine Mehrmarkenstrategie um, wäre es eine Option, sich - mit erkennbaren Unterscheidungsmerkmalen - auf eine Marke zu

konzentrieren und die Gesamtkommunikation auf eine Marke einzahlen zu lassen?

Wir führen in der Unternehmensgruppe verschiedene Marken, aber wir pflegen keine Mehrmarkenstrategie. Denn die Marken sind alle eigenständig und haben ein individuelles Profil und ihre spezifischen Zielgruppen. Über Stahlwille haben wir gesprochen, VBW ist klar auf den Bausektor spezialisiert und bietet hier ein spezifisches Sortiment an Baustahlmattenschneidern, Tiefschneidern und Wasserpumpenzangen aus deutscher Produktion. Die Rote mit dem gelben Punkt wird immer noch stark nachgefragt. Die weitere Marke Alarm ist auf Werkzeuge für das Sanitärhandwerk spezialisiert und bietet Rohrzangen, Rohrabschneider, Installationswerkzeuge sowie entsprechende Sortimente an. Und die Marke Jetco ist im amerikanischen Markt, insbesondere in der Drehmomenttechnik, be-



Im Kontor am Standort in Wuppertal-Cronenberg werden das ganze Jahr über Schulungen für den Fachhandel und Großkunden durchgeführt.

heimatet, wo andere Produktpräferenzen und Geschmäcker als in Europa gefragt sind. Alle Marken haben ihre eigenen Stärken und sind so weit voneinander differenziert, dass eine einheitliche Marke keine Option wäre.

Welchen Stellenwert hat das Thema Nachhaltigkeit für Sie und wo legen Sie dabei den Schwerpunkt?

Als Familienunternehmen ist dies für uns ein ganzheitliches Thema. Zudem stellt die direkte Nachbarschaft zu Wohngebieten für ein produzierendes, Metall verarbeitendes Unternehmen eine besondere Herausforderung dar, die von der Lärm- und Emissionsentwicklung bis hin zum Recycling und der Entsorgung der Abfälle reicht. Die Grundlage unseres Nachhaltigkeitsansatzes ist die Langlebigkeit. Das heißt zum Beispiel, dass Maschinen von uns so lange genutzt werden, wie es möglich und sinnvoll ist. Aber vor allem heißt das, dass unsere Werkzeuge eine hohe Lebensdauer bei gleichbleibender Präzision haben. Wir erhalten nach wie vor Drehmomentschlüssel für die Kalibrierung oder auch Reparatur, die fünf oder sechs Jahrzehnte im Einsatz sind und auch noch einige Zeit

vor sich haben. Das ist von uns gewünscht und unser Anspruch. Und natürlich nutzen wir viele weitere Möglichkeiten – von den Verpackungen bis hin zum Materialeinkauf – unseren CO₂-Fußabdruck immer weiter zu reduzieren. Die Kernelemente bleiben aber die Qualität, die Langlebigkeit und Reparaturfähigkeit unserer Produkte.

Sie haben unlängst bei der Prämierung „Frau mit Profil“ die Auszeichnung in der Kategorie vorbildhafte Unternehmerin erhalten. Was macht eine vorbildhafte Unternehmerin anders als andere?

Das will ich selbst gar nicht beurteilen. Es kommt für mich darauf an, jede und jeden im Unternehmen bei allen Prozessen mitzunehmen, alle Mitarbeitenden extrem ernst zu nehmen, flache Hierarchien und das Prinzip der offenen Tür zu pflegen, transparente Ent-

scheidungswege darzustellen, flexibel Neues zu probieren und keine einsamen Entscheidungen zu treffen. Deshalb habe ich, als ich alleinige Geschäftsführerin wurde, eine Geschäftsleitung mit vier zusätzlichen Spezialisten aus dem Unternehmen installiert, die gemeinsam mit mir das Unternehmen führen. Das reduziert die Gefahr einer Blase, in die sich eine Geschäftsführung begeben kann und hat uns sehr dabei geholfen, diese krisenhaften Zeiten zu meistern und das Unternehmen weiterzuentwickeln. Dabei ist ein wichtiger Teil der Strategie, das alles mit einem Lächeln zu tun, um eine positive Grundstimmung zu erzeugen. Die Welt um uns herum ist schwierig genug – da müssen wir uns das Leben nicht gegenseitig schwer machen. Es gilt Probleme zu lösen nicht zu lamentieren.

Und es ist mir wichtig, die Verpflichtungen als Familienunternehmen auch außerhalb der eigenen vier Wände zu artikulieren und ein wenig laut zu werden, über die Arbeit in Verbänden und Institutionen. Als Geschäftsführerin und beispielsweise als Vorsitzende der Vereinigung bergischer Unternehmerverbände hat man die Chance, gehört zu werden. Auch das gilt es zu nutzen. ■



Der neue Akku-Exzenterschleifer Expert Exer18V-150-5 wurde für überragende Abtragsraten und höchste Oberflächenqualität entwickelt. (Fotos: Bosch)

F&E BEI BOSCH POWER TOOLS

Innovationen aus der Praxis

Auf dem Experience Day 2026 gewährte Arne Christ, Head of Innovations bei Bosch Power Tools, Einblicke in die Innovationskultur des Unternehmens. Im Interview spricht er über den Weg von der Idee zum fertigen Produkt, über Meilensteine der vergangenen Jahrzehnte sowie über die Rolle von Akkutechnologie und Anwenderfeedback im Entwicklungsprozess.

Profibörse: Beim Experience Day 2026 haben Sie Ihren Vortrag „Innovationen bei Bosch“ mit dem Motto „Wir gestalten Zukunft“ eingeleitet. Was bedeutet dieser Anspruch konkret für Bosch Power Tools?

Arne Christ: Für uns bedeutet das, technologische Entwicklungen nicht nur zu begleiten, sondern aktiv mitzugestalten, um echte Probleme unserer User zu lösen. Wir wollen die Bedürfnisse von Handwerkern und Heimwerkern frühzeitig verstehen und daraus Lösungen entwickeln, die die Arbeit einfacher und effizienter machen. Innovation beginnt für uns deshalb immer mit der Frage: Welches Problem können wir für den Anwender konkret lösen?

Bosch ist weit mehr als nur der Geschäftsbereich Power Tools. Wie profitiert die Entwicklung von Elektrowerkzeugen von der Innovationskraft des gesamten Konzerns?

Die Bosch-Gruppe steht mit ihrem Leitmotiv „Technik fürs Leben“ für eine außergewöhnlich breite Technologiekompetenz. Neben den bekannten Bereichen Mobility und Consumer Goods gehören auch Energy and Building Technology sowie Industrial Technology zum Konzern. Von diesem starken Netzwerk profitiert auch unser Geschäftsbereich Power Tools.

Wir arbeiten sowohl direkt mit anderen Bosch Geschäftsbereichen als auch mit der zentralen For-

schungseinheit des Konzerns zusammen und haben so Zugriff auf die gesamte Technologiebasis des Konzerns. Das ist in unserer Branche ein echter Vorteil und in dieser Form durchaus einzigartig.

Ein gutes Beispiel dafür ist unser Expert D-tect 18V-200-17C. Der innovative Wandscanner nutzt KI-Technologie, um versteckte Objekte in der Wand noch besser zu erkennen. Die zugrundeliegende Radartechnologie des Urvaters D-tect 100 stammt aus der Automobilentwicklung, die Bosch ursprünglich für Abstandsradare konzipiert hat. Auch die KI-unterstützte Objekterkennung basiert auf der engen Zusammenarbeit zwischen Power Tools und der zentralen Forschung. Durch den konzernweiten Wissenstransfer konnten diese Technologien erfolgreich für professionelle Verwender im Handwerk nutzbar gemacht werden.

Ein zentraler Leitsatz bei Ihnen ist „Der Nutzer steht im Mittelpunkt“. Was verbirgt sich hinter dieser Philosophie?

Dieser Leitsatz ist für uns keine abstrakte Philosophie, sondern die Grundlage unserer gesamten Entwicklungsarbeit. Wir starten nicht am Schreibtisch, sondern direkt auf der Baustelle oder in der Werkstatt. Bevor wir über Technologien oder neue Funktionen sprechen, wollen wir verstehen, wie Profis tatsächlich arbeiten und welchen Herausforderungen sie im Alltag begegnen.



Arne Christ, Head of Innovations bei Bosch Power Tools.

In unseren Fragestellungen geht es nicht nur darum, noch mehr Leistung oder höhere Drehzahlen zu erreichen. Entscheidend ist: Wie lässt sich ein Arbeitsschritt einfacher, sauberer oder effizienter ausführen? Wo entstehen unnötige Belastungen oder Zeitverluste im Arbeitsalltag?

Genau solche Praxisprobleme sind für uns der Ausgangspunkt jeder Entwicklung. Daraus leiten wir konkrete Ziele ab – etwa Werkzeuge leichter zu machen, die Handhabung intuitiver zu gestalten oder die körperliche Belastung für den Anwender zu reduzieren. Im Kern geht es darum, den Arbeitsalltag des Profis spürbar zu verbessern.

Diese konsequente Nutzerorientierung hilft uns auch dabei, nah am Markt zu bleiben. Für uns ist ein Produkt nur dann innovativ, wenn es dem Handwerker einen klaren Mehrwert bietet und ihn dabei unter-

stützt, effizienter und wirtschaftlicher zu arbeiten. Am Ende entwickeln wir Produkte und Services gemeinsam mit dem Nutzer und konsequent für den Nutzer.

Können Sie uns ein konkretes Beispiel geben, wie aus einem Problem des Verwenders eine erfolgreiche Innovation bei Bosch wird?

Unsere Unternehmensgeschichte ist voller Beispiele, bei denen aus einer alltäglichen Herausforderung echte Innovationen entstanden sind.

Ein Meilenstein war SDS-plus im Jahr 1975. Damals war der Bohrerwechsel oft umständlich und zeitaufwendig. Mit dem werkzeuglosen „Steck-Dreh-Sitz“-Prinzip haben wir dafür eine deutlich einfachere Lösung geschaffen – ein System, das sich weltweit etabliert hat.

Ein weiteres Beispiel ist die Entwicklung des X-Lock Wechselsystems. Hier stand der oft umständliche Scheibenwechsel am Winkelschleifer im Fokus – etwa, wenn sich die Mutter verklemmt oder der Schlüssel gerade nicht griffbereit ist. Unsere Antwort darauf war ein System, das einen werkzeuglosen Scheibenwechsel mit nur einem „Klick“ ermöglicht.

Genau so entstehen bei Bosch Innovationen: aus konkreten Anforderungen und Herausforderungen aus der Praxis.

Sie sprechen von der Akkurevolution, die Ihre Branche seit einigen Jahren prägt. Was macht die aktuelle Akkutechnologie von Bosch so besonders?

Die Akkurevolution zeigt sich heute vor allem darin, dass moderne 18-Volt-Systeme inzwischen Leistungsbereiche erreichen, die früher kabelgebundenen Geräten vorbehalten waren. Mit unserer neuen Expert 18V-Leistungsklasse gehen wir hier den nächsten Schritt.

Die Expert Serie umfasst vier Hochleistungsakkus mit 4,0, 5,5, 8,0 und 15,0 Amperestunden sowie zwei ultraschnelle Ladegeräte. Je nach Akku sind dabei temporäre Maximalleistungen von bis zu 2.400 Watt möglich – kombiniert mit einer um bis zu 280 Prozent längeren Laufzeit im Vergleich zu früheren 18-Volt-Akkus. Besonders bei anspruchsvollen Anwendungen auf der Baustelle ist das ein echter Mehrwert.

Die neue Expert Exsa18V-32 ist die weltweit erste Akku-Säbelsäge mit integrierter KickBack Control.



Eine zentrale Rolle spielt dabei auch die Tabless-Zelltechnologie, die Bosch als erster Hersteller in 18-Volt-Akkus für Elektrowerkzeuge eingesetzt hat. Durch den reduzierten Innenwiderstand entsteht deutlich weniger Wärme, wodurch mehr Energie effizient genutzt werden kann. Ergänzt wird das durch unsere CoolPack-2.0-Technologie und ein besonders robustes Gehäuse für harte Baustellenbedingungen.

Auch beim Laden haben wir die Effizienz weiter erhöht: Das Schnellladegerät Exal18V-160 lädt einen 8,0-Ah-Akku in nur 39 Minuten vollständig auf. Mit dem Doppelladegerät Exal18V2-320 lassen sich sogar zwei Akkus parallel laden. Wichtig ist für uns immer der Systemgedanke und die Kompatibilität: alle Akkus sind seit 2008 vollständig kompatibel mit dem Bosch Professional 18V System und über Bosch hinaus auch mit der herstellerübergreifenden AmpShare Akkuallianz.

Stichwort AmpShare: Sie haben Ihre Akkuplattformen für zahlreiche andere Marken geöffnet. Welche strategische Vision steckt hinter diesen Allianzen?

AMPShare ist im Grunde die konsequente Weiterentwicklung unseres Systemgedankens – nur eben über die Grenzen der eigenen Marke hinaus. Die Idee dahinter ist, dass ein starkes Akkusystem dann seinen größten Nutzen entfaltet, wenn möglichst viele Anwendungen und Hersteller davon profitieren.

Die Allianz wächst dabei sehr dynamisch: Seit der Gründung 2022 haben sich 34 Partner angeschlossen, mit inzwischen über 350 kompatiblen Tools – Tendenz weiter steigend.

Und genau darin liegt die strategische Vision: ein weltweit verfügbares 18-Volt-System, das nicht exklusiv geschlossen ist, sondern durch starke Partner kontinuierlich wächst – technologisch führend, aber offen für unterschiedliche Anwendungen und Marktsegmente.

Viele Ihrer Innovationen, wie die KickBack Control, zielen auf den Anwenderschutz ab. Welchen Stellenwert hat dieser Aspekt bei der Entwicklung neuer Produkte?

Dieser Aspekt hat bei uns einen sehr hohen Stellenwert und ist von Anfang an Teil des Entwicklungspro-



Der Exba18V-80 und Exba18V-150 liefern bis zu 2.400 Watt temporäre Maximalleistung*. Damit sind alle Akkus der Expert-Serie ideal für besonders anspruchsvolle Anwendungen geeignet.

zesses. Es geht darum, leistungsstarke Werkzeuge so zu gestalten, dass sie im Arbeitsalltag gut beherrschbar bleiben und den Anwender in typischen Anwendungssituationen unterstützen.

Ein aktuelles Beispiel dafür ist unsere neue Expert Exsa18V-32 – die weltweit erste Akku-Säbelsäge mit integrierter KickBack Control. Diese Funktion stoppt das Gerät augenblicklich, sobald sich das Sägeblatt verkantet. Das minimiert unerwartete Rückschläge, reduziert so die Verletzungsgefahr und verhindert zugleich das Verbiegen oder Brechen von Sägeblättern.

Darüber hinaus verfügt das Gerät über weitere Assistenz- und Komfortfunktionen wie Vibration Control, Stop Control und einen werkzeuglosen Sägeblattwechsel – alles darauf ausgelegt, die Kontrolle im Einsatz zu erleichtern und Belastungen im Arbeitsalltag zu reduzieren.

Sie sprechen von Systemlösungen. Welche Vorteile bietet dieser Systemgedanke dem professionellen Anwender?

Ein Werkzeug kann seine volle Leistung nur mit dem darauf abgestimmten Akku abrufen. Gleichzeitig entfaltet es sein volles Potenzial erst im perfekten Zusammenspiel mit dem passenden Zubehör. Deshalb entwickeln wir alles konsequent gemeinsam – Werkzeuge, Akkus, Zubehör.

Ein aktuelles Beispiel dafür ist der neue Akku-Exzenterschleifer Expert Exex18V-150-5. Seine hohe Abtragsleistung entfaltet das Werkzeug besonders im Zusammenspiel mit den speziell abgestimmten Expert O780 Folienschleifscheiben, unseren leistungsstarken Expert Akkus sowie dem integrierten Staubmanagement mit HEPA-Filter und Click & Clean-Schnittstelle. So entsteht ein perfekt abgestimmtes Gesamtsystem, das maximale Performance, effizientes Arbeiten und eine saubere Arbeitsumgebung vereint.

Genau darin liegt der Vorteil unserer „Alles aus einer Hand“-Philosophie: Anwender profitieren von optimal abgestimmten Lösungen, hoher Kompatibilität und stabilen Prozessen im Arbeitsalltag. Das vereinfacht Abläufe, steigert die Effizienz und sorgt für eine konstant hohe Performance auf der Baustelle. ■

LANGLEBIGKEIT BEI MESSWERKZEUGEN IST MEHR ALS EIN IMAGEFAKTOR

Warum sich Nachhaltigkeit rechnet

Nachhaltigkeit wird im Werkzeugbereich oft auf Themen wie Recycling oder Verpackung reduziert. Für den Fachhandel liegt der entscheidende Hebel jedoch an einer anderen Stelle: in der Nutzungsdauer eines Produkts. Denn jedes Werkzeug, das über viele Jahre zuverlässig im Einsatz bleibt, spart Ressourcen, Energie, Transportaufwand – und Handwerkern am Ende auch bares Geld. Für Händler wird Nachhaltigkeit so vom Image-Thema zum echten Verkaufsargument. Sie selbst profitieren von planbaren Umsätzen, zusätzlichem Umsatzpotenzial durch Systemverkauf, echter Kundenbindung sowie einem geringeren Verkaufs- und Serviceaufwand.

Bei Stabila ist Langlebigkeit seit jeher Teil der Produktphilosophie. Messwerkzeuge werden so konstruiert, dass sie den harten Baustellenalltag über viele Jahre hinweg bestehen. Wasserwaagen mit zehn Jahren Garantie, langlebige Elektronik bei Lasern und Distanzmessern sowie eine umfangreiche Ersatzteilverfügbarkeit sind konkrete Beispiele dafür. Nachhaltigkeit ist hier kein Zusatznutzen, sondern ein Ergebnis konsequenter Qualitätsorientierung.

WIRTSCHAFTLICHER NUTZEN FÜR ANWENDER

Insbesondere in Zeiten hoher Kosten und unsicherer Konjunktur investieren Handwerksbetriebe bewusster. Der Anschaffungspreis rückt dabei zwar in den Fokus – entscheidend bleibt jedoch die Gesamtkostenbetrachtung. „Professionelle Anwender denken in Einsatzjahren, nicht in Anschaffungspreisen. Ein vermeintlich günstiges Werkzeug wird schnell teuer, wenn es ungenau misst, ausfällt oder ersetzt werden muss“, sagt Holger Binder, Vertriebs- und Marketingleiter bei Stabila.



Holger Binder,
Vertriebs- und Marketingleiter bei Stabila.
(Fotos: Stabila)

Gerade bei Messwerkzeugen ist Zuverlässigkeit entscheidend. Fehlerhafte Messungen führen unmittelbar zu Nacharbeit, Materialverlust und Zeitverzug. Ein präzises, langlebiges Werkzeug ist daher nicht nur komfortabler, sondern reduziert konkrete Kosten im Arbeitsalltag.

NACHHALTIGKEIT ALS VERKAUFSARGUMENT

Bei langlebigen Werkzeugen wird aus dem abstrakten Begriff Nachhaltigkeit ein argumentierbarer, wirtschaftlicher Nutzen. Für Fachhändler lohnt sich also, den Blick zu erweitern auf die tatsächlichen Kosten über die Nutzungsdauer und die daraus resultierenden Vorteile:

- weniger Ersatzkäufe, Aufwand und Ressourcenverbrauch
- geringere Ausfallzeiten



- dauerhafte Präzision und infolgedessen weniger Nacharbeit sowie Materialverschwendung
- Reparierbarkeit und Ersatzteilverfügbarkeit statt Wegwerfprodukt.

WIRTSCHAFTLICHER NUTZEN FÜR HÄNDLER

Vom Einzelprodukt zum System – Umsatz trotz Langlebigkeit

Ein häufiger Einwand im Handel lautet: Langlebige Produkte reduzieren den Wiederkauf. In der Praxis zeigt sich indes ein anderes Bild: Wer mit hochwertigen Messwerkzeugen arbeitet, erweitert seinen „Werkzeugpark“ gezielt. Ausgehend von einer klassischen Wasserwaage entstehen im Laufe der Zeit zusätzliche Bedarfe – etwa für Laser, Distanzmesser oder Zubehör.

Es zahlt sich also aus, insbesondere elektronische Messwerkzeuge wie Elektronik-Wasserwaagen und digitale Winkelmesser nicht als einzelne Produkte, sondern als System zu begreifen. Viele Handwerksbetriebe nutzen entsprechende Lösungen noch nicht oder nur eingeschränkt – hier liegt eine klare Chance für Beratung und Zusatzgeschäft.

Für den Fachhandel bedeutet das:

- weniger Ersatzkäufe, aber mehr systematisches Wachstum
- höherer Umsatz pro Kunde über die Zeit
- stärkere Kundenbindung durch Beratung

Echte Kundenbindung – Marke als Wachstumstreiber

Neben dem Produkt selbst spielt die Marke eine zentrale Rolle. Langlebige Werkzeuge schaffen Vertrauen. Genau daraus entsteht im Fachhandel echte Kundenbindung – und kann in einem Markt mit hoher Vergleichbarkeit auch ein entscheidender Unterschied

»Der teuerste Fehler auf dem Bau bleibt der Messfehler! Um diesen zu vermeiden, setzen wir seit Jahren auf die Qualität von Stabila. Die Kundenzufriedenheit mit den Produkten von Stabila spiegelt dies immer wieder wider.«

Marten Friedrichsen, Leiter Werkzeug + Maschinen bei der Georg C. Hansen GmbH & Co. KG in Husum.

sein. Anwender, die sich im Alltag auf ihre Messwerkzeuge verlassen können, greifen bei Folgeinvestitionen gezielt wieder zu derselben Marke. Für Händler bedeutet das planbare Umsätze und stabile Kundenbeziehungen über Jahre hinweg.

EFFIZIENTER VERKAUFEN – MARKETING MIT WENIG EIGENAUFWAND

Vertrauen in eine etablierte Marke minimiert auch die notwendige Überzeugungsarbeit im Verkauf. Pro-



»Wenn wir dem Kunden nachvollziehbar vorrechnen, was ihn ein günstiges Produkt über die Jahre kostet, entscheidet er sich in den meisten Fällen bewusst für langlebige Markenqualität.«

Martin Stahl, Geschäftsführer bei der Stahl & Krähe GmbH, einem Handelsunternehmen für Werkzeuge und Maschinen mit Sitz in Zweibrücken, das die Marke seit sehr vielen Jahren führt. (Foto: Stahl & Krähe)

»Kaum ein Kunde belässt es bei einem Messwerkzeug. Wer einmal den Unterschied in der Anwendung erlebt hat, kommt gezielt wieder für eine komplette Ausstattung.«

Robert Bressmer, Einkaufsleiter bei SSK Schrauben Schmid GmbH aus Kirchheim/Teck, einem Handelsunternehmen aus dem Bereich Verbindungstechnik und Eisenwarenhandel. (Foto: SSK)



gramme wie Stabila ProPartner unterstützen Händler zusätzlich durch einen Vermarktungsvorsprung bei Neuheiten, mit PoS-Konzepten, Schulungen und Trainings, regelmäßigen Sortimentsanalysen sowie Social-Media-Vorlagen.

GERINGERER SERVICEAUFWAND – MEHR ZEIT FÜRS KERNGESCHÄFT

Ein oft unterschätzter Faktor im Fachhandel ist der Aufwand rund um Reklamationen und Servicefälle. Hier zeigt sich der wirtschaftliche Effekt langlebiger

Produkte besonders deutlich. Durch mehrfache Qualitätsprüfungen während der Produktion und robuste Konstruktion liegt die Reklamationsquote bei Stabila Wasserwaagen z. B. im Schnitt bei unter 0,03 Prozent. Weniger Gewährleistungsfälle reduzieren für Händler den internen Aufwand und binden weniger Personal. So bleibt mehr Zeit fürs Kerngeschäft. „Früher hatten wir bei günstigeren Produkten deutlich mehr Diskussionen im Reklamationsfall. Mit Stabila ist das Thema im Alltag praktisch kein Faktor mehr“, bestätigt Martin Stahl.



»Wir führen Stabila seit gut 50 Jahren im Sortiment, haben also während eines großen Teils unserer Unternehmensgeschichte auf den guten Namen und die hohe Qualität dieser Marke vertraut. Ganz folgerichtig sind wir auch ProPartner: Beim Partnerkonzept von Stabila passt alles: coole Produkte, ein toller Service und eine super Unterstützung – das zahlt sich für jeden Händler aus.«

Markus Schwall-Junk, Abteilungsleiter Handwerk des Traditionsunternehmens Hees + Peters in Trier. (Foto: Hees + Peters)

Kommt es dennoch zu einem Servicefall, profitieren Händler und Anwender von klaren Prozessen: Reparaturen können online angemeldet werden, Ersatzteile sind langfristig verfügbar, und Stabila ProPartner können bei bestimmten Geräten Ersatzgeräte bereitstellen. Das reduziert Ausfallzeiten beim Kunden – ein weiterer Pluspunkt im täglichen Einsatz.

FAZIT: NACHHALTIGKEIT IST EIN WIRTSCHAFTLICHER FAKTOR

Nachhaltigkeit ist im Werkzeughandel kein Zusatzargument, sondern ein klarer wirtschaftlicher Hebel und rechnet sich für alle Seiten. Langlebige Werkzeuge senken Kosten auf Anwenderseite und steigern gleichzeitig Ertrag und Kundenbindung im Fachhandel. Richtig eingesetzt wird sie damit zum überzeugenden Verkaufsargument und echten Differenzierungsmerkmal.

Langlebigkeit ist ein zentraler, aber nicht der einzige Aspekt nachhaltigen Wirtschaftens. Stabila verfolgt einen ganzheitlichen Ansatz, der auch Produktion und Materialien einbezieht.

So kommen energieeffiziente Fertigungsprozesse, Wärmerückgewinnung sowie eigene Energieerzeugung durch Photovoltaik und Blockheizkraftwerke zum Einsatz. Das neue Logistikzentrum arbeitet nahezu klimaneutral. Gleichzeitig werden Verpackungen und Transportwege kontinuierlich optimiert, um den CO₂-Fußabdruck weiter zu reduzieren.

Bei Materialien setzt Stabila auf verantwortungsvolle Beschaffung: So tragen beispielsweise alle von Stabila gefertigten Maßstäbe das PEFC-Siegel für nachhaltige Forstwirtschaft. Materialien werden, wo möglich, in den Kreislauf zurückgeführt und Abfälle konsequent reduziert. ■

Warum Messwerkzeuge von Stabila besonders langlebig sind

Qualitätsprüfung:

- Mehrfache Kontrolle von Messgenauigkeit und Funktion
- Dauerbelastungs-, Schock-, Temperatur- und Feuchtigkeitstests
- Prüfungen nach Normen (z.B. ISO, DIN und IP-Schutzarten)
- Kontinuierliche Verbesserung durch Markt- und Servicerückmeldungen

Konstruktion & Praxis:

- Robuste Bauweise für den harten Baustellenalltag
- Schutz sensibler Messtechnik durch technische Lösungen wie Stoßdämpfer, eingegossene Libellen oder eindrehbare Laseroptiken
- Hochwertige Materialien und Elektronikkomponenten
- Austauschbarkeit/Reparierbarkeit zentraler Komponenten

Prozesskompetenz:

- Präzise Fertigung und Montageprozesse
- Jahrzehntelanges Know-how in der Metall- und Kunststoffbearbeitung sowie Elektronik- und Optikfertigung

In Zeiten hoher Kosten und unsicherer Konjunktur investieren Handwerksbetriebe bewusster. Langlebige Produkte wie die Messwerkzeuge von Stabila haben dabei echte Vorteile.





E.I.S. PROFITREFF – mehr als eine Messe



Bei der Veranstaltung am Vorabend des PROFITREFF stand der persönliche Austausch und das Netzwerken im Fokus.

E.I.S. PROFITREFF 2026

Treffpunkt für Austausch, Innovation und digitale Zukunft

Die E.I.S. Beschaffungs- und Marketing GmbH & Co. KG hat Ende April erneut ihren PROFITREFF in der Kölner Wassermannhalle ausgerichtet. Unter dem Leitgedanken „Kommunikation und Austausch unter Spezialisten“ kamen Mitglieder, Lieferanten, Dienstleister und Partner zusammen, um persönliche Kontakte zu vertiefen, Produktneuheiten kennenzulernen und gemeinsam aktuelle Markt- und Zukunftsthemen zu diskutieren.

Bereits die Vorabendveranstaltung am 28. April machte deutlich, wofür der PROFITREFF seit Jahren steht: für persönliche Begegnungen, vertrauensvollen Austausch und ein starkes Netzwerk im Produktionsverbindungshandel. In der besonderen Atmosphäre der Wassermannhalle nutzten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer die Gelegenheit, jenseits des Tagesgeschäfts miteinander ins Gespräch zu kommen. Bewusst stand dabei nicht ein klassisches Bühnenprogramm im Mittelpunkt, sondern der direkte Dialog. Kleine Spielstationen wie Tischkicker und Dart sorgten zusätzlich für eine lockere Atmosphäre und erleichterten den Einstieg in viele Gespräche.

„Gerade in herausfordernden Zeiten zeigt sich, wie wertvoll Austausch ist. Es ist wichtig, nicht für sich allein zu agieren, sondern miteinander zu sprechen, voneinander zu lernen und gemeinsam nach vorne zu schauen“, hieß es in der Eröffnungsrede. Der PROFITREFF ist damit weit mehr als eine Messe: Er ist ein Netzwerk, eine Gemeinschaft und ein Ort für neue Impulse.

Am 29. April folgte der eigentliche Mesestag. Mit 90 Lieferanten war die Veranstaltung erneut stark besetzt. An den Messständen wurden Produktneuheiten, Sortimentserweiterungen und marktgerechte Lösungen vorgestellt. Mitglieder und Lieferanten nutzten den Tag intensiv, um über aktuelle Anforderungen im Handel, Verkaufsstrategien und gemeinsame Geschäftschancen zu sprechen. Besonders positiv wurde die Möglichkeit aufgenommen, über die PROFITREFF-App bereits im Vorfeld Gesprächstermine zu vereinbaren. Die hohe Zahl der fest

vereinbarten Termine unterstrich den großen Stellenwert des persönlichen Austauschs zwischen den Spezialisten.

NEUER SERVICE: DIE GEBRANDETE WHATSAPP-BUSINESS-PLATTFORM

Ein besonderer Schwerpunkt lag in diesem Jahr auf der sehr gut besuchten IT-Lounge. Gemeinsam mit ihren Dienstleistern bot die E.I.S. dort praxisnahe Einblicke in digitale Zukunftsthemen für die Anschlusshäuser. Die

versenden, die dem Empfang zuvor zugestimmt haben. Ergänzend präsentierte die E.I.S. ihr neues Konzept E.I.S. Social, mit dem Anschlusshäuser ihre Sichtbarkeit auf LinkedIn, Instagram und Facebook stärken können – wahlweise über einen zentral bereitgestellten Content-Pool oder über einen Full-Service-Ansatz mit Erstellung und Veröffentlichung durch die E.I.S.

Auch zahlreiche Auszubildende, Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer nutzten den PROFITREFF, um sich über aktuelle Entwicklungen zu informieren und eigene Impulse einzubringen. Gerade die Verbindung aus Erfahrung, neuen Ideen und digitaler Weiterentwicklung zeigte, wie lebendig und zukunftsorientiert die E.I.S.-Gemeinschaft aufgestellt ist.

Die E.I.S. zieht eine sehr positive Bilanz der Veranstaltung. Der PROFITREFF 2026 hat erneut gezeigt, dass persönliche Messen im PVH unverändert eine zentrale Bedeutung haben. Produkte erleben, Beziehungen pflegen, neue Lösungen diskutieren und gemeinsam Perspektiven entwickeln – all das macht die Hausmesse der E.I.S. zu einer wichtigen Kommunikationsplattform für Mitglieder, Lieferanten und Dienstleister.

„Mit dem PROFITREFF schaffen wir einen Rahmen, in dem persönlicher Austausch und konkrete Geschäftsanbahnung zusammenkommen. Die hohe Beteiligung der Lieferanten, die starke Resonanz unserer Mitglieder und die vielen vereinbarten Gesprächstermine zeigen, dass dieses Format genau den Bedarf unserer Gemeinschaft trifft“, so das Fazit der E.I.S. ■



E.I.S.-Geschäftsführer Bernd Ziegler eröffnet die Vorabendveranstaltung.

E.I.S. selbst stellte unter anderem die neue Dienstleistung E.I.S. Connect vor – eine gebrandete WhatsApp-Business-Plattform für den Profi-Handel. Ziel ist es, Mitgliedsunternehmen einen firmeneigenen, DSGVO-konformen Messenger-Kanal zur Verfügung zu stellen, über den Kunden zentral, strukturiert und personenunabhängig betreut werden können. Darüber hinaus können Mitgliedsunternehmen über E.I.S. Connect Kundenanfragen strukturieren, Termine direkt im Chat vereinbaren und WhatsApp-Newsletter an Kunden

Wichtige Termine ProfiBörse 2026

	Anzeigenschluss	Druckunterlagenchluss	Erscheinungstermin
NR. 4/26	29.07.2026	31.07.2026	21.08.2026
NR. 5/26	29.09.2026	01.10.2026	23.10.2026
NR. 6/26	18.11.2026	20.11.2026	11.12.2026

PROFI BÖRSE

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

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

31. JAHRGANG - NR. 6/2025

PROFI BÖRSE

DAS MAGAZIN FÜR FACHGROSSHANDEL, HANDWERK & INDUSTRIE

SWISS TOOLS

New SwissGrip Evo

- bis zu 25% mehr Drehmoment gegenüber aktuellen Schraubenziehern
- über 60% Recyclinganteil – nachhaltig produziert

100% Swiss Made Lifetime Garantie

+ 25% Torque

pbwisstools.com

SCHWERPUNKT: Akkuwerkzeuge fürs Draußen
HANDEL: Neuer S...

32. JAHRGANG - NR. 1/2026

PROFI BÖRSE

DAS MAGAZIN FÜR FACHGROSSHANDEL, HANDWERK & INDUSTRIE

NEU!

Eine für Vieles

Multi Power Carbide Wheel

Innovative by Tradition

Verschiedene Werkstoffe
ständige Werkzeugwechs
Power Carbide Wheel löst
denn es trennt zahlreiche
sauber und sicher.

SCHWERPUNKT: Werkzeuge mit Aufmerksamkeitsfaktor
IM FOKUS: Arbeiten mit

32. JAHRGANG - NR. 1/2026

PROFI BÖRSE

DAS MAGAZIN FÜR FACHGROSSHANDEL, HANDWERK & INDUSTRIE

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

31. JAHRGANG - NR. 6/2025

PROFI BÖRSE

DAS MAGAZIN FÜR FACHGROSSHANDEL, HANDWERK & INDUSTRIE

HybridPower.
Kunststoff trifft Stahl.
Sicher, einfach & einfach.

Sicher wie Stahl,
einfach montiert wie Kunststoff?

HybridPower.
Das Beste aus zwei Welten.

SCHWERPUNKT: Befestigungstechnik
IM FOKUS: Bedrohung durch Cyberkriminalität
UNTERNEHMEN: Premiumklasse wird weiter ausgebaut
DAS HEFT-IM-HEFT

DAS ORIGINAL – DIE IQ-SCHLEIFLAMELLENTELLER VON LUKAS-ERZETT

Klare Struktur für die richtige Werkzeugwahl

Mit der neuen iQ-Serie strukturiert Lukas-Erzett sein Sortiment an Schleiflamellentellern neu. Das Konzept kombiniert vier Werkzeugtypen mit drei Leistungsstufen und modernen Schleifkorntechnologien. Ziel ist es, Anwendern und Fachhandel die Auswahl des passenden Werkzeugs zu erleichtern – abhängig von Werkstoff, Anwendung und gewünschter Leistungsfähigkeit.

Gerade bei Fächerschleifscheiben, auch Schleiflamellenteller genannt, ist die richtige Wahl entscheidend. Ob Schweißnahtbearbeitung, Entgraten, Kantenschliff oder Flächenbearbeitung: Die Anforderungen unterscheiden sich je nach Material, Bearbeitungsaufgabe und Einsatzintensität erheblich. Gleichzeitig erwarten professionelle Anwender hohe Abtragsleistung, gleichmäßige Ergebnisse, lange Standzeiten und ein wirtschaftliches Arbeiten. Für den Fachhandel bedeutet das: Beratung wird anspruchsvoller, weil nicht nur ein Produkt, sondern die passende Kombination aus Korn-technologie, Werkzeugaufbau und Anwendung empfohlen werden muss.

Das iQ-Konzept setzt genau hier an. Statt viele Einzelprodukte nebeneinander zu stellen, ordnet Lukas-Erzett die Fächerschleifscheiben in ein nachvollziehbares System ein. Anwender wählen zunächst die passende Leistungsklasse mit der zugehörigen Schleifkorntechnologie und anschließend den Werkzeugtyp, der zur konkreten Bearbeitungsaufgabe passt. Dadurch wird die Produktauswahl übersichtlicher, Fehlanwendungen werden reduziert und das Sortiment lässt sich einfacher erklären.

Praxisnah ist außerdem, dass die Serie nicht nur nach Leistung, sondern nach Entscheidungswegen

aufgebaut ist. Der Anwender muss nicht zuerst technische Detailunterschiede vergleichen, sondern kann von der konkreten Aufgabe ausgehen: Welcher Werkstoff wird bearbeitet, wie hoch ist der gewünschte Abtrag, wie stark wird das Werkzeug belastet und welche Geometrie liegt vor? Aus diesen Fragen ergibt sich die passende Kombination. „In Gesprächen mit Anwendern merken wir immer wieder, dass viele zwar genau wissen, welches Ergebnis sie erreichen möchten – aber oft unsicher sind, welches Werkzeug dafür wirklich optimal geeignet ist“, sagt Deborah Kemec, Vertriebsverantwortliche DACH Süd bei Lukas-Erzett.

Der nachvollziehbare Aufbau macht das Konzept auch für Betriebe interessant, in denen mehrere Mitarbeitende mit unterschiedlicher Erfahrung Werkzeuge auswählen oder einsetzen. So bleibt die Auswahl im Alltag nachvollziehbar, und in der Werkstatt weniger von Gewohnheit oder Einzelwissen abhängig.

DREI LEISTUNGSSTUFEN FÜR UNTERSCHIEDLICHE ANFORDERUNGEN

Die neue Serie unterscheidet zwischen Light Duty, Medium Duty und Heavy Duty. Diese Einteilung orientiert sich an der Praxis und macht bereits im ersten Schritt deutlich, für welche Intensität ein Werkzeug

ausgelegt ist. Vom wirtschaftlichen Standardwerkzeug bis zur Lösung für industrielle Hochleistungsanwendungen erhält der Anwender eine klare Orientierung. „Der Anwender erkennt viel schneller, welche Leistungsklassen zur Verfügung stehen und welches Werkzeug zu seiner Anwendung passt. Das spart Zeit bei der Auswahl des richtigen Produktes und sorgt letztlich für bessere Ergebnisse“, kommentiert Deborah Kemec die Systematik.

LIGHT DUTY – ZK

Die Light Duty-Ausführung mit Zirkonkorund richtet sich an robuste Standardanwendungen im Metallbau. Das Schleiflein bietet eine konstante Abtragsleistung, gute Standzeit und ein wirtschaftliches Verhältnis von Leistung und Kosten. Typische Einsatzbereiche sind der Schweißnahtverschleiß, das Grobentgraten und die Flächenbearbeitung an Stahl.

Diese Werkzeugklasse eignet sich besonders für Schlossereien, Stahlbauer und Handwerksbetriebe, die eine zuverlässige Lösung für tägliche Schleifaufgaben benötigen. Im Vordergrund steht nicht maximale Spezialleistung, sondern ein ausgewogenes Verhältnis aus Abtrag, Lebensdauer und Wirtschaftlichkeit.

MEDIUM DUTY – CERAMICAD

Die Medium Duty-Ausführung mit CeramicAd ist für professionelle Anwender ausgelegt, die bei anspruchsvolleren Werkstoffen höhere Standzeiten und effizienteres Arbeiten erwarten. Das selbstschärfende Keramik Korn sorgt für einen aggressiven Schnitt und eine sichere Bearbeitung, insbesondere bei Edelstahl (INOX), hochfesten Stählen und Baustahl.

Diese Werkzeuge empfehlen sich für Anwendungen, bei denen kontrollierter Materialabtrag und reproduzierbare Ergebnisse gefragt sind. Dazu zählen unter anderem die Schweißnahtvorbereitung, der Kantenschliff und kraftvolle Abtragsarbeiten. Für Betriebe mit regelmäßigem Schleifaufkommen bietet die CeramicAd-Klasse eine leistungsfähige und zugleich gut kalkulierbare Lösung.

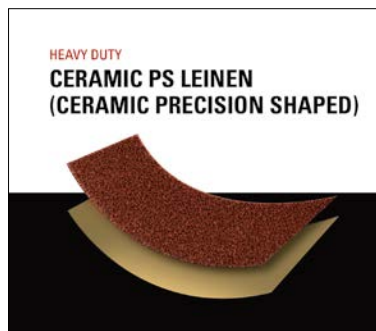
HEAVY DUTY – CERAMICPS

Die Heavy Duty-Ausführung mit CeramicPS bildet die leistungsstärkste Klasse der iQ-Serie. Präzisionsgeformte, dreieckige Keramikkörner ermöglichen einen sehr hohen Gesamtabtrag und sind auf produktive Bearbeitung bei intensiver Nutzung ausgelegt. Je nach Anwendung und Rahmenbedingungen kann der Gesamtabtrag gegenüber herkömmlichen Keramik-Fächerschleifscheiben deutlich steigen.

Diese Klasse richtet sich an Anwender, die in kurzer Zeit viel Material abtragen müssen. Typische Einsatzbereiche sind industrielle Serienfertigung, intensive Schweißnahtbearbeitung und Schwerlastanwendungen. Große Metallbaubetriebe, Maschinen- und Anlagenbauer sowie industrielle Fertigungen profitieren hier vor allem von hoher Produktivität und stabiler Leistung im Dauereinsatz.

Durch die nachvollziehbare Systematik des iQ-Konzeptes sind die richtigen Fächerschleifscheiben für die jeweiligen Aufgabenstellungen schnell und sicher gefunden.





Die iQ-Serie unterscheidet zwischen Light Duty, Medium Duty und Heavy Duty. Diese Einteilung orientiert sich an der Praxis und macht bereits im ersten Schritt deutlich, für welche Intensität ein Werkzeug ausgelegt ist.

VIER WERKZEUGTYPEN FÜR GEZIELTE ANWENDUNGEN

Neben der Einteilung nach Leistungsstufen bietet die iQ-Serie vier Werkzeugtypen. Sie unterscheiden sich in Aufbau, Flexibilität und Einsatzschwerpunkt. Damit lässt sich die Auswahl weiter auf die konkrete Bearbeitungsaufgabe abstimmen. „Gerade bei Schleiflamellentellern gibt es enorme Unterschiede – nicht nur beim Schleifkorn, sondern auch bei Flexibilität, Geometrie oder Aggressivität des Werkzeugs. Das neue iQ-Konzept hilft enorm dabei, diese Unterschiede verständlich und nachvollziehbar zu machen“, so Georg Klug, Head of Productmanagement bei Lukas-Erzett.

SLTFLEX – FLEXIBEL BEI KONTUREN UND KEHLNÄHTEN

Der SLTflex ist für Arbeiten an geschwungenen Oberflächen, Konturen und Kehl Nähten konzipiert. Durch die Sichellamellen-Technologie passt sich der Schleiflamellenteller gut an das Werkstück an. Das erleichtert kontrolliertes Arbeiten in schwer zugänglichen Bereichen und unterstützt gleichmäßige Ergebnisse auch bei komplexeren Geometrien.

V2 POWER – VIELSEITIG IM PROFESSIONELLEN EINSATZ

Der V2 Power deckt ein breites Spektrum professioneller Schleifarbeiten ab. Der Werkzeugtyp verbindet stabile Führung, effizienten Materialabtrag und hohe Prozesssicherheit. Dadurch eignet er sich für Anwender, die ein vielseitiges Werkzeug für unterschiedliche Aufgaben im täglichen Einsatz benötigen.

V2 EDGE – PRÄZISE AN KANTEN UND ÜBERGÄNGEN

Der V2 Edge ist auf Kanten, Übergänge und anspruchsvolle Konturen ausgerichtet. Der flexible Lamellenüberstand unterstützt die Anpassung an das Werkstück und ermöglicht kontrolliertes Arbeiten an schwer zugänglichen Stellen. Die Kombination aus Abtragsleistung und Flexibilität macht ihn besonders interessant für Aufgaben, bei denen Präzision und Effizienz gleichermaßen gefordert sind.

SLTT – HOHE LEISTUNG BEI STARKER BEANSPRUCHUNG

Der SLTT ist für Anwendungen mit hoher Belastung entwickelt. Eine robuste Stahlträgerscheibe, zusätzliche Lamellen und ein stabiler Werkzeugaufbau sorgen für hohe Abtragsleistung auch bei intensiver Nutzung. Damit eignet sich die Fächerschleifscheibe besonders für industrielle Anwendungen, bei denen dauerhafte

Mit dem iQ-Konzept ordnet Lukas-Erzett seine Fächerschleifscheiben in ein nachvollziehbares System ein. (Fotos: Lukas-Erzett)

Belastbarkeit und produktiver Materialabtrag im Mittelpunkt stehen.

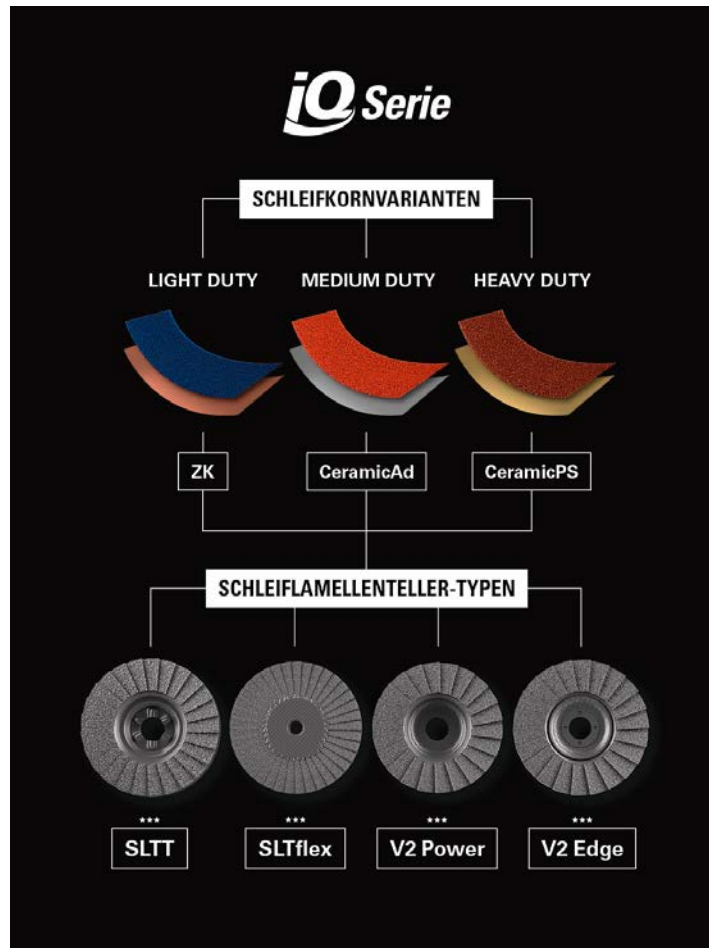
„Viele Anwender achten heute stärker auf vibrationsarmes Arbeiten, kontrollierten Materialabtrag und lange Standzeiten. Genau hier bieten die iQ-Schleiflamellenteller echte Vorteile“, ergänzt Productmanager Georg Klug.

NUTZEN FÜR FACHHANDEL UND ANWENDER

Für den Fachhandel bietet das iQ-Konzept vor allem eine klarere Beratungslogik. Die Kombination aus Leistungsklasse, Korntechnologie und Werkzeugtyp hilft dabei, Kunden schneller zur passenden Lösung zu führen. Statt einzelne Produkte isoliert zu erklären, kann der Berater die Auswahl Schritt für Schritt an Anwendung, Werkstoff und Leistungsanforderung ausrichten. Das erleichtert Gespräche am Verkaufstresen ebenso wie die Sortimentsgestaltung. Händler können das Programm übersichtlicher strukturieren, Produktempfehlungen begründen und Anwendern eine klare Orientierung geben. Besonders bei erklärungsbedürftigen Werkzeugen ist dies ein wichtiger Vorteil, weil Fehlkäufe und falsche Anwendungen reduziert werden können.

Auch im Außendienst, bei Schulungen oder in der technischen Beratung unterstützt die Systematik eine einheitliche Sprache. Begriffe wie Light Duty, Medium Duty und Heavy Duty machen schnell verständlich, für welche Beanspruchung ein Werkzeug gedacht ist. Gleichzeitig bleiben die technischen Unterschiede erhalten, sodass erfahrene Anwenderinnen und Anwender gezielt nach Korntechnologie und Werkzeugtyp auswählen können.

Anwenderinnen und Anwender profitieren von einer schnelleren und sichereren Werkzeugauswahl. Wer weiß, welches Material bearbeitet wird und welche Aufgabe ansteht, kann die passende Variante leichter bestimmen. Das spart Zeit, verringert den Vergleichsaufwand und erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass Leistung, Standzeit und Oberflächenergebnis zur Anwendung passen.



„Beratungsgespräche werden einfacher und strukturierter. Statt unzählige Einzelprodukte erklären zu müssen, können Händler den Kunden gezielt durch das System führen. Das schafft Vertrauen und erleichtert das Produktverständnis“, bringt es Deborah Kemece auf den Punkt.

Begleitend unterstützt Lukas-Erzett Handelspartner mit technischer Beratung, Inhouse-Schulungen, praxisnahen Anwendungsempfehlungen sowie Verkaufsunterlagen und PoS-Materialien. Damit wird das Sortiment nicht nur neu gegliedert, sondern auch im Verkauf und in der Anwendungspraxis besser vermittelbar.

Mit der iQ-Serie verbindet Lukas-Erzett moderne Schleiftechnologie mit einer klaren, anwenderorientierten Systematik. Für den professionellen Einsatz entsteht dadurch ein Sortiment, das Leistung, Anwendung und Beratung enger miteinander verknüpft. Für den Fachhandel bietet die Serie eine verständliche Struktur, mit der sich Kunden gezielter beraten und Sortimente übersichtlicher aufbauen lassen. Das unterstützt Beratung und Verkauf sowie die Anwendung spürbar. ■

WARUM DIE FEINZERSPANUNG IM WERKZEUGBAU NEUE WEGE GEHEN MUSS

Micro-Zahnung für Makro-Ergebnisse

Der Werkzeug- und Formenbau gilt als die Königsdisziplin der Metallbearbeitung. Wo filigrane Konturen auf extrem harte Werkstoffe treffen, entscheiden Details über Erfolg oder teuren Ausschuss. Und die Branche steht unter Druck: Steigende Anforderungen an die Oberflächengüte, Fachkräftemangel und ein massiver Kostendruck zwingen Betriebe dazu, bewährte Prozesse zu hinterfragen. Für den PVH ergibt sich daraus eine Chance: Wer seinen Kunden Werkzeuge bietet, die Prozessschritte verkürzen und die Standzeit vervielfachen, wird vom Lieferanten zum echten Problemlöser. Ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf der Evolution der Frässtifte.

In Industriebetrieben und Werkstätten sieht der Alltag oft ähnlich aus: Hochqualifizierte Fachkräfte verbringen Stunden damit, manuell oder maschinell Konturen nachzubearbeiten, zu schleifen und zu polieren. Besonders im Werkzeug- und Formenbau sind die Bauteile oft so komplex und die Materialien so hart, dass Standardwerkzeuge schnell an ihre Grenzen stoßen. Ein klassisches Problem ist die Maßhaltigkeit. Wenn bei der Feinbearbeitung herkömmliche Schleifstifte zum Einsatz kommen, verändern diese durch Abnutzung kontinuierlich ihre Geometrie. Die Folge: Der Anwender muss den Verschleiß händisch ausgleichen oder das Werkzeug häufig wechseln. Das kostet Zeit, erhöht das Fehlerisiko und treibt die Prozesskosten in die Höhe.

DIE GRENZEN KLASSISCHER SCHLEIFMITTEL

Schleifstifte sind in vielen Betrieben nach wie vor das Mittel der Wahl, wenn es um den Feinschliff geht. Doch gerade bei harten Werkstoffen stoßen sie an eine wirtschaftliche Grenze. Der Verschleiß ist hoch, die Abtragsleistung sinkt schnell und die Wärmeentwick-



Ersetzen zunehmend klassische Schleifwerkzeuge: Frässtifte der Zahnung Micro von Pferd Tools. (Fotos: Pferd Tools)

lung kann das Gefüge des Werkstücks beeinträchtigen. Hier setzt ein Umdenken ein: Warum nicht fräsen statt schleifen? Was früher aufgrund der geforderten Oberflächengüte oft nicht möglich war, wird heute durch innovative Zahngeometrien und High-Tech-Beschichtungen realisierbar.

Ein technologischer Sprung in diesem Bereich sind die Hartmetallfrässtifte mit der sogenannten Micro-

Zahnung, wie sie der Werkzeugspezialist Pferd Tools entwickelt hat. Der Blick auf die Anwendungsdaten zeigt: Diese Werkzeuge sind speziell darauf ausgelegt, dort weiterzumachen, wo die konventionelle Kreuzverzahnung aufhört.

Während eine Standard-Verzahnung oft zu grob für filigrane Korrekturen ist, erzielt die Micro-Zahnung eine sehr gute gefräste Oberflächengüte. Für den Anwender im Werkzeugbau bedeutet das einen massiven Zeitgewinn. Wenn der Fräsvorgang bereits eine so hochwertige Oberfläche hinterlässt, dass nachfolgende Feinschleif- und Polierschritte reduziert werden können, ist das ein direkter Hebel gegen den Kostendruck.

DIE ROLLE DER BESCHICHTUNG: MEHR ALS NUR GLANZ

Ein technisches Highlight, das auch für den Fachhandel ein schlagkräftiges Verkaufsargument darstellt, ist die Beschichtungstechnologie. Hartmetall ist teuer, und die Preise für Rohstoffe steigen stetig. Umso wichtiger ist es, die Standzeit der Werkzeuge zu maximie-

Anwendbares Wissen schaffen

„Klar“, sagt René Köhnen, Leiter der Pferd Tools Academy, „unsere Akademie ist die zentrale Plattform für die Wissensvermittlung rund um unsere Werkzeuge und deren Einsatz. Was das aber bedeutet, was wir hier tun und vorbereiten müssen, um die Wissensvermittlung auch zu einem für alle Beteiligten spürbaren Nutzen werden zu lassen; das müssen wir uns immer wieder fragen.“

Mit etwa 1.350 Trainingsteilnehmerinnen und -teilnehmern gehört die Pferd Tools Academy laut Unternehmen zu den größten und aktivsten ihrer Art. „Zielsetzung unserer Arbeit ist es nicht nur, Produkte vorzustellen und zu erklären, sondern anwendungsorientiertes Wissen für sichere, effiziente und zukunftsfähige Arbeitsprozesse sowie die unmittelbare Umsetzbarkeit im Arbeitsalltag zu vermitteln.“

Als Schnittstelle zwischen Produktmanagement, Entwicklung, Vertrieb und dem Markt übersetzt die Akademie interne Kompetenz in anwendbares Wissen, macht aus Produktfeatures konkrete Prozessvorteile, aus Vertrieblerinnen und Vertrieblern orientierte Problemlöserinnen und -löser vor Ort. „Ein Wettbewerbsvorteil für alle Beteiligten“, wie Köhnen weiß. „Wir entwickeln Lösungen auf Augenhöhe und arbeiten gemeinsam mit unseren Partnern daran, besser zu werden.“



„Die Kombination aus Technik, Anwendung und wirtschaftlicher Bewertung kann digital kaum noch erklärt, wohl aber sehr eindrucksvoll live erlebt werden“, sagt René Köhnen, Leiter der Pferd Tools Academy.

Innerhalb dieses Ökosystems gehe es nach wie vor um das Training der eigenen Vertriebsmannschaft und die Qualifizierung der Händlerinnen und Händler, „unserer wichtigsten Partner im Vertrieb. Zunehmend arbeiten wir aber auch in Workshops mit Endanwendern, oft gemeinsam mit deren Händlern und stärken hier gemeinsames Verständnis und die Beziehungen untereinander. Unsere Trainings vermitteln dabei genau das Wissen, das im Arbeitsalltag zählt und das verständlich, praxisnah und sofort umsetzbar.“

Durch moderne Lernformate, erfahrene Trainer und Trainerinnen und kontinuierliche Weiterentwicklung würden die Kompetenzen nachhaltig gestärkt. Der Fokus in allen Inhalten liege auf der Anwendung. Daher sei ein Training vor Ort in der Akademie oder in einer globalen Pferd Tools Academy, unverzichtbar. „Digitale Formate haben uns insbesondere in der Corona-Zeit und danach sehr geholfen“, blickt der Akademieleiter zurück. „Aber wenn es um die Optimierung von Prozessen – eine der zentralen Anforderungen unserer Kundinnen und Kunden – geht, dann kann die Kombination aus Technik, Anwendung und wirtschaftlicher Bewertung kaum noch digital erklärt, wohl aber sehr eindrucksvoll live erlebt werden.“ Daher sei man längst zum Präsenztraining als präferiertem Format zurückgekehrt. „Schleif- und Fräsprozesse sind hörbar, fühlbar und sichtbar. Hier werden drei wesentliche Sinne angesprochen, was digital

ren. Die innovative Hicoat-Beschichtung HC-FEP sorgt dafür, dass die Frässtifte selbst bei schwierigsten Bedingungen einen kühlen Kopf bewahren. Diese Beschichtung ist extrem hart und temperaturbeständig. In Kombination mit der Micro-Zahnung ermöglicht sie eine deutlich höhere Abtragsleistung im Vergleich zu herkömmlichen, unbeschichteten Werkzeugen. Ein weiterer Vorteil, der in der Praxis oft unterschätzt wird: Die Beschichtung verbessert den Spanfluss erheblich. Das Werkzeug „schmiert“ nicht, und die Gefahr von Materialaufschweißungen wird reduziert, was besonders bei der Bearbeitung von Werkstoffen bis zu einer Härte von 68 HRC (Härte Rockwell) entscheidend ist.

ERGONOMIE UND PROZESSSICHERHEIT IM FOKUS

Neben der reinen Leistung spielt in der modernen Fertigung die Ergonomie eine immer größere Rolle. Fachkräfte sind rar, und die Gesundheit der Mitarbeitenden ist ein hohes Gut. Klassische Zerspanungsprozesse sind oft laut und vibrationsintensiv. Die Micro-Zahnung zeichnet sich hier durch einen besonders ruhigen Lauf aus. Durch die Geometrie der Schneiden entstehen weniger Vibrationen, was nicht nur die An-

Ein umfangreiches Angebot an Formen und Abmessungen hält für nahezu jede Anwendung eine ideale Lösung vor.

wenderinnen und Anwender schont, sondern auch die Spindel und Antriebsmaschine entlastet.

Darüber hinaus behalten Hartmetallfrässtifte im Gegensatz zu Schleifstiften über ihre gesamte Lebensdauer ihre ursprüngliche Form. Diese Geometrietreue ist im Werkzeug- und Formenbau ein kritischer Faktor für die Prozesssicherheit. Der Anwender kann sich darauf verlassen, dass der Frässtift auch nach Stunden im Einsatz noch genau die Kontur abbildet, für die er vorgesehen ist.

SYSTEMLÖSUNGEN FÜR DEN HANDEL

Für den PVH ist es wichtig, nicht nur ein einzelnes Produkt, sondern eine Lösung zu verkaufen. Pferd Tools verfolgt hier einen ganzheitlichen Ansatz: Das Portfolio umfasst nicht nur die Fräswerkzeuge selbst, sondern deckt die gesamte Prozesskette ab; von den leistungsstarken Druckluft- oder Elektroantrieben bis hin zu den passenden Feinschleif- und Polierwerkzeugen. Dieses Systemdenken ermöglicht es dem Handel, seinen Kundinnen und Kunden ein Rundum-sorglos-Paket anzubieten.

In einem Arbeitsgang: Materialabtrag und hohe Oberflächengüte mit Micro-Frässtiften von Pferd Tools.



Die Einführung der Micro-Frässtifte mit Hicoat-Beschichtung ist mehr als nur eine Sortimentsergänzung. Es ist eine Antwort auf die drängenden Fragen der produzierenden Industrie. In Zeiten, in denen Effizienzsteigerung und Präzision über die Wettbewerbsfähigkeit entscheiden, bieten diese Werkzeuge einen messbaren Mehrwert. Für den PVH bedeutet dies: Wer das Thema Feinzerspannung aktiv besetzt und die Vorteile der Micro-Zahnung gegenüber klassischen Schleifmitteln kommuniziert, positioniert sich als kompetenter Partner des Handwerks und der Industrie. ■



so nicht ansatzweise vermittelbar ist. Das sehen unsere Teilnehmerinnen und Teilnehmer genau so, was uns ein Aufkommen an Präsenztrainings über Vor-Corona-Niveau beschert.“

Microlearning werde dieses System künftig ergänzen, schildert René Köhnen mit Blick in die Zukunft: „Dieses digitale Format wird die Trainings der Akademien weltweit ergänzen, wird in der Vorbereitung und Themenfindung helfen, wird die Lernergebnisse durch Wiederholung und Transfer verstärken und zu einem noch höheren Wirkungsgrad der Trainings führen.“

Nicht zuletzt die intensive Betrachtung aktueller und künftiger Customer Journeys habe eine klare Richtung für die Entwicklung der Akademie aufgezeigt. „Der Endanwender kennt seinen Prozess und fordert zu dessen Erledigung ein Produkt. Der Händler, der in der Pferd Tools Academy gearbeitet und hier Wissen und Methoden kennen und anwenden gelernt hat, kann den spezifischen Bedarf auf dieser Basis analysieren und ideal beraten. In dieser Konstellation ist er nicht mehr nur Lieferant eines Werkzeugs, sondern elementarer Bestandteil der Lösung. Er spricht viel eher über Know-how und Produktivität, nicht aber über einen Preis. Das bedeutet kürzere Sales Cycles, höhere Abschlussquote und stärkere Kundenbindung.“

Werden Akademien bislang meist noch als Orte des Präsentierens und Lernens verstanden, sei man bereits einige Schritte weiter und sehe die Pferd Tools Academy als Befähigungspartner, Ort des Verstehens und als integrales Wertschöpfungs-system.

Kreuzlinien-Laser LAX 60 G

Kleiner Laser. Große Leistung.

Der praktische Helfer zum Markieren
und Ausrichten.



Jetzt mehr erfahren:
www.stabila.com

STABILA 
So messen echte Profis

NEUHEITEN UND SCHULUNGSKOMPETENZ VON KLINGSPOR

»Hersteller und Handel müssen zu Lösungsanbietern werden«

Die Oberflächenbearbeitung hat sich verändert: „Schleifen ist heute deutlich stärker ein System- und Prozessgedanke“, sagt Ibraim Lapa, Leiter Business Development bei Klingspor, im Interview. Welche Produkte sein Unternehmen dem Handel an die Hand gibt und wie die Beratungskompetenz kontinuierlich weiter aufgebaut wird, haben wir dabei ebenfalls erfahren.



ProfiBörse: Ist das Schleifen, das heute durchgeführt wird, vergleichbar mit dem, das vor zehn oder mehr Jahren erfolgte und ist eine Veränderung nur im industriellen Bereich oder insgesamt erkennbar?

Ibraim Lapa: Das Schleifen hat sich in den vergangenen zehn Jahren deutlich verändert – sowohl im industriellen Umfeld als auch im professionellen Handwerk. Die Anforderungen an Oberflächenqualität, Prozesssicherheit, Geschwindigkeit und Ergonomie sind heute wesentlich höher. Gleichzeitig werden Werkstoffe anspruchsvoller: Hochfeste Stähle, Edelstahl, Aluminiumlegierungen, Verbundwerkstoffe oder beschichtete Materialien stellen neue Anforderungen an Schleifmittel und Anwendungen.

In der Industrie sehen wir vor allem eine stärkere Automatisierung und Robotik. Prozesse müssen reproduzierbar, effizient und dokumentierbar sein. Dort spielen Faktoren wie Standzeit, Temperaturentwicklung, Materialabtrag und Prozesskosten eine immer größere Rolle.

Ibraim Lapa, Leiter Business Development bei Klingspor.

Auf dem Weg zum Experten: die Klingspor Training Academy. (Fotos: Klingspor)

Aber auch im Handwerk und bei anderen professionellen Anwendern hat sich viel verändert. Anwender erwarten heute Produkte, die schneller arbeiten, länger halten und gleichzeitig komfortabler sowie sicherer sind. Themen wie Staubreduktion, Vibrationsarmut und intuitive Produktauswahl gewinnen zunehmend an Bedeutung. Schleifen ist heute deutlich stärker ein System- und Prozessgedanke als noch vor zehn Jahren.

Was sind die zentralen Entwicklungsschwerpunkte Ihrer F&E-Abteilung, welche Trends gibt es bei der Schleiftechnik und den Schleifmitteln?

Die Entwicklungsarbeit konzentriert sich heute stark auf drei Bereiche: Leistung, Anwenderfreundlichkeit und Nachhaltigkeit. Ziel ist es, Schleifmittel zu entwickeln, die höhere Abtragsleistungen ermöglichen, gleichzeitig aber kontrollierter, sicherer und ressourcenschonender arbeiten.

Ein großer Trend liegt im Bereich keramischer Hochleistungskörner und optimierter Korngeometrien. Hier geht es darum, die Selbstschärfung der Schleifmittel zu verbessern und die Wärmeentwicklung zu reduzieren. Gerade bei Edelstahl, Titan oder hochfesten Materialien ist das entscheidend.

Ein weiterer Schwerpunkt ist die Anpassung der Schleifmittel an automatisierte Prozesse und Robotik-

anwendungen. Schleifmittel müssen heute oft exakt definierte Ergebnisse liefern – unabhängig davon, ob ein Mensch oder ein Roboter die Anwendung ausführt.

Darüber hinaus beschäftigen wir uns intensiv mit Themen wie Staubmanagement, ergonomischem Arbeiten und nachhaltigen Produktkonzepten. Anwender möchten heute nicht nur leistungsfähige Produkte, sondern Lösungen, die den gesamten Arbeitsprozess verbessern.

Welche konkreten Neuheiten sind aus Ihrer aktuellen F&E-Arbeit hervorgegangen?

Ein Schwerpunkt unserer aktuellen Entwicklungsarbeit liegt im Bereich leistungsstarker keramischer Schleifmittel für anspruchsvolle Metallanwendungen. Hier konnten wir insbesondere bei Schleifbändern deutliche Fortschritte hinsichtlich Abtragsleistung und Standzeit erzielen.

Aber auch die Weiterentwicklung unseres wasserfesten Schleifpapiers ist ein Ergebnis unserer Entwicklungsarbeit. Hier wurden sowohl die Unterlage als auch Korn und Beschichtung optimiert. Das Ergebnis: Besserer Grip, höhere Standzeit und gleichbleibende Schleifleistung.

Man gewinnt den Eindruck, dass heute ohne KI alles nichts ist, wie viel KI steckt in den neuen Schleifmitteln und hat KI überhaupt eine Relevanz bei Schleifmitteln?



Künstliche Intelligenz wird sicherlich auch in unserer Branche an Bedeutung gewinnen, allerdings nicht im Sinne eines „KI-Schleifmittels“. Die eigentliche Schleifleistung entsteht weiterhin durch Werkstoffkompetenz, Korntechnologie, Bindungssysteme und jahrzehntelange Anwendungserfahrung.

KI kann jedoch in verschiedenen Bereichen unterstützen: beispielsweise bei der Analyse großer Verchsdatenmengen, der Optimierung von Entwicklungsprozessen oder bei digitalen Anwendungen im Umfeld von Produktion, Qualitätsmanagement und Kundenservice.

Auch in automatisierten Fertigungsprozessen wird KI künftig relevanter werden, etwa bei der Prozessüberwachung oder der Optimierung von Schleifparametern. Dennoch bleibt Schleifen ein sehr praxisorientiertes Thema. Entscheidend ist am Ende, dass das Produkt beim Anwender zuverlässig funktioniert und wirtschaftliche Vorteile bringt.

Sie haben ein modernes Schulungszentrum am Firmenstandort in Haiger aufgebaut, wie intensiv wird dies vom deutschen Fachhandel zum Kompetenzaufbau genutzt?

Unsere Klingspor Training Academy wird sehr intensiv genutzt – sowohl vom Fachhandel als auch von industriellen Anwendern. Wir beobachten, dass der Bedarf an technischem Wissen und praktischer Anwendungskompetenz deutlich zunimmt.

Gerade im Schleifmittelbereich reicht es oft nicht aus, nur ein Produkt zu verkaufen. Entscheidend ist, die richtige Lösung für die jeweilige Anwendung zu finden. Deshalb setzen wir stark auf praxisnahe Schulungen mit realen Anwendungen, Maschinen und Werkstoffen.

Der Fachhandel nutzt diese Angebote zunehmend, um sich gegenüber rein preisorientierten Vertriebsformen zu differenzieren. Technische Beratung und Anwendungskompetenz werden zu einem echten Wettbewerbsfaktor.

Warum wird die Wissensvermittlung immer wichtiger und welche Rolle übernehmen hier Händler und Hersteller?

Die Anwendungen werden komplexer, die Werkstoffe anspruchsvoller und die Produktvielfalt größer. Gleichzeitig stehen viele Betriebe unter hohem Zeit- und Kostendruck. Dadurch wird fundiertes Anwendungswissen immer wichtiger.

Ein gutes Schleifmittel entfaltet seine Leistung oft erst dann vollständig, wenn es richtig eingesetzt wird. Viele Probleme entstehen nicht durch das Produkt selbst, sondern durch falsche Drehzahlen, ungeeignete Maschinen, falschen Anpressdruck oder ungeeignete Körnungen.

Hersteller und Handel haben deshalb gemeinsam die Aufgabe, Wissen verständlich und praxisnah zu vermitteln. Der Hersteller bringt die technische Produkt- und Anwendungskompetenz ein, während der Fachhandel sehr nah am Kunden und dessen täglicher Praxis arbeitet. Die besten Ergebnisse entstehen dort, wo beide eng zusammenarbeiten.

Sind Sie mit der Beratungsqualität Ihrer Handelspartner insgesamt zufrieden, bildet sich so etwas wie eine Premiumklasse von Händlern heraus, mit denen Sie intensiver zusammenarbeiten?

Grundsätzlich verfügen viele unserer Handelspartner über eine hohe Beratungskompetenz und langjährige Erfahrung. Gleichzeitig sehen wir aber auch, dass sich der Markt verändert. Technische Beratung wird zunehmend wichtiger und nicht jeder Marktteilnehmer investiert gleichermaßen in Know-how und Weiterbildung.

Ja, es bildet sich zunehmend eine Gruppe besonders kompetenter Fachhändler heraus, die sehr eng mit Herstellern zusammenarbeitet, intensiv geschult ist und einen hohen Fokus auf Anwendungstechnik legt. Mit diesen Partnern arbeiten wir häufig besonders intensiv zusammen – beispielsweise bei Schulungen, gemeinsamen Kundenprojekten oder technischen Anwendungen vor Ort.



Ein großer Trend liegt im Bereich keramischer Hochleistungskörner und optimierter Korngeometrien. Hier geht es darum, die Selbstschärfung der Schleifmittel zu verbessern.

Diese Händler verstehen sich nicht nur als Lieferant, sondern als Lösungsanbieter. Genau darin sehen wir großes Zukunftspotenzial für den Fachhandel.

Wie transportieren Sie die Vorteile der neuen Produktlösungen über die direkten Schulungen hinaus Richtung Anwenderinnen und Anwender, wie lösen Sie deren spezielle Problemstellungen?

Die direkte Anwendung beim Kunden bleibt für uns der wichtigste Ansatzpunkt. Deshalb arbeiten unsere Anwendungstechniker und Vertriebsteams sehr eng mit Anwendern zusammen – häufig direkt an der Maschine oder im laufenden Prozess. Dort lassen sich Probleme oft am effektivsten analysieren und lösen.

Darüber hinaus nutzen wir heute zahlreiche digitale Möglichkeiten zur Wissensvermittlung: Videos, digitale Schulungen, Anwendungsguides sowie technische Inhalte auf Social Media. Wichtig ist dabei, technische Inhalte verständlich und anwenderorientiert aufzubereiten.

Entscheidend ist letztlich nicht das einzelne Produkt, sondern die konkrete Problemlösung beim Kunden. Wenn ein Anwender schneller arbeitet, bessere Oberflächen erzielt oder Prozesskosten reduziert, dann entsteht echter Mehrwert. Genau darauf richten wir unsere Entwicklungs- und Beratungsarbeit aus. ■

Die Anpassung der Schleifmittel an automatisierte Prozesse und Robotikanwendungen wird immer wichtiger. Klingspor liefert dafür optimierte Schleifmittel.



RHODIUS TRENNSCHEIBEN MIT GESTEIGERTER LEISTUNG

Fertigungstechnologie und Keramik-korn liefern vielfältige Vorteile

Mit einer spürbaren Leistungsverbesserung warten die beiden Trennscheiben XTK6 Exact und XT(K)8 Exact von Rhodius Abrasives auf. Möglich wird dies durch die neue Fertigungstechnik, die der traditionsreiche Hersteller in seiner Produktion am Stammsitz in Burgbrohl realisiert hat. Für die Einsatzpraxis bedeutet dies eine deutliche Zeitersparnis, sicheres Arbeiten und eine Optimierung der Kosten. Und mit einer neuen Keramikgeneration setzt Rhodius bei der Produktivität und Abtragsleistung seiner Schruppscheibe RS680 Speed einen neuen Standard.

Durch den Einsatz der neuen Fertigungstechnologie gelingt es Rhodius bei den Trennscheiben XTK6 Exact und XT(K)8 Exact, eine sehr homogene und besonders stabile Trennscheibe herzustellen, die vom ersten bis zum letzten Schnitt ihre verbesserten Leistungswerte offenbart. Auf den ersten Blick ist der Unterschied lediglich durch das Extended Logo erkennen, das die beiden neuen Trennscheiben tragen. Denn die Geometrie, die Dicke und Durchmesser sowie die gekröpfte Ausführung sind bei den verbesserten Produkten erhalten geblieben. Der Unterschied zeigt sich in der Anwendung durch die Gesamtzahl der Schnitte und in der Schnittgeschwindigkeit.

Für die tägliche Praxis auf der Baustelle oder bei der industriellen Anwendung bedeutet dies ein deutlich schnelleres Trennen der Werkstoffe, einen hohen Komfort durch die verbesserte Laufruhe, ein effizienteres Arbeiten bei gleichbleibendem Kraftaufwand sowie eine durch die verschiedenen Vorteile bedingte Erhöhung der Effektivität und Wirtschaftlichkeit.

SPÜRBARE ZEITERSPARNIS

Die derzeit dünnste Freihand-trennscheibe XTK6 ist ein Bestseller im Programm von Rhodius Abrasives und die neue Extended Version hat die besten Perspektiven, diesen Status fortzuführen. Durch die Dicke von 0,6 mm ist diese Trennscheibe für den schnellen Schnitt bei minimalem Materialabtrag prädestiniert. Damit eignet sich die Trennscheibe nicht allein hervorragend für kabelgebundene Winkelschleifer, sondern bietet auch eine noch effizientere Nutzung der Akkuleistung moderner kabelloser Winkelschleifer. Durch den schnellen Arbeitsfortschritt wird die Bildung von Anlauf-farbe und die Gratbildung minimiert. Zudem entwickeln sich we-

niger Funkenflug, Staub und Lärm. Die gekröpfte Ausführung sorgt darüber hinaus für eine hohe Schnittstabilität, so dass mit der Trennscheibe gerade Schnitte nahezu ohne Winkelabweichung möglich sind.

Für die Anwenderinnen und Anwender bedeutet dies, eine spürbare Zeitersparnis im professionellen Einsatz, ganz gleich, ob Edelstahl, Stahl und Baustahl, Stahlguss oder verzinkte Bauteile, Gewindestangen oder Profile getrennt werden müssen. Die ultradünne Trennscheibe XTK6 Exact eignet sich genauso für dünnwandige Bleche und Konstruktionen, kunststoffbeschichtete oder lackierte Bleche und ist optimal geeignet für das Vorbereiten zum MIG-Löten. Selbst

der Einsatz bei Plexiglas und anderen schwierig zu bearbeitenden Werkstoffen ist aufgrund der geringen Schnittbreite möglich.

ECHTER ALLROUNDER

Die neue XT(K)8 Exact ist das robuste Pendant zur XTK6 Exact mit einer Dicke von 0,8 mm. Die verbesserte Schnittleistung durch die neue Fertigungstechnologie führt gleichzeitig zu höheren Standzeiten des Werkzeugs und einem präzisen, kontrollierten Schnitt. Dadurch bleibt die Gratbildung geringer und der Schnitt gleichzeitig kühl, so dass Anlauf-farben und Materialverzug minimiert werden.

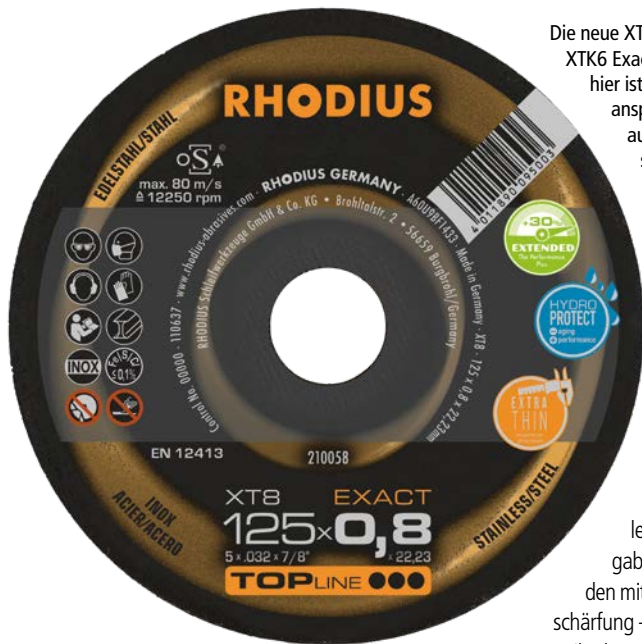
Konzipiert ist die XT(K)8 Exact für professionelle

Anwenderinnen und Anwender in der Industrie und im Handwerk. In Sanitär- oder Montagebetrieben kommt sie genauso zum Einsatz wie im Kessel- und Behälterbau, im Fahrzeug- und Karosseriebau oder auch bei Metall- und Anlagenbauern oder Bauschlossern. Die universellen Einsatzmöglichkeiten in Kombination mit den verbesserten Leistungswerten machen diese Trennscheibe zu einem echten Allrounder.

Die Produkte mit dem Extended Logo von Rhodius Abrasives geben den Anwenderinnen und Anwendern die Sicherheit, immer die aktuell beste Leistungsklasse aus dem Sortiment des traditionsreichen Herstellers zu nutzen. Und auch für den Handel hat das Logo Signalwirkung: Er kann seinen Kundinnen und Kunden den aktuellen Stand



Durch eine neue Fertigungstechnologie liefert die neue ultradünne Trennscheibe XTK6 Exact von Rhodius Abrasives eine höhere Schnittleistung und eine längere Standzeit als das Vorgängermodell. (Fotos: Rhodius Abrasives)



Die neue XT(K)8 Exact ist das robuste Pendant zur XTK6 Exact mit einer Dicke von 0,8 mm. Auch hier ist die Vorgängerscheibe dieser auf anspruchsvolle industrielle Anwendungen ausgerichteten Hochleistungs-Trennscheibe millionenfach bewährt.

erhöhter Anteil an Keramik-Basis-korn, das darüber hinaus speziell vorbehandelt wird. Diese Keramik-körner werden in eine weiche und gleichzeitig stabile Bindung eingebettet. Die neue Bindungstechnologie aus einem modernen Harzsystem für besonders angenehmes Schleifen macht die bekannten Vorteile des Keramikorns – eine stetige Freigabe scharfer Schnittkanten verbunden mit einer kontinuierlichen Selbstschärfung – noch effektiver. Die neue

Keramikschruppscheibe von Rhodius Abrasives ist damit eine leistungsstarke Alternative für schnellere Arbeitsergebnisse im Vergleich zu Keramikschruppscheiben mit geometrisch definiertem Keramikorn, wie sie in breiter Auswahl im Markt zu finden sind.

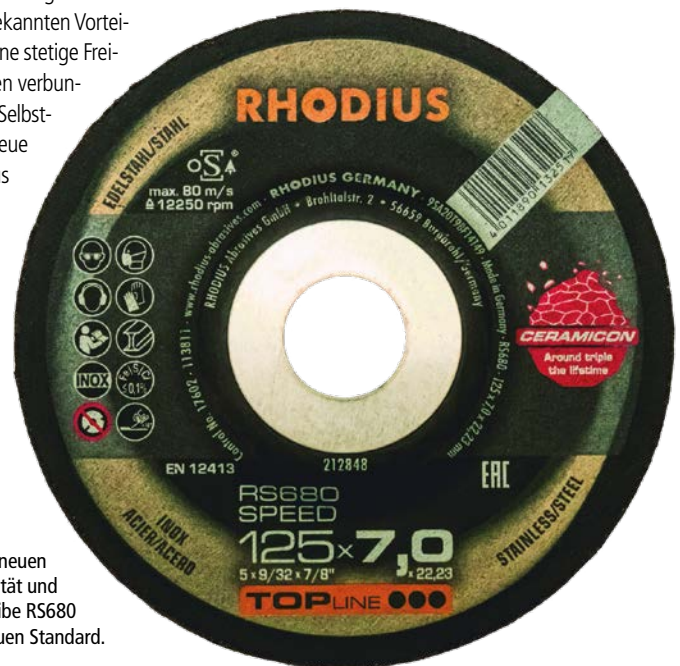
Für Anwenderinnen und Anwender ergeben sich aus der neuen Technologie weitere Vorteile: So wird

Rhodius Abrasives setzt mit einer neuen Keramikgeneration bei der Produktivität und Abtragsleistung seiner Schruppscheibe RS680 Speed einen neuen Standard.

der technischen Leistungsfähigkeit bieten – und das ganz ohne Änderung der Artikelnummern und ohne Preissteigerung.

NEUE KERAMIKGENERATION MAXIMIERT DIE LEISTUNG

Rhodius Abrasives setzt mit einer neuen Keramikgeneration bei der Produktivität und Abtragsleistung seiner Schruppscheibe RS680 Speed einen neuen Standard. Die neue Hochleistungs-Keramikschruppscheibe liefert in internen Tests eine 30 bis 40 Prozent höhere Zerspanungsleistung auf Stahl oder Edelstahl als das Vorgängermodell. Dieses Ergebnis ergaben Benchmark-Tests beim Schleifen von S235-Stahl. Der Grund für die signifikante Leistungssteigerung ist ein



die konstant hohe Abtragsleistung des Werkzeugs über die gesamte Lebensdauer aufrecht erhalten. Dank des reduziert notwendigen Anpressdrucks ermöglicht die RS680 Speed ein angenehmes, vibrationsarmes und ermüdungsreduziertes Arbeiten, bei dem auch das zu bearbeitende Material kühl bleibt.

Rhodius Abrasives positioniert die neue RS680 Speed im Rhodius Topline-Sortiment als leistungsstarke Alternative im Hochleistungssegment. Sie ist prädestiniert für industrielle Anwendungen, bei denen Zeit und Effektivität primäre Faktoren sind. Daneben eignet sich das Werkzeug auch für professionelle handwerkliche Einsätze, bei denen schwere Schrupp- und Abtragsarbeiten durchgeführt werden müssen. ■

Auf die Praxis fokussiert

Der Variantenreichtum der Schulungsangebote ist groß. Vor allem in den Zeiten der Pandemie haben E-Learning-Kurse und Online-Schulungen einen großen Aufschwung erlebt. Inzwischen zeigt sich, dass insbesondere bei Schulungen zu praktischen Anwendungen die Präsenzveranstaltungen wieder die Methode der Wahl sind. Deshalb priorisiert Rhodius Abrasives bei seinen Schulungsaktivitäten die direkte Wissensvermittlung, begleitet und unterstützt durch ein breites Angebot von Anwendungsvideos.

Die Leistungsfähigkeit eines Werkzeugs, insbesondere einer Trenn- oder Schleifscheibe lässt sich nur erleben, wenn man sie selber benutzt. Diese Erkenntnis behält auch nach zahlreichen Versuchen, das Wissen um die Performance von Trenn- und Schleifwerkzeugen auf anderem Weg zu vermitteln, seine Gültigkeit. Deshalb setzt Rhodius Abrasives seine Schulungsprioritäten ganz klar auf die Form der Präsenzschulungen. Ob im Schulungszentrum am Firmensitz in Burgbrohl oder bei Händlern und Anwendern vor Ort: das direkte Erleben hat Priorität.

Und das hat seinen guten, didaktischen Grund: Die Erfahrung der praktischen Anwendung ist durch keine Theorie zu überbieten. Insbesondere für die Beratern im Fachhandel ist diese praktische Erfahrung eine Unterstützung für die tägliche Verkaufspraxis.

Deshalb legt Rhodius Abrasives den Schwerpunkt seiner Schulungsaktivitäten auf den Aufbau der Fachkompetenz im Handel. Dabei geht es vor allem um die Vermittlung von Produktwissen und Anwendungs-Know-how. Im Endeffekt geht

es dabei um Kundenzufriedenheit und Kundenbindung. Werden die Anwenderinnen und Anwender so beraten, dass sie das für ihre Problemstellung richtige Produkt erhalten, wird Vertrauen aufgebaut.

Die Schulungen von Rhodius werden alle von erfahrenen Anwendungsexperten durchgeführt, die über eine langjährige Erfahrung in der Anwendung von Trenn- und Schleifscheiben verfügen. Ob direkt bei Rhodius oder bei Händlern und gemeinsam mit den Handelspartnern bei Anwendern vor Ort, immer bilden die Sicherheit im Umgang mit den Werkzeugen in der Theorie und im praktischen Einsatz verbunden mit Tipps der Experten die zentralen Elemente der Schulungen.

Neben den Präsenzschulungen bietet Rhodius Abrasives ein umfassendes Angebot im Bereich der Schulungsvideos: knapp 1.000 Anwendungsvideos in insgesamt neun Sprachen mit Tipps & Tricks für Anfänger und Fortgeschrittene zur Nutzung von Trenn- und Schleifwerkzeugen stehen im Firmen-Youtube-Kanal zum Abruf bereit. Hier können sich Anwenderinnen und Anwender informieren. Aber auch die Beratenden im Handel können im Beratungsgespräch auf diese Informationsquelle zurückgreifen.

„Mit dieser hybriden Form der Wissensvermittlung sehen wir uns gut aufgestellt“, kommentiert Alexander Menges, Bereichsleiter Marketing & Produktmanagement bei Rhodius Abrasives, das Schulungskonzept. „Wir stellen nach der Pandemie wieder eine vermehrte Nachfrage nach Präsenzschulungen fest und nutzen gerne die Vorteile, die diese Schulungsform bietet. Der Mehrwert, der sich daraus für den Fachhandel ergibt, ist durch andere Schulungsformen nicht erreichbar.“

TYROLIT KOMBINIERT INNOVATION MIT WISSENSAUSTAUSCH

Neuprodukte und Kundennähe

Der österreichische Schleifmittelhersteller Tyrolit bietet Werkzeuge für alle gängigen Anwendungsbereiche – zum Trennen, Schleifen oder für die Oberflächenbearbeitung. Besonders im Segment der flexiblen Schleifmittel wurde in den letzten Monaten an innovativen Lösungen gearbeitet. Um diese Kompetenz mit Kundinnen und Kunden zu teilen und das Beste aus den Produkten herauszuholen, beschreitet das Unternehmen unkonventionelle Wege – in der live ausgestrahlten Tool School werden einerseits Neuprodukte vorgestellt, andererseits praktische Anwendungstipps vermittelt.

Das Jahr 2026 steht beim Schleifmittelhersteller Tyrolit weiterhin ganz im Zeichen des Portfolioausbaus der flexiblen Schleifmittel. Neben neuen Schleifbändern, Vlies Schleifmitteln und den beliebten Tyrolit Fast Change (TFC) Klett-Scheiben stechen besonders die umfassend überarbeiteten Fächerscheiben heraus: längere Lebensdauer, höherer Materialabtrag und Einsparungen von ganzen Arbeitsschritten. Das innovative Produktportfolio stattet Anwender für schwierige Aufgaben aus, bei denen Präzision, Standzeit und Prozesssicherheit erfolgsentscheidend sind.

Um diese Versprechen einzulösen, wurde die bewährte Premium 2in1 Fächerscheibe von Tyrolit mit einem neuen, inhouse produzierten Leinen versehen. Dadurch werden höchste Abtragsraten bei längster Lebensdauer geboten. Durch die chemische Reinheit des Produktes ist es außerdem perfekt für die Edelstahlbearbeitung geeignet. Die Fächerscheibe wurde speziell für professionelle Anwender konzipiert, die auf höchste Qualität bei den anspruchsvollsten Schleifanwendungen angewiesen sind: von der Schweißnahtbearbeitung über das Kantenschleifen bis hin zur Oberflächenbearbeitung.

Ein weiteres Highlight der Portfolioerweiterung stellt die komplett überarbeitete Premium Combi Fächerscheibe dar. Hier ist der Name Programm – durch die einzigartige Kombination aus traditionellem Schleifleinen mit Schleifvlies kann sie sowohl zum Abtragen von Material als auch zum Finishen von verschiedensten Metalloberflächen eingesetzt werden. Somit deckt eine Scheibe mehrere Arbeitsschritte ab – ein Plus an Wirtschaftlichkeit, Benutzerfreundlichkeit und Kosteneffizienz. In der Praxis garantiert das neue Werkzeug einen schnellen, hochwertigen Bearbeitungsprozess ohne unnötige Scheibenwechsel.

TOOL SCHOOL

Um die Vorteile dieser Neuprodukte mit Kundinnen und Kunden zu teilen, setzt Tyrolit bereits seit einiger Zeit auf das innovative Tool School Format. Über den monatlichen Livestream werden sowohl Be-

Die bewährte Premium 2in1 Fächerscheibe von Tyrolit wurde mit einem neuen, inhouse produzierten Leinen versehen.
(Fotos: Tyrolit)



Tyrolit sendet live aus dem hauseigenen Studio.

standskunden als auch an der Schleifmitteltechnik Interessierte umfassend informiert. Moderiert von versierten Anwendungstechnikern, erfahren die Zuseher auf mehreren Kanälen alles rund um das Thema Schleifmittel und die Neuprodukte von Tyrolit. Die Tool School wird live aus dem eigens gebauten TV-Studio am Hauptsitz in Schwaz, Österreich in derzeit vier Sprachen übertragen.

Tyrolit sieht sich durch die modernen Ansätze, sowohl im Produktdesign als auch bei der Produktkommunikation, aus der Masse der Schleifmittelproduzenten herausgehoben. Diese neue Art des Wissensaustausches komme bei Kundinnen und Kunden äußerst gut an: in kürzester Zeit erfahren sie alles, was sie über Schleifmittel und die professionelle Anwendung der Werkzeuge wissen müssen – und dies alles bequem vor dem Bildschirm. „In Kombination mit innovativen Verbesserungen des bestehenden Sortiments profitieren Kunden in jeder Phase des Arbeitsprozesses von der bewährten Qualität, dem umfassenden Know-how und dem exzellenten Service des Marktführers“, so Tyrolit. ■



Die komplett überarbeitete Premium Combi Fächerscheibe bietet eine einzigartige Kombination aus traditionellem Schleifleinen und Schleifvlies, so dass sie sowohl zum Abtragen von Material als auch zum Finishen von verschiedensten Metalloberflächen eingesetzt werden kann.

ACCESSOIRES FÜR DIE BAUSTELLE UND DIE WERKSTATT

Komfortabel ohne Kabel

Die Ausstattungen von Baustellen oder Werkstätten gingen schon immer über die Werkzeuge, die für die direkten Arbeiten genutzt wurden, hinaus. Sie wurden zumeist als quasi artfremde Zusatzwerkzeuge eingeschleppt: Transistorradios mit Kabel- oder Batteriebetrieb, Mikrowellen aus dem Sonderangebot, Kaffeemaschinen, die im Büro nicht mehr gebraucht wurden. Heute bieten Elektrowerkzeug- und andere Hersteller mehr und mehr diese Geräte auch kabellos und auch systemkonform an: Sie sind Bestandteile der bestehenden Akkusysteme und benötigen keine zusätzlichen Energiequellen. Ganz im Gegenteil: oft liefern die Geräte noch im Bedarfsfall Energie für Werkzeuge oder Mobile Devices. Und sie eignen sich für Einsätze weit über die Baustelle hinaus. Sie stehen damit exemplarisch für die Weiterentwicklung akkubasierter Systeme: weg vom reinen Werkzeugakku – hin zur vielseitigen Energiequelle für den gesamten Arbeitsalltag.

Zu den wichtigen Accessoires auf der Baustelle ist mit der mobilen Ladestation für Tablets oder Smartphones ein Produkt avanciert, was in den Zeiten von Transistorradio oder Wärmebad für das Kochgeschirr niemand auf dem Schirm hatte. Der Grund: Der Bedarf an zuverlässiger Energie wächst, gerade fernab klassischer Stromquellen. Mit dem neuen Metabo Power-Charger PC 18-65 bringt Metabo eine Lösung auf den Markt, die genau hier ansetzt: mobile Energieversorgung und Akkuladen in einem kompakten Gerät.

Der Power-Charger verbindet zwei Welten: Mit angeschlossenem Akkupack wird er zur mobilen Energiequelle und versorgt per USB-C Power Delivery (65 W) Geräte wie Smartphone, Tablet oder Laptop direkt auf der Baustelle oder unterwegs. Umgekehrt lässt sich der Power-Charger auch als Ladegerät nutzen – entweder klassisch über den Netzanschluss oder flexibel über USB-C, etwa im Fahrzeug –, um 18V-Akkupacks des markenübergreifenden Cordless Alliance Systems (CAS) aufzuladen.

Neben der Energieversorgung bietet der Power-Charger zusätzliche praktische Funktionen: Ein integriertes LED-Licht sorgt für Ausleuchtung im Nahbereich, während kompakte Bauweise und Befestigungsmöglichkeiten (z. B. Gürtelhaken) ihn zum idealen Begleiter für unterwegs machen.

Der Power-Charger von Metabo verbindet zwei Welten: Mit angeschlossenem Akkupack wird er zur mobilen Energiequelle. Umgekehrt lässt sich der Power-Charger auch als Ladegerät nutzen. (Foto: Metabo)



Mit der neuen akkubetriebenen EasyMoka 18V-2 Inox präsentiert Bosch eine mobile Kaffeemaschine für authentischen italienischen Kaffeegenuss. (Foto: Bosch)

PERFEKTER KAFFEEGENUSS FÜR UNTERWEGS

Mit dem neuen akkubetriebenen Espressokocher EasyMoka 18V-2 Inox präsentiert Bosch eine mobile Kaffeemaschine für authentischen italienischen Kaffeegenuss – unabhängig von jeder Steckdose und völlig flexibel für unterwegs. Das kompakte Gerät ist zugleich Teil des „18V Power for All Systems“.

Die EasyMoka 18V-2 Inox garantiert dank sensorbasierter Temperaturregelung optimalen Kaffeegenuss.

schmack. Die intelligente Technologie überwacht kontinuierlich den Brühvorgang und steuert die Temperatur präzise, sodass das Wasser stets mit idealer Temperatur durch das Kaffeepulver gepresst wird. Pro Brühvorgang liefert die EasyMoka 18V-2 Inox 90 Milliliter frischen Kaffee – genau die richtige Menge für zwei Espressotassen. Der Brühvorgang dauert dabei weniger als vier Minuten und die praktische 360-Grad-Drehbasis ermöglicht ein müheloses Aufsetzen und Abnehmen der Kanne aus jeder Position. Die EasyMoka 18V-2 Inox besteht aus hochwertigem, lebensmittelechtem Edelstahl. Das Material ist besonders robust und langlebig.



Die Akku-Kaffeemaschine DCM501 von Makita für Baustellen, Werkstätten und unterwegs.

UMFASSENDE AUSSTATTUNG

Makita bietet ein umfangreiches Programm von Accessoires für die Baustelle und die Werkstatt. Dazu gehört zum Beispiel die Akku-Kaffeemaschine DCM501 für das Kaffeekochen direkt vor Ort. Mit 240 ml Wasserbehälter und einer Tasse, die staubdicht direkt in die Maschine passt. Bis 160 ml pro Tasse, geeignet für Pulverkaffee oder Pads.

Für die Essenzzubereitung steht die Akku-Mikrowelle MW001G bereit. Das robuste Gerät mit Staub- und Wasserschutz ist für die Verwendung im Außenbereich sowie auf Baustellen konzipiert. Über ein einfaches Bedienfeld mit LED-Display wird intuitiv die Bedienung vorgenommen. Die Heizleistung beträgt 350 W bis



Drei Funktionen in einem Gerät: Radio, Laterne und Ladegerät: MR009G von Makita. (Fotos: Makita)

500 W, das Innenmaß acht Liter, eine große Nutzfläche wird durch den Verzicht auf einen Drehteller erreicht. Der Innenraum ist leicht zu reinigen, der Transport mittels Handgriff oder optionalem Schultergurt komfortabel. Für eine längere Laufzeit kann ein zweiter Akku-Steckplatz genutzt werden.

Das Akku-Radio MR009G mit Bluetooth, FM- sowie DAB+-Empfang bietet als zusätzliches Feature eine Akku-Laterne für die Ausleuchtung beispielsweise eines Schreibtisches. Die Akku-Lampe hat vier Beleuchtungsmodi: Laterne 360°, Laterne 270°, Taschenlampe mit gebündeltem Lichtstrahl sowie ein Stroboskop-Modus. Das Licht ist in drei Farbtemperaturen einstellbar. Die USB-Buchse dient zum Laden von beispielsweise Smartphones.

MIT SOUND GEHT ES BESSER

Das TSTAK Akku- und Netradio DWST1-81078-QW von Dewalt mit integrierter Ladefunktion kombiniert robuste Baustellentauglichkeit mit moderner Audiotechnologie und hoher Flexibilität im Einsatz. Es kann sowohl über 230V Netzbetrieb als auch mit allen DeWalt Akkus inklusive FlexVolt betrieben werden und fungiert zudem selbst als Akku-Quelle. Die Steuerung erfolgt komfortabel über Bluetooth 4.0 per Smartphone-App für Android und iOS. Für vielseitige Anschlussmöglichkeiten stehen USB-Ladefunktion sowie ein AUX-Eingang zur Verfügung. Ein leistungsstarkes 4+2- Lautsprechersystem sorgt für klaren Stereo-Sound mit ausgeprägter Klangtiefe. Das Gerät ist durch Gummistoßdämpfer an allen vier Seiten besonders robust ausgelegt und erfüllt die Schutzklasse IP54, wodurch es für den Einsatz im Innen- und Außenbereich geeignet ist. Ein integriertes Farbdisplay sowie DAB+/

Das TSTAK Akku- und Netradio DWST1-81078-QW von Dewalt mit integrierter Ladefunktion kombiniert robuste Baustellentauglichkeit mit moderner Audiotechnologie. (Fotos: Dewalt)



Der leistungsstarke Bluetooth-Stereo-Lautsprecher DCRQ11-XJ von Dewalt bietet eine zuverlässige akustische Unterstützung für MP3-Player, Mobiltelefone oder Computer.

FM-Empfang erweitern die Bedien- und Nutzungsmöglichkeiten. Praktische Details wie ein geräumiges, einhändig zu öffnendes Smartphone-Fach, stabile Clipverschlüsse sowie die vollständige TSTAK-Systemkompatibilität erhöhen die Alltagstauglichkeit auf der Baustelle und im mobilen Einsatz.

Der leistungsstarke Bluetooth-Stereo-Lautsprecher DCRQ11-XJ bietet eine zuverlässige akustische Unterstützung für MP3-Player, Mobiltelefone, Computer und weitere Geräte mit schwachen oder nicht vorhandenen Lautsprechersystemen. Die Stromversorgung erfolgt über alle DeWalt XR-Akkus im Spannungsbereich von 10,8 bis 54 Volt, wodurch ein flexibler, netzunabhängiger Einsatz möglich ist. Die Verbindung zwischen Abspiegelgerät und Lautsprecher wird unkompliziert per Bluetooth hergestellt und gewährleistet eine stabile drahtlose Übertragung. Leistungsstarke 75-mm-Aktivlautsprecher sorgen dabei für kräftige Bässe und klare Höhen.

Zusätzliche Funktionen wie die parallele USB-Ladeoption für mobile Endgeräte, großdimensionierte Bedienelemente sowie eine gut sichtbare Bluetooth-Verbindungsanzeige erhöhen den Bedienkomfort im

täglichen Einsatz. Das robuste Gehäuse mit integriertem Überrollbügel, rutschfesten Gummifüßen und praktischem Tragegriff mit Aufhängevorrichtung ist für den anspruchsvollen Baustellenbetrieb konzipiert. Ein stabiles Metallgitter schützt die Lautsprecher zuverlässig vor Beschädigungen.

FRISCHE LUFT

Dewalt ergänzt mit dem kompakten, leistungsstarken und vielseitig einsetzbaren Akku-Ventilator DCE512N-XJ künftig den mobilen Einsatzbereich professioneller Anwendungen. Dank seiner kompakten Bauweise eignet sich das Gerät ideal für den flexiblen Einsatz sowie die Montage in unterschiedlichen Arbeitsumgebungen.

Das leistungsstarke Gebläse sorgt für eine effektive Kühlung der Umgebungsluft. Die Kühllufrichtung lässt sich individuell einstellen, da der Neigungswinkel im 180°-Radius frei justierbar ist. Zusätzlich ermöglicht eine stufenlose Drehzahlregulierung die präzise Anpassung der Luftleistung an den jeweiligen Bedarf.

Für maximale Flexibilität bietet der Ventilator eine besonders lange Laufzeit pro Akkuladung sowie eine



Dewalt ergänzt mit dem kompakten, leistungsstarken und vielseitig einsetzbaren Akku-Ventilator DCE512N-XJ künftig den mobilen Einsatzbereich professioneller Anwendungen.

praktische Aufhängemechanik zur sicheren Wandmontage. Die hohe Standsicherheit wird durch rutschfeste Standschienen und den tief liegenden Schwerpunkt des Akku-Depots im unteren Gehäusebereich unterstützt. Ein engmaschiges Kunststoffgitter reduziert das Verletzungsrisiko im Betrieb und erhöht die Sicherheit im Arbeitsumfeld.

MOBILE HEIZ- UND KLIMALÖSUNGEN SORGEN FÜR KOMFORT UND EFFIZIENZ

Auf Baustellen gewinnen mobile Klima- und Heizlösungen zunehmend an Bedeutung. Denn ein angenehmes Raumklima ist entscheidend für Produktivität,

Sicherheit und Arbeitskomfort – zu jeder Jahreszeit. Mit seinen flexiblen Heiz- und Klimageräten bietet Wilms praxisorientierte Lösungen für genau diese Anforderungen. Die mobilen Geräte von Wilms lassen sich schnell aufstellen und sofort in Betrieb nehmen. Dabei stehen vor allem einfache Handhabung, zuverlässige Leistung und hohe Mobilität im Fokus. Die Geräte kommen überall dort zum Einsatz, wo temporär beheizt oder gekühlt werden muss.

Die Elektroheizer der CH-Serie sind kompakte, tragbare Geräte mit Keramikheizelement (PTC), die sich durch eine schnelle Wärmeentwicklung und einen besonders leisen Betrieb auszeichnen. So erreicht

der handliche CH 2000 bereits eine Heizleistung von bis zu 2 kW, während leistungsstärkere Modelle wie der CH 5000 bis zu 5 kW für größere Einsatzbereiche liefern.

Ergänzt wird das Sortiment durch die Klima-Kombigeräte AC 12 und AC 18, die sowohl kühlen als auch heizen können. Das Modell AC 18 bietet eine Kühlleistung von 5,2 kW und ist für Räume bis etwa 45 m² ausgelegt. Für kleinere Bereiche steht mit dem AC 12 eine kompakte Alternative zur Verfügung, die Räume bis rund 25 m² effizient klimatisiert. Beide Geräte zeichnen sich durch geringen Energieverbrauch, einfache Bedienung und flexible Einsatzmöglichkeiten aus. ■



Sorgen für Wärme und angenehmes Klima auf der Baustelle und in temporären Arbeitsumfeldern: Die Elektroheizer CH 2000 und AC 5000 oder das Klima-Kombigeräte AC 18 von Wilms. (Fotos: Wilms)

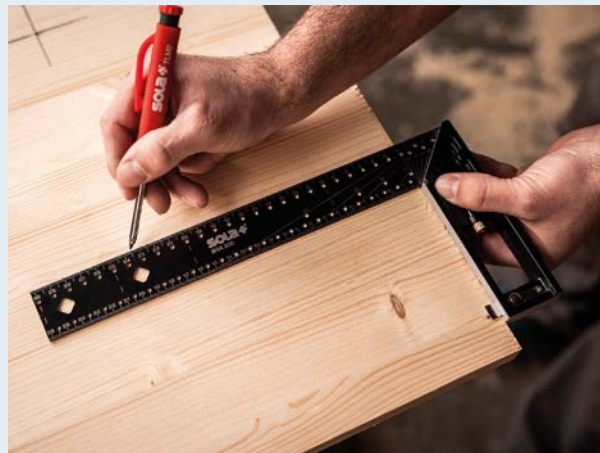
Auf die Beschichtung kommt es an

Mit dem Kernbohrer HSS PerforMAX hat Ruko sein Portfolio im Bereich der Kernbohrtechnologie nochmals grundlegend überarbeitet und damit insbesondere die Leistung hinsichtlich Schnittgeschwindigkeit und Standzeit im Bohrprozess erheblich gesteigert.

Besonderes Augenmerk legten die Ruko-Ingenieure auf die Rezeptur einer neuen und exakt auf die Kernbohrer abgestimmte Nanokomposit-Beschichtung, die auch extrem hohen thermischen und mechanischen Belastungen gewachsen ist. Laut David Ondra, Leiter Entwicklung bei Ruko, der entscheidende Faktor, um deutlich höhere Schnittgeschwindigkeiten bei gleichzeitig konstanter Prozessstabilität zu garantieren. Übersetzt in die Praxis bedeutet dies: Messbare und bis zu 3-fach schnellere Bohrvorgänge, ein ruhiger und gleichmäßiger Rundlauf mit riefenfreier Oberfläche und ein zuverlässiger und verbesserter Kernausswurf.

Und auch in puncto Standzeit überzeugt der Kernbohrer HSS PerforMAX mit Bestwerten. Ausschlaggebend dafür sind die hohe Warmhärte und Widerstandsfähigkeit der Beschichtung, die den Verschleiß deutlich reduzieren und damit die Lebensdauer des Werkzeugs erhöhen. Gerade im Hinblick auf professionelle Anwendungen mit Serienbohrungen wird dadurch eine konstante Qualität und Wirtschaftlichkeit gewährleistet.

Schneller bohren, länger arbeiten: Der neue Ruko Kernbohrer HSS PerforMAX. (Foto: Ruko)



Der SRA 300 vereint Präzision, Stabilität und Komfort für das Holzhandwerk und den Holzbau. Mit den Anreißblöchern im 5-mm-Raster lassen sich parallele Linien schnell, sauber und gleichmäßig markieren. (Foto: Sola)

Schreinerwinkel für präzises Messen und Anreißern

Sola bringt mit dem SRA 300 einen hochwertigen Schreinerwinkel auf den Markt, der speziell für das Holzhandwerk und den Holzbau entwickelt wurde. Das 300-mm-Werkzeug vereint Präzision, Stabilität und Komfort und unterstützt Handwerker beim exakten Messen, Anreißern und Markieren.

Die ausfahrbare Griffauflage sorgt dafür, dass der Winkel stabil auf Werkstücken oder Kanten aufliegt und sich kontrolliert führen lässt. In Kombination mit den Anreißblöchern im 5-mm-Raster können Handwerker parallele Linien schnell, sauber und gleichmäßig markieren. So lassen sich Zuschnitte, Bohrungen oder Passarbeiten präzise vorbereiten, ohne dass das Werkzeug verrutscht oder die Linie ungleichmäßig wird.

Der SRA 300 bietet Anschlagflächen für 90°- und 45°-Winkel sowie zusätzliche Markierungen von 10° bis 80°. Die integrierte Anreißnadel im Griff erleichtert die exakte Positionierung des Winkels und das präzise Anreißern von Linien, sodass gängige Winkel im Holzhandwerk und Holzbau schnell und zuverlässig übertragen werden können.

Die stabile Stahlklinge in Kombination mit dem leichten Aluminiumgriff garantiert exakte Ergebnisse bei gleichzeitig komfortabler Handhabung. Die beidseitig lasergravierte Skalierung bleibt selbst unter schwierigen Lichtverhältnissen gut ablesbar, während die abrieb- und schmutzresistente Beschichtung die Messergebnisse dauerhaft sauber hält.



Bosch erweitert seine Top-Leistungsklasse Expert um den wegweisenden 360°-Linienlaser EXPERT EXLL18V-120-33CG.

DAS IST NEU IN DER TOP-LEISTUNGSKLASSE EXPERT VON BOSCH

Innovativer 360°-Linienlaser mit großer Reichweite

Präzision und Robustheit für Profis auf jeder Baustelle: Das liefert der neue EXPERT EXLL18V-120-33CG von Bosch mit drei 360°-Laserslinien. Er wurde speziell für die hohen Ansprüche von Handwerkern und Profis aus Gewerken wie Elektroinstallation, Trockenbau, Sanitärinstallation, Rohbau und Innenausbau entwickelt.

Der 18V-Linienlaser gehört zur Top-Leistungsklasse Expert, die Elektrowerkzeuge, Messtechnik und Zubehör für alle Einsatzbereiche beinhaltet. Zugleich ist er 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.

PRÄZISION UNTER HÄRTESTEN BEDINGUNGEN

Der EXPERT EXLL18V-120-33CG liefert höchste Präzision unter anspruchsvollsten Arbeitsbedingungen. Er bietet Profis eine herausragende Arbeitsreichweite

von bis zu 120 Metern (Radius) mit Empfänger – eine Steigerung von 20 Prozent gegenüber dem vergleichbaren Linienlaser PRO GLL 12V-100-33 CG. Diese Leistungsfähigkeit macht ihn zum idealen Partner für große Projekte, bei denen Reichweite und Genauigkeit entscheidend sind.

ROBUSTE BAUWEISE FÜR MAXIMALE LANGLEBIGKEIT

Auf der Baustelle sind Werkzeuge extremen Belastungen ausgesetzt. Der neue Linienlaser wurde dafür konzipiert, diesen Anforderungen standzuhalten. Ein-

Auf einen Blick: Der EXPERT EXLL18V-120-33CG Linienlaser

- bis zu 120 Meter Arbeitsradius mit Empfänger für maximale Flexibilität
- IP65-Zertifizierung und Stoßschutz für härteste Bedingungen
- Triple Power Source für unterbrechungsfreies Arbeiten
- hintergrundbeleuchtete Tasten und App-Steuerung für effizientes Arbeiten

zigartige Dämpfungsschäume im Inneren des Geräts absorbieren Stöße und schützen das Pendel zuverlässig. Mit seiner IP65-Zertifizierung ist das Gerät (mit Ausnahme von Akku und Akku-Adapter) staubdicht und strahlwassergeschützt, was einen unbesorgten Einsatz auch unter widrigen Wetterbedingungen oder in staubiger Umgebung ermöglicht.

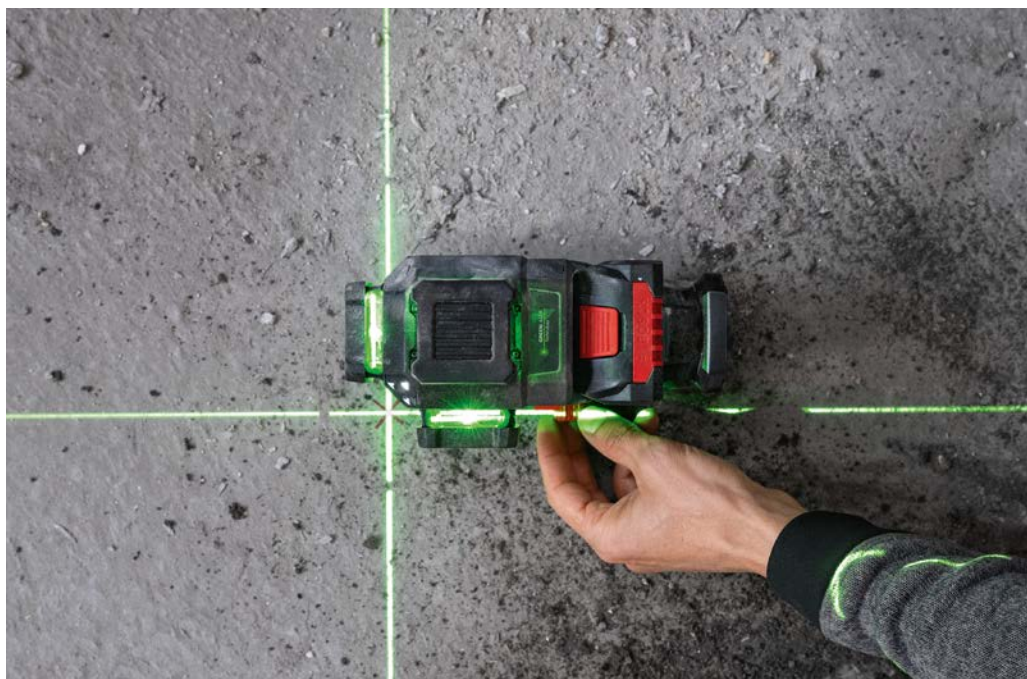
Eine Besonderheit: die Feineinstellung des Drehpunktes, um vertikale Linien zu ändern, ohne dabei den Referenzpunkt zu verlieren.

TRIPLE POWER SOURCE FÜR UNTERBRECHUNGSFREIES ARBEITEN

Einzigartig in seiner Klasse ist die dreifache Stromversorgung des EXPERT EXLL18V-120-33CG. Das offene Batteriefach ermöglicht einen einfachen Wechsel zwischen einem 18-Volt-Lithium-Ionen-Akku, einem 12-Volt-Akku mit dem Adapter PRO BA 18-12 oder Alkaline-C-Batterien mit dem Adapter PRO BA 18-C. Diese Flexibilität minimiert Ausfallzeiten und gewährleistet, dass der Linienlaser stets einsatzbereit ist, unabhängig von der Verfügbarkeit spezifischer Akkutypen. Eine große Ladezustandsanzeige sorgt dabei für jederzeit leichte Ablesbarkeit.

INTUITIVE BEDIENUNG UND SMARTE KONNEKTIVITÄT

Der neue Linienlaser überzeugt zudem durch eine benutzerfreundliche Bedienung. Eine hinterleuchtete Ecktastatur mit intuitiver Tastenplatzierung ermöglicht die individuelle Auswahl der Laserlinien, während Funktionstasten die Handhabung zusätzlich erleichtern. Für ein schnelles und komfortables Arbeiten lässt sich der Linienlaser auch über die Levelling Remote App steuern. Diese App-Konnektivität ermöglicht eine einfache Bedienung und freihändige Steuerung der Linien. Der Energiesparmodus, aktiviert per Knopf oder über die App, verlängert die Batterielaufzeit um bis zu 40 Prozent. Der Linienlaser hat einen vertikalen An-



Ausschalter, den man einfach mit einer Hand bedienen kann – und der dem Gerät dabei mehr Stabilität verleiht als ein horizontaler Schalter.

SICHERE MONTAGE UND PRÄZISE AUSRICHTUNG

Für sicheres und präzises Arbeiten verfügt der Linienlaser über eine integrierte Rotationshalterung. Diese ist mit starken Magneten und einem Schraubenloch ausgestattet, was eine schnelle und sichere Montage auf verschiedenen Oberflächen oder an einer Decken-

klemme (PRO DK 20) ermöglicht. Eine weitere Besonderheit ist die Feineinstellung um den Drehpunkt, die es dem Anwender erlaubt, die vertikale Linie zu ändern, ohne dabei den Referenzpunkt zu verlieren. Dies garantiert höchste Präzision bei anspruchsvollen Ausrichtungsaufgaben.

Der EXPERT EXLL18V-120-33CG ist ab sofort erhältlich. ■

Für ein schnelles und komfortables Arbeiten lässt sich der neue Linienlaser auch über die Levelling Remote App steuern. (Fotos: Bosch)





Die intelligenten Schranklösungen von THUR METALL sind vollkommen flexibel: Höhe, Breite, Schubladenkonfiguration – alles wird für die jeweiligen Einsatzzwecke konzipiert.

Das bringt echte Vorteile für die tägliche Praxis: Die Geräte sind jederzeit einsatzbereit und Unterbrechungen des Ladevorgangs werden reduziert. Ebenso entfallen Such- und Wegezeiten. So tragen die Schranksysteme, manchmal unbemerkt aber schnell gewohnheitsmäßig, dazu bei, insgesamt optimierte Arbeitsabläufe entstehen zu lassen.

FLEXIBLE FACHGRÖSSEN FÜR INDIVIDUELLE ANFORDERUNGEN

Ein weiterer Vorteil der Schranksysteme von THUR METALL ist die hohe Flexibilität: Dank variabler Fachgrößen lassen sich die Schranksysteme optimal an unterschiedliche Anwendungen anpassen. Vom kleinen Akku bis zur großen Werkzeugkiste findet jedes Arbeitsmittel seinen passenden Platz.

INTELLIGENTE AUSGABESYSTEME FÜR INDUSTRIE UND HANDWERK

Volle Kontrolle

Mit zunehmender Digitalisierung und Automatisierung steigen auch die Anforderungen an eine sichere, strukturierte und transparente Materialverwaltung. Besonders in Industrie, Handwerk und Logistik gewinnen intelligente Systeme zur kontrollierten Materialausgabe immer mehr an Bedeutung – nicht nur für die Lagerung, sondern auch für die zuverlässige Versorgung akkubetriebener Arbeitsmittel. Die Lösungen von THUR METALL für die kontrollierte Materialausgabe verfügen auch über eine integrierte Ladefunktion – und bieten damit die volle Kontrolle.

Moderne, softwaregesteuerte Schubladen- und Fächerschränke von THUR METALL bieten eine zukunftsorientierte Lösung, wenn es um Effizienz und Sicherheit geht. Die robusten Schranksysteme aus hochwertigem Stahlblech verbinden kontrollierte Materialausgabe mit integrierter Ladeinfrastruktur und schaffen damit maximale Effizienz im täglichen Betrieb.

Ein besonderer Vorteil dieser intelligenten Schranksysteme ist die Kombination aus sicherer Aufbewahrung und direkter Ladefunktion. Die Fächer können individuell mit Steckdosen ausgestattet werden, sodass Akkuschauber, Elektrowerkzeuge, Messgeräte oder andere mobile Arbeitsmittel während der Lagerung gleichzeitig geladen werden.

Die Schränke aus robustem Stahlblech eignen sich für Produktionsstätten ebenso wie für Labore, Logistikbereiche oder Handwerksbetriebe. (Fotos: THUR METALL)



Die zentral gesteuerte Zugriffskontrolle erlaubt nur autorisierten Personen das Öffnen der Schränke. So lässt sich Schwund vermeiden und der Materialverbrauch dokumentiert nachvollziehen.



Die wichtigsten Vorteile auf einen Blick:

- Materiallagerung und Ladefunktion in einem System
- kontrollierte und dokumentierte Zugriffe
- jederzeit verfügbare und geladene Akkugeräte
- robuste Stahlkonstruktion für hohe Belastungen
- flexible Innenaufteilung durch variable Fachgrößen
- effiziente und sichere Ladeinfrastruktur direkt im Schrank
- optimierte Prozesse und reduzierte Ausfallzeiten



Durch die integrierte Lademöglichkeit für Akkugeräte stehen immer geladene Werkzeuge und Mobile Devices zur Verfügung.

Gerade in Werkstätten, Produktionshallen, Servicebereichen oder Wartungsabteilungen sorgt diese Flexibilität für eine optimale Raumausnutzung und eine klar strukturierte Lagerhaltung. Das Ergebnis auch hier wieder: schnellere Zugriffszeiten und damit insgesamt effizientere Prozesse.

SOFTWAREGESTEUERTE KONTROLLE FÜR MAXIMALE TRANSPARENZ

Die zentrale Steuerung erfolgt über eine benutzerfreundliche Softwarelösung, die sämtliche Entnahme- und Rückgabevorgänge lückenlos dokumentiert. Der Zugriff erfolgt ausschließlich für autorisierte Personen – beispielsweise per RFID, PIN-Code, Mitarbeiterausweis oder weiteren Identifikationssystemen. Zugriffsberechtigungen können zentral und differenziert für einzelne Bereiche oder Zeiträume vergeben werden.

Dadurch profitieren Unternehmen von einer vollständigen Nachverfolgbarkeit der Zugriffe. Die Folge sind ein reduzierter Schwund und ein gleichzeitig kontrollierter Materialverbrauch. Insgesamt ergibt dies eine erhöhte Prozesssicherheit und wiederum optimierte Abläufe.

Die intelligenten Schranklösungen von THUR METALL eignen sich ideal für Unternehmen mit hohem Geräte- und Materialaufkommen. Ein profitabler Ein-

satz ist in vielen Bereichen und Unternehmensformen möglich, besonders profitieren beispielsweise Produktionsbetriebe und Bauunternehmen, Energieversorger und Wartungs- und Serviceteams oder auch Logistikzentren, Werkstätten und Instandhaltungsabteilungen.

Vor allem überall dort, wo Akkugeräte täglich im Einsatz sind, schaffen kontrollierte Ausgabe und integrierte Ladefunktion einen entscheidenden Mehrwert.

Hergestellt werden die Schranksysteme aus robustem Stahlblech am Unternehmensstandort in der Schweiz. Dadurch sind flexible Anpassungen an die jeweiligen Einsatzsituationen – von der Aufteilung und Zusammenstellung bis hin zur Farbauswahl – unkompliziert möglich.

FAZIT: MATERIALAUSGABE NEU GEDACHT

Softwaregesteuerte Schubladen- und Fächerschränke verbinden intelligente Materialverwaltung mit moderner Ladeinfrastruktur. Unternehmen profitieren von höherer Transparenz, gesteigerter Effizienz und jederzeit einsatzbereiten Arbeitsmitteln.

Die Kombination aus sicherer Lagerung, kontrollierter Ausgabe und integrierter Energieversorgung macht diese Systeme zu einer zukunftssicheren Lösung für moderne Industrie- und Handwerksbetriebe. ■

VORSCHAU ►► PROFIBÖRSE 4/2026

Akku- und Elektrowerkzeuge

Dass die Leistungsfähigkeit der Akkuwerkzeuge kontinuierlich zunimmt, daran haben wir uns in den letzten Jahren gewöhnt. Heute können damit auch Arbeiten verrichtet werden, deren Erledigung in der frühen Phase der kabellosen Werkzeuge zumindest ausgesprochen visionär erschienen. Dass aktuell aber auch zunehmend die Leistungsfähigkeit des Fachhandels wieder ins Spiel kommt, ist eine Tendenz, die vor einiger Zeit noch nicht offensichtlich war. Beiden Entwicklungen wollen wir in der kommenden Ausgabe der ProfiBörse nachgehen.



FOTO: MAFFEL

Die ProfiBörse 4/2026 erscheint am 21. August 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 

**PowerFast II mit
Stufensenkopf.**
Der kraftvolle
Tellerkopf, den du
versenken darfst.

