32. JAHRGANG · NR. 5/2026

PROFIBÖRSE

DAS MAGAZIN FÜR FACHGROSSHANDEL, HANDWERK & INDUSTRIE



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

MUNK
GÜNZBURGER STEIGTECHNIK



DAS HEFT-IM-HEFT

▶ SCHWERPUNKT
Leitern und Gerüste

▶ HANDEL
Wachstum ist kein Selbstzweck

▶ EXPERTENGESPRÄCH
Beste Voraussetzungen für eine Erfolgsgeschichte

Wichtige Termine ProfiBörse 2026/2027

	Anzeigenschluss	Druckunterlagenschluss	Erscheinungstermin
NR. **6/26**	18.11.2026	20.11.2026	11.12.2026
NR. **1/27**	03.02.2027	05.02.2027	26.02.2027
NR. **2/27**	31.03.2027	06.04.2027	23.04.2027
NR. **3/27**	02.06.2027	04.06.2027	25.06.2027
NR. **4/27**	28.07.2027	30.07.2027	20.08.2027
NR. **5/27**	29.09.2027	01.10.2027	22.10.2027
NR. **6/27**	17.11.2027	19.11.2027	10.12.2027

PROFIBÖRSE

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

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



Strategische Technik



Na klar, auch in dieser Ausgabe ist die Künstliche Intelligenz wieder Thema in verschiedenen Berichten und Interviews. Und natürlich geht es dabei um die Chancen und Möglichkeiten, die der PVH durch diese Technologie an die Hand bekommt. Dass es dabei nicht um den Einsatz einer Technik um der Technik Willen geht, wird in allen Gesprächen und Kommentaren deutlich. Es geht vielmehr um eine Strategie, die zuallererst danach fragt, was wo und wie sinnvoll ist, was wie in bestehende Systeme und Abläufe eingebunden werden kann, wie Prozesse erleichtert und nicht beobachtet werden muss, ob nicht der eine oder andere private Ausflug in unerwünschte Regionen erfolgt.

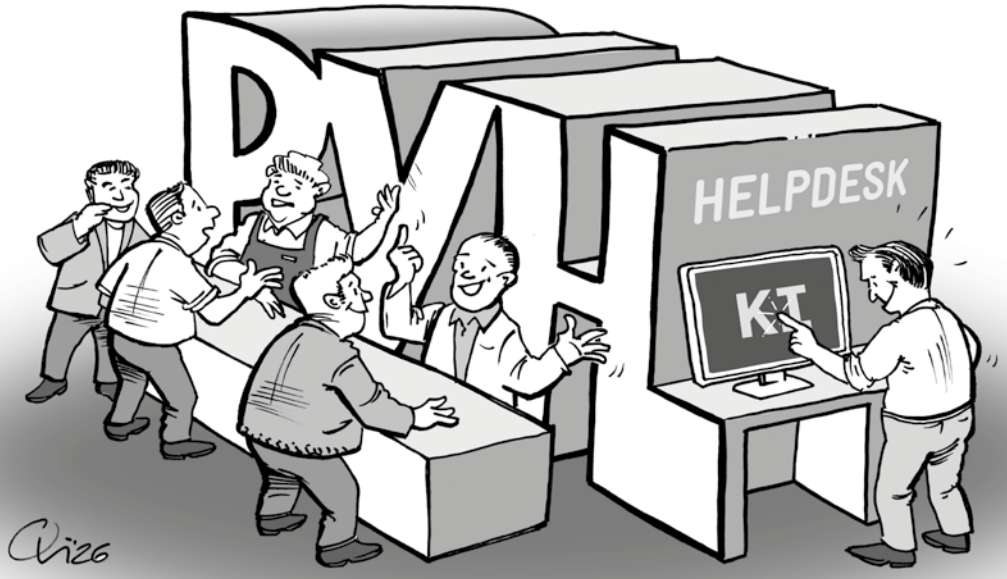
Oder aber – vielleicht steckt ja gerade hier das Potenzial – neue Kundenbindungen herzustellen und eine neue Form von Marketing anzusetzen. Damit werden Slogans wie „Unsere KI räumt Ihre Bestelldaten so auf, dass Sie keine Arbeit mehr damit haben" oder auch „Wir wissen, welche Suchaufträge Ihre Mitarbeitenden gestartet haben" möglich. Die logische Fortsetzung auf der analogen Ebene könnte dann ein Slogan wie „Unsere Akkuwerkzeuge sind so stark, dass sie nur ohne Akku benutzt werden dürfen" sein. Denn deren Leistungsfähigkeit ist Thema beispielsweise in unserem Experteninterview in dieser Ausgabe.

Zugegeben, für so etwas ist das Thema zu ernst, zumal es von konkreten Bedrohungsszenarien bis hin zu globalen finanziellen Risiken reicht und aus unterschiedlichsten Interessen gerne im Nebulösen gehalten wird. So weit sind wir im PVH nun noch nicht, auch wenn schon hier an der einen oder anderen Stelle der Freiraum der Technik definiert werden muss. Auf anderer Ebene sowieso.

Hilfe, kein Ersatz, ist die so oder anders formulierte, unisono getroffene Aussage, die zum KI-Einsatz im PVH zu hören ist, vor allem wenn es um den Aspekt der persönlichen Kundenkontakte und der Beratung geht. Das bleibt zu wünschen, denn dabei handelt es sich um eine der oft und zu Recht angeführten Kernkompetenzen des PVH. Eine aufmerksame Begleitung der Entwicklungen ist auf jeden Fall Pflicht – auf allen Ebenen.

In diesem Sinne, herzlichst

HARTMUT KAMPHAUSEN



INHALT

AKTUELL

GASTKOMMENTAR
Kai-Uwe Meyer: Warum der B2B-Handel jetzt handeln muss 4

IM GESPRÄCH
Klingspor: Das Zusammenspiel der Touchpoints 6

UNTERNEHMEN
Fischer: Gemeinsam stark am Markt 8

HANDEL
Wocken: Wachstum ist kein Selbstzweck 10
Köstner: Wärme aus dem Eisspeicher 12

WARENWIRTSCHAFT
Einsatz von KI im PVH 14

SCHWERPUNKT LEITERN UND GERÜSTE
Munk Günzburger Steigtechnik: Sicherheit als Mission 16
Krause: Die passende Lösung für jede Aufgabe 18
Hymer-Steigtechnik: Hoch hinaus, aber sicher 20
Hailo: Profi-Steigtechnik fürs Handwerk 22
Layher: Große Arbeitsfläche, platzsparend im Einsatz 23

WERKZEUG & MASCHINEN
Expertengespräch: Beste Voraussetzungen für eine Erfolgsgeschichte 24

NEUHEITEN
Starke Impulse für saubere Systeme 26
Neue Impact-Ready-Werkzeuge für den mobilen Einsatz 28
Diamant-Trennscheibe für Akkuwerkzeuge 29
Schnell und kraftsparend für präzise Senkungen 30
Erweiterte Rührwerk-Serie 30

PRODUKTTHEMA GARTENWERKZEUGE MIT AKKU
Verbrenner-Aus im Grünen 31
Globe Technologies: Akku – Herkunft und Zukunft 34

RUBRIKEN
Editorial 3
Impressum 14
Vorschau 35

KUNDE IM FOKUS. KI IM HINTERGRUND

Warum der B2B-Handel jetzt handeln muss

Gastkommentar von Kai-Uwe Meyer, Präsident des ZHH und Präsident des Fachverbandes des Maschinen- und Werkzeuggroßhandels e.V. (FDM) sowie Geschäftsführer der Sostegno GmbH

Kaum eine Woche vergeht ohne neue Nachrichten über Künstliche Intelligenz (KI). Neue Modelle werden vorgestellt, Milliarden in KI-Infrastruktur investiert, Unternehmen integrieren intelligente Anwendungen in ihre Prozesse. KI ist längst kein vorübergehender Hype mehr. Sie wird die Wirtschaft nachhaltig verändern – und damit auch die Art und Weise, wie wir einkaufen, verkaufen, Preise setzen und Kundenbeziehungen gestalten.

Für den B2B-Handel ist diese Entwicklung besonders relevant. Komplexe Sortimente, große Datenmengen, individuelle Kundenanforderungen und hoher Beratungsbedarf bieten zahlreiche Einsatzmöglichkeiten. Die entscheidende Frage lautet deshalb nicht mehr: Brauchen wir KI? Sondern: Wo kann KI konkreten Mehrwert für den Kunden und für das eigene Unternehmen schaffen?

KI KANN MEHR ALS CHATBOTS

Wenn über KI gesprochen wird, denken viele zunächst an Chatbots, Texte oder automatisierte Antworten. Doch das Potenzial ist wesentlich größer.

KI kann Vertriebsmitarbeiter als persönlicher Assistent unterstützen, etwa indem sie Meeting-Zusammenfassungen erstellt, Kundendaten analysiert oder personalisierte Angebote und E-Mails vorbereitet. Sie kann Ausschreibungen auswerten, Verkaufschancen priorisieren und Empfehlungen für die nächsten Vertriebsschritte geben.

Damit wird KI zum Effizienztreiber: Routineaufgaben werden automatisiert und Vertriebsmitarbeiter gewinnen Zeit für das, was im B2B-Handel entscheidend bleibt – den persönlichen Kontakt und die Beratung.

Gleichzeitig kann KI den gesamten Sales Funnel optimieren. Welche Leads sind besonders interessant? Bei welchem Kunden besteht konkreter Handlungsbedarf? Wo liegen Cross- und Upselling-Potenziale? Welche Produkte passen zum bisherigen Kaufverhalten? KI kann große Datenmengen analysieren und daraus konkrete Vertriebsimpulse ableiten.

So wird KI nicht nur zum Effizienz-, sondern auch zum Wachstumstreiber.

DER KUNDE BLEIBT IM FOKUS

Bei aller Begeisterung für Technologie darf eines nicht vergessen werden: KI ist kein Selbstzweck. Der Kunde möchte nicht „mehr KI". Er möchte den besseren Einkauf – das richtige Produkt, schnell verfügbar, zu einem nachvollziehbaren Preis und mit möglichst wenig Aufwand.

Genau hier kommt die Customer Experience, also das gesamte Kundenerlebnis, ins Spiel. Ob Website, Außendienst, E-Mail, Telefon oder persönlicher Besuch: Kunden erwarten heute einen einfachen, konsistenten und möglichst nahtlosen Prozess über alle Kontaktpunkte hinweg.

KI kann dabei helfen, dieses Erlebnis deutlich zu verbessern. Ein Vertriebsmitarbeiter erhält vor einem Termin automatisch relevante Informationen zur bisherigen Kundenbeziehung. Ein Einkäufer bekommt nicht einfach eine lange Trefferliste, sondern eine Produktauswahl, die seine Anforderungen berücksichtigt. Ein Händler erkennt frühzeitig einen entstehenden

TITEL



Sicherheit made in Germany ist die Mission der Munk Günzburger Steigtechnik. Das beweist der Qualitätshersteller aus Bayern auch im Produktprogramm 2026, das mit einer ganzen Reihe von Neuheiten aufwartet. Auf der Arbeitsschutz Aktuell in Stuttgart präsentierte die Munk Günzburger Steigtechnik neben den neuen Modellen der FlexxLift-Baureihe auch ihr modulares Steigtechnik-Konzept. (Foto: Munk)

Bedarf und kann proaktiv ein passendes Angebot unterbreiten. Das Ziel ist nicht, den Menschen durch Technologie zu ersetzen. Das Ziel ist, jeden Kundenkontakt besser zu machen.

DATEN SIND DER SCHLÜSSEL

Eine Voraussetzung ist allerdings entscheidend: Die Daten müssen stimmen.

Produktinformationen, Kundendaten, Preise, Bestände, Lieferzeiten oder CRM-Daten liegen in vielen Unternehmen noch immer verteilt über verschiedene Systeme. Sie sind teilweise nicht aktuell, doppelt vorhanden oder unterschiedlich strukturiert.

Das wird spätestens dann zum Problem, wenn KI daraus Empfehlungen oder Entscheidungen ableiten soll. Denn auch die beste KI kann aus schlechten Daten keine guten Ergebnisse erzeugen.

Unternehmen brauchen deshalb eine klare Datenstrategie: saubere und konsistente Daten, eindeutige Verantwortlichkeiten und eine funktionierende Daten-Governance. Wer hier seine Hausaufgaben macht, schafft nicht nur die Grundlage für KI, sondern verbessert gleichzeitig die Qualität der gesamten Customer Experience.

NICHT ALLES AUF EINMAL

Der Weg zur KI muss dabei kein Großprojekt sein. Erfolgreicher ist häufig ein pragmatischer, schrittweiser Ansatz: ein konkretes Problem identifizieren, einen überschaubaren Use Case auswählen, testen und den Erfolg messen.

Dabei sollten Unternehmen nicht nur fragen, wie viel Arbeitszeit eingespart werden kann. Entscheidend ist der konkrete Nutzen: Werden Angebote schneller erstellt? Steigt die Abschlussquote? Werden Kunden individueller angesprochen? Lassen sich Bestände besser planen, Preise präziser steuern oder neue Services entwickeln?

KI sollte dort eingesetzt werden, wo sie messbare Wertschöpfung ermöglicht.

AGENTIC COMMERCE: DIE NÄCHSTE STUFE

Besonders spannend wird die Entwicklung mit Agentic Commerce. KI-Systeme werden zunehmend in der Lage sein, nicht nur Antworten zu liefern, sondern innerhalb definierter Grenzen eigenständig Aufgaben zu erledigen.

Ein digitaler Einkaufsagent könnte auf Kundenseite Bedarf erkennen, Produkte recherchieren, technische Eigenschaften vergleichen, Verfügbarkeiten prüfen und einen Bestellprozess vorbereiten. Auf Händlerseite könnten KI-Agenten Verkaufschancen erkennen, Angebote vorbereiten oder Kunden proaktiv ansprechen.

Damit verändert sich möglicherweise eine zentrale Regel des Handels: Wenn digitale Agenten künftig Einkaufsentscheidungen vorbereiten oder beeinflussen, müssen Händler ihre Daten, Prozesse und digitalen Schnittstellen neu denken.

Die entscheidende Frage lautet dann: Wie sichtbar und relevant ist unser Unternehmen für den KI-Agenten des Kunden – und welches Kundenerlebnis bieten wir ihm?

KI BRAUCHT MENSCHEN

Trotz aller Technologie bleibt B2B-Handel ein Geschäft zwischen Menschen. Vertrauen, Erfahrung, Beratung und persönliche Beziehungen werden nicht an Bedeutung verlieren. Im Gegenteil: Wenn Routineprozesse automatisiert werden, kann persönliche Kompetenz zum entscheidenden Differenzierungsmerkmal werden.

KI übernimmt Routine, analysiert Daten und schafft neue Möglichkeiten. Der Mensch entscheidet, bewertet, berät und übernimmt Verantwortung. Deshalb sind Qualifizierung, Transparenz und die frühzeitige Einbindung der Mitarbeiter entscheidende Erfolgsfaktoren.

Genau deshalb steht der 9. PVH-Kongress in Köln unter dem Motto „Kunde im Fokus. KI im Hintergrund." Im Mittelpunkt stehen die Fragen, die den B2B-Handel jetzt beschäftigen: Wie verändert KI die Customer Experience? Welche Chancen bietet Agentic Commerce? Welche Anwendungen schaffen bereits konkreten Mehrwert? Und welche Voraussetzungen müssen Unternehmen bei Daten, Prozessen und Mitarbeitern schaffen?

Der PVH-Kongress bietet die Möglichkeit, diese Themen gemeinsam mit Experten und Branchenkollegen zu diskutieren, Erfahrungen auszutauschen und konkrete Impulse für die eigene Unternehmenspraxis mitzunehmen.

Denn die Entwicklung wird nicht langsamer. Unternehmen können abwarten – oder jetzt anfangen, die richtigen Fragen zu stellen.

Die Zukunft des B2B-Handels wird darin bestehen, dass KI Unternehmen dabei unterstützt, ihre Kunden besser zu verstehen, Prozesse einfacher zu machen und an jedem Kontaktpunkt ein besseres Kundenerlebnis zu schaffen.

Kunde im Fokus. KI im Hintergrund. Das ist kein Widerspruch, sondern die Leitidee für die nächste Phase des B2B-Handels – und ein guter Grund, beim nächsten PVH-Kongress in Köln dabei zu sein. ■



FOTO: EZ/MAU

Unser Gastautor Kai-Uwe Meyer war über 20 Jahre Vorstand und Aktionär der Lerbs AG in Stuhr bei Bremen, bis das Unternehmen an die Rubix GmbH veräußert wurde. Als Vertriebsdirektor übernahm er die Integration von Lerbs in Rubix, leitete die Standorte im Norden und den neuen Bundesländern. Seit 2023 ist Meyer geschäftsführender Gesellschafter der Sostegno GmbH, einem Beratungsunternehmen mit Sitz in Goslar am Harz, welches sich auf die Unterstützung von Handelsunternehmen, insbesondere im PVH spezialisiert hat. www.sostegno.gmbh

Darüber hinaus ist Kai-Uwe Meyer nach vorheriger Vizepräsidentschaft seit März 2025 Präsident des ZHH und seit Ende 2025 auch Präsident des Fachverbandes des Maschinen- und Werkzeuggroßhandels e.V. (FDM). In beiden Funktionen pflegt er einen regen Austausch mit ehemaligen Händlerkollegen, Handels- und Branchenverbänden, sowie mit den Geschäfts- und Vertriebsleitungen namhafter Lieferanten aus dem PVH-Bereich. www.zhh.de

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.



OFFEN FÜR ERFOLGREICHE KOOPERATIONEN

Das Zusammenspiel der Touchpoints

ADVERTORIAL

Klingspor verfolgt einen ganzheitlichen Vertriebsansatz, in dem E-Commerce eine wichtige Rolle spielt, aber auch die intensive Zusammenarbeit mit dem Fachhandel und PVH. Denn diese können etwas liefern, was für das richtige Ergebnis bei der Oberflächenbearbeitung einen oft entscheidenden Faktor darstellt: die kompetente Beratung der Anwenderinnen und Anwender. Für Michael Lohmiller, Vertriebsleiter Deutschland bei Klingspor, müssen alle Elemente des Vertriebsbaukastens sinnvoll ineinander greifen. Wir sprachen mit ihm über die Situation, die Strategie und die Maßnahmen.

Die Verbindung von digitaler Effizienz und Beratungskompetenz vor Ort greift idealerweise ineinander. Schulungen und Besuche bei Kunden sind für die richtigen Schleiflösungen nach wie vor von großer Relevanz.



Michael Lohmiller, Vertriebsleiter Deutschland bei Klingspor. (Fotos: Klingspor)

ProfiBörse: Welche Rolle spielt E-Commerce heute im Zusammenspiel der Vertriebswege bei Klingspor?

Michael Lohmiller: E-Commerce ist heute ein selbstverständlicher Bestandteil unseres Vertriebsmodells. Kunden informieren sich online, vergleichen Produkte und Verfügbarkeiten und möchten Bestellungen unabhängig von Geschäftszeiten auslösen können. Gleichzeitig bleiben persönliche Beratung, Anwendungskompetenz und die Nähe zum Kunden gerade bei erklärungsbedürftigen Schleiflösungen unverzichtbar.

Für uns ist E-Commerce deshalb kein isolierter Vertriebskanal, sondern Teil eines ganzheitlichen Zusammenspiels. Digitale Angebote schaffen Geschwindigkeit und Transparenz; unser Außendienst und unsere Handelspartner bringen Beratung, Marktkenntnis und Anwendungskompetenz ein. Entscheidend ist, dass der Kunde je nach Situation den passenden Zugang zu unseren Produkten erhält.

Wie steht der Fachhandel beziehungsweise der PVH heute zum E-Commerce, der lange als Schreckgespenst durch die Branche geisterte?

Die Haltung hat sich deutlich verändert. Viele Fachhändler haben das Potenzial von E-Commerce erkannt und sehen es als sinnvolle und notwendige Erweiterung ihres Geschäftsmodells. Die entscheidende Frage lautet nicht mehr, ob ein Händler online aktiv sein sollte. Vielmehr müssen Fachhändler ihre individuellen Stärken auch digital sichtbar machen.

Der Fachhandel verfügt über etwas, das sich nur schwer kopieren lässt: Nähe zum Kunden, Erfahrung, Sortimentskompetenz und persönliche Beratung. Wenn diese Stärken mit einem professionellen Onlineshop, zuverlässigen Produktdaten und schnellen Prozessen verbunden werden, entsteht ein sehr leistungsfähiges Angebot. Die erfolgreichen Händler verbinden deshalb die digitale Effizienz mit ihrer Beratungskompetenz vor Ort.

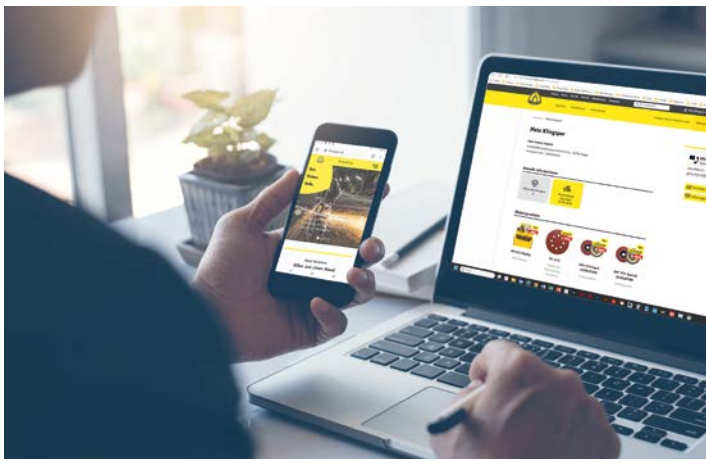
Welche Rolle spielen der Fachhandel, der PVH und die großen Marktplätze in der Branche, und wo setzen Sie Ihre Prioritäten?

Der Fachhandel und der PVH bleiben für Klingspor die zentralen Vertriebspartner. Sie kennen die regionalen Märkte, verstehen die Anforderungen der Anwender und können bei der Auswahl und dem Einsatz unserer Produkte kompetent beraten. Diese Leistung ist gerade bei professionellen Schleifprozessen ein wesentlicher Erfolgsfaktor.

Große Marktplätze besitzen gleichzeitig eine hohe Reichweite und sind für viele Kunden zu einem wichtigen Ausgangspunkt bei der Produktsuche geworden. Sie spielen deshalb ebenfalls eine relevante Rolle. Unsere Priorität liegt jedoch nicht allein auf maximaler Reichweite. Uns geht es um eine hochwertige, markengerechte Produktdarstellung, verlässliche Informationen und eine sinnvolle Einbindung unserer Handelspartner. Marktplätze und Fachhandel müssen dabei nicht zwangsläufig Gegensätze sein – viele Fachhändler nutzen Marktplätze inzwischen selbst als zusätzli-



Der Einstieg in die gelbe E-Commerce-Welt.



Customer Journey ohne Medienbruch: Von der ersten Information, die Interessenten über ein Produkt digital sammeln bis hin zum Fachhandelspartner und der direkten Möglichkeit zur Bestellung – E-Commerce ist für Klingspor ein ausgefeiltes, ganzheitliches Konzept.

chen Vertriebskanal und wir unterstützen, indem wir beispielsweise Markenseiten auf den Marktplätzen aufbauen.

Wie entwickeln sich die unterschiedlichen E-Commerce-Bereiche – Marktplätze, Herstellershops und Onlineshops der Händler – insgesamt und in Ihrem Umsatz?

Alle drei Bereiche entwickeln sich weiter, allerdings mit unterschiedlichen Funktionen. Marktplätze bieten eine große Reichweite, eine einfache Produktsuche und einen schnellen Zugang insbesondere zu standardisierten Produkten. Herstellershops beziehungsweise digitale Bestellplattformen ermöglichen eine direkte und effiziente Abwicklung für bestehende Kunden. Die Onlineshops der Händler verbinden die digitale Bestellung idealerweise mit einem breiteren Sortiment, persönlicher Betreuung und branchenspezifischer Beratung.

Auch bei Klingspor gewinnt der digital angestoßene beziehungsweise digital abgewickelte Umsatz kontinuierlich an Bedeutung. Eine isolierte Betrachtung einzelner Kanäle greift allerdings zu kurz. Häufig beginnt der Kaufprozess online, wird durch ein persönliches Beratungsgespräch ergänzt und endet anschließend wieder digital. Deshalb betrachten wir nicht nur den reinen Online-Umsatz, sondern die gesamte Customer Journey und das Zusammenspiel der Touchpoints bis zum Kauf und darüberhinaus.

Wie groß ist der Beitrag des E-Commerce beispielsweise bei der Einführung von Neuheiten in den Markt?

E-Commerce kann die Markteinführung neuer Produkte erheblich beschleunigen. Produktinformationen, Bilder, Videos, technische Daten und Anwendungsempfehlungen lassen sich digital sehr schnell und zielgruppengerecht bereitstellen. Zudem können wir früh erkennen, welche Inhalte besonders häufig aufgerufen werden und bei welchen Themen weiterer Erklärungsbedarf besteht.

Bei erklärungsbedürftigen Neuheiten reicht die digitale Darstellung allein jedoch oftmals nicht aus. Entscheidend sind zusätzlich Produktschulungen, Vorführungen und Anwendungstests beim Kunden. Besonders erfolgreich ist eine Markteinführung daher, wenn digitale Reichweite, Handelspartner, Außendienst und Anwendungstechnik eng zusammenspielen.

Wie unterstützen Sie Ihre Handelspartner beim E-Commerce in den Bereichen Daten, Content und Social-Media-Kommunikation?

Eine gute digitale Vermarktung beginnt mit guten Produktdaten. Wir stellen unseren Handelspartnern deshalb strukturierte Artikelinformationen, technische Merkmale, Produktbilder, Sicherheitsinformationen und weitere vertriebsrelevante Inhalte zur Verfügung. Unser Ziel ist es, die Übernahme und Aktualisierung dieser Daten so einfach und effizient wie möglich zu gestalten. Unsere Fachhandelspartner können sich unter https://go.klingspor.de/produktdatenupdate registrieren und werden benachrichtigt, wenn neue Produktdaten vorliegen. Auch über die Services der relevanten Einkaufsverbände stellen wir alle relevanten Daten zur Verfügung.

Darüber hinaus unterstützen wir mit anwendungsbezogenem Content, Videos, Kampagnenmaterialien und Inhalten für Social Media. Unser Ziel ist es, dem Fachhandel immer die Möglichkeit zu bieten, die Inhalte auf ihre Zielgruppen und Kommunikationskanäle zuzuschneiden und beispielsweise um eigene Logos & Botschaften zu ergänzen.

Wie sorgen Sie für Traffic in den Onlineshops Ihrer Handelspartner?



Zu den gemeinsamen Aktivitäten von Klingspor mit den Fachhandelspartnern zählt die regelmäßige Präsenz auf Hausmessen, wie hier bei Jäger & Eggers. Die Veranstaltungen sind ein wichtiger Touchpoint in der gesamten Vertriebsstrategie von Klingspor.



Schleifpapier ist langweilig? So entsteht Profi-Schleifmittel von Klingspor! #contorion #klingspor

Ein aktuelles Beispiel für die Kooperation von Hersteller und Handel – Contorion zu Besuch bei Klingspor. Das Ergebnis: Social Media-Content, Gewinnspiel und jede Menge Spaß. Über den QR-Code geht es zum „Behind-the-scenes"-Video.

Traffic entsteht vor allem durch relevante Inhalte und eine abgestimmte Zusammenarbeit. Wir machen Anwender über unsere digitalen Kanäle, über Suchmaschinen, Social Media, Newsletter und themenbezogene Kampagnen auf Produkte und Anwendungen aufmerksam. Wo es sinnvoll ist, führen wir Interessenten gezielt zu den Bezugsquellen unserer Handelspartner – zum Beispiel über die Nexmart-Lösung Retail Connect auf unserer Website.

Besonders wirkungsvoll sind gemeinsame Aktionen, bei denen Hersteller und Händler ihre Reichweite bündeln. Dazu gehören beispielsweise Produkteinführungen, Anwendungskampagnen, Schulungsangebote oder zeitlich begrenzte Verkaufsaktionen. Für derartige Kooperation sind wir sehr offen und haben bereits viele erfolgreiche Kampagnen umgesetzt.

Wird sich E-Commerce durch den Einsatz von KI verändern?

Davon sind wir überzeugt. KI wird zunächst viele Prozesse im Hintergrund verbessern: bei der Aufbereitung und Übersetzung von Produktdaten, der Erstellung von Content, der Analyse des Suchverhaltens oder der Pflege großer Sortimente. Gleichzeitig wird sich auch die Produktsuche verändern. Kunden werden zunehmend nicht mehr nur nach einer bestimmten Artikelnummer suchen, sondern ihr Anwendungsproblem in eigenen Worten beschreiben und direkt passende Lösungsvorschläge erwarten.

Gerade bei Schleifmitteln muss dabei jedoch sichergestellt sein, dass Empfehlungen technisch korrekt und sicher sind. Werkstoff, Maschine, Drehzahl, Bearbeitungsziel und weitere Prozessparameter müssen berücksichtigt werden. KI kann die Beratung wirkungsvoll unterstützen und vorbereiten, sie ersetzt aber nicht in jedem Fall die Erfahrung eines Fachberaters oder Anwendungstechnikers. ■





Schrauben im Fokus: Am PoS sorgt das neue, durchgängige Farbleitsystem auf Verpackungen und Regalen für schnelle Orientierung – eine wichtige Voraussetzung für einen erfolgreichen Abverkauf. Aufmerksamkeitsstarke Kampagnen mit Jürgen Klopp und gezielte Verkaufsunterstützung stärken zusätzlich Warenpräsentation, Beratung und Sichtbarkeit.

WIE FISCHER MIT MARKETINGIMPULSEN DEN HANDEL UNTERSTÜTZT

Gemeinsam stark am Markt

Mit Vermarktungs- und Verkaufsförderungskampagnen unterstützt Fischer seine Handelspartner dabei, Kunden zu erreichen, für Befestigungslösungen zu begeistern und Kaufimpulse in Verkäufe zu überführen. Markenstärke und Produktkompetenz treffen auf konkrete Unterstützung für den stationären und digitalen Vertrieb der Fischer Partner. Auch im kommenden Jahr wird der Befestigungsexperte erneut starke Marketingimpulse setzen.

„Mit gezielten Marketing- und Verkaufsförderungskampagnen schaffen wir jedes Jahr Aufmerksamkeit für unsere neuen und bewährten Produkte und festigen zugleich unsere Präsenz und Wahrnehmung bei den Endverwendern", betont Michael Geiszbühl, Geschäftsführer der Fischer Deutschland Vertriebs GmbH. „Davon profitieren auch unsere Handelspartner, denn wir unterstützen sowohl ihren stationären als auch ihren digitalen Vertrieb. Online-Kanäle gewinnen für die Kundenansprache und den Verkauf hierbei zunehmend an Bedeutung."

FOKUS 1: DAS SCHRAUBENSORTIMENT

Im Fokus diesjähriger Kampagnen steht das Fischer Schraubensortiment. Die Holzschrauben verbinden einfache Verarbeitung, Zeitersparnis, Vielseitigkeit und zuverlässige Leistung. Ihre optimierte Geometrie und Spitze ermöglichen sicheres Schrauben ohne Vorbohren. Spalten und Materialschäden werden auch in Randbereichen vermieden. Fischer Holzschrauben garantieren hohe Traglasten und sicheren Halt, zudem deckt ein Bit Schraubendurchmesser von 3,5 bis 5 mm ab. Das breite Sortiment eignet sich für zahlreiche Anwendungen, zugelassene Schrauben-Dübel-Kombinationen wie PowerFast II und DuoPower bieten zusätzliche Einsatzmöglichkeiten.

Am PoS macht das neue Schrauben-Farbleitsystem, das sich durchgängig auf den Verpackungen und am PoS-Regal findet, die Orientierung für Kunden noch einfacher – ein wichtiger Faktor für den Abverkauf. Ergänzend unterstützen Displays, Zweitplatzierungen, Stechschilder, Regalstopper, Monitore, Print-Informationsmaterial, die Fischer Apps PRO und DIY, aufmerksamkeitsstarke Kampagnen mit Jürgen Klopp und vieles mehr die Warenpräsentation, Beratung und Sichtbarkeit.

„Die Resonanz unserer Handelspartner auf den Verpackungs- und PoS-Auftritt unserer Schrauben sowie unsere begleitende Verkaufsunterstützung ist sehr positiv", sagt Michael Geiszbühl. „Die Maßnahmen für unsere Schrauben zeigen: Wenn Produkt, Präsentation und Kommunikation zusammenspielen, entsteht erfolgreiche Verkaufsunterstützung für den Handel."

FOKUS 2: DER DÜBEL HYBRIDPOWER

Im Fokus steht dieses Jahr zusätzlich der 2025 etablierte Dübel HybridPower. Er verbindet die Sicherheit und hohe Tragfähigkeit eines Stahlankers mit der einfachen Montage und Flexibilität eines Kunststoffdübels. Die integrierte Stahlkomponente und metallischen „Power Wedges" sorgen für hohe Lastaufnahme und zuverlässigen Halt.

Der fünffach mit dem Plus X Award ausgezeichnete Dübel verfügt seit 2026 über die Europäisch Technische Bewertung (ETA) für Einzelpunktverankerungen in Beton sowie für Mehrfachbefestigungen nicht tragender Systeme in Beton, Mauerwerk und Porenbeton. Der HybridPower Dübel eignet sich für zahlreiche Anwendungen in Voll- und Lochbaustoffen – von SHKL-Befestigungen (Sanitär, Heizung, Klima, Lüftung), Elektro und Innenausbau bis hin zu Industrieanwendungen – und bietet geprüfte Sicherheit im Brandfall. Für Handelspartner bedeutet die große Einsatzvielfalt weniger Komplexität bei Sortiment, Beratung und Lagerhaltung. Eine begleitende Social-Media-, Online- und PoS-Unterstützung mit aufmerksamkeitsstarken Zweitplatzierungen erhöht die Sichtbarkeit. Jürgen Klopp – Fischer Markenbotschafter und zweifacher FIFA-Welttrainer – ist das Gesicht der Kampagne mit der Botschaft: „Kunststoff trifft Stahl. Stark, universell, mit Zulassung." Über die Fischer Kanäle werden Interessenten zu den Handelspartnern geführt. Denn wie bei allen Kampagnen bindet Fischer seine Partner in die Customer Journey ein. Text-, Bild- und Videovorlagen unterstützen die eigene Kommunikation der Händler.



Michael Geiszbühl, Geschäftsführer der Fischer Deutschland Vertriebs GmbH.

EINBINDUNG DER HANDELSPARTNER

„Unsere HybridPower-Kampagne ist ein voller Erfolg, weil überzeugende Kommunikation und echte Produktvorteile zusammenkommen", sagt Michael Geiszbühl. „Die neue ETA-Zulassung ist dabei ein wichtiges Verkaufsargument: Sie schafft Vertrauen und bestätigt die geprüfte Sicherheit für zahlreiche Anwendungen. Zusammen mit der Vielseitigkeit und der einfachen Montage macht das den HybridPower zu einer überzeugenden Lösung."

„Wir bieten unseren Handelspartnern zudem jedes Jahr stark nachgefragte Befestigungslösungen zu volumenbasierten Aktionskonditionen und schaffen damit attraktive Voraussetzungen für den Abverkauf", unterstreicht Michael Geiszbühl. Unter dem Motto „Passgenau. fischer." verband Fischer dabei dieses Jahr die Fußball-WM mit dem Handwerk und bündelte chemische Befestigungen, Stahlanker, Dübel und Schrauben in attraktiven, praxisgerechten Bundles wie SixPacks, Großverpackungen, Systainern, L-Boxxen und Handwerkerkoffern.

Eine Gemeinsamkeit der Fischer Kampagnen ist die Customer Journey: Über Social-Media-Kanäle und die Website des Befestigungsexperten werden Endkunden zu den Onlineshops oder über die lokale Händlersuche auf www.fischer.de zu stationären Verkaufsstellen der

Handelspartner geleitet. „Wir binden unsere Handelspartner stets in die Customer Journey ein und stellen umfangreiche Marketingmaterialien für den stationären Auftritt sowie Online- und Social-Media-Kanäle bereit", sagt Michael Geiszbühl. „Unsere Partner sind von Beginn an Teil unserer Kundenansprache. Wir bieten den Händlern damit zusätzliche Kontaktpunkte, an denen aus Interesse konkrete Kaufabsichten entstehen."

WEITERENTWICKLUNGEN IN 2027

Für 2027 will Fischer die Erkenntnisse aus den erfolgreichen Kampagnen 2026 gezielt weiterentwickeln, neue kreative Ansätze ausbauen und die Zielgruppen noch stärker ansprechen. Im Mittelpunkt bleibt dabei, die Handelspartner mit abgestimmten Multi-Channel-Maßnahmen nachhaltig beim Absatz und Erschließen zusätzlicher Marktpotenziale zu unterstützen.

Auch live und hautnah zeigt Fischer Präsenz. Zwei Fischer Tour-Vans mit modularen Roadshow-Konzepten bringen Produkte, Praxistests und Fischer Experten zu Hausmessen und Kundenevents der Handelspartner in Deutschland und Europa. Seit März überzeugen die Fischer TourVans dabei geladene Gäste der Händler und sind noch bis Ende 2026 bei Partnern unterwegs. Auch 2027 tourt ein TourVan wieder durch Deutschland, während ein zweiter in weiteren europäischen Ländern unterwegs ist.

Auf Messen ziehen Produkttest-Bereiche, Shows, Aktionen und moderierte Challenges regelmäßig Besucher an und machen die Fischer Messeauftritte immer wieder zu Publikumsmagneten. Auf der Messe Dach+Holz International 2026 vom 24. bis 27. Februar in Köln überzeugte Fischer auf rund 160 m² mit Innovationen, Anwendungspraxis und Interaktion. Und auf der Internationalen Eisenwarenmesse vom 3. bis 6. März zeigte Fischer auf der DIY-Boulevard-Fläche sowie am eigenen, direkt gegenüberliegenden Messestand Produkt- und PoS-Innovationen. Auf der internationalen Fachmesse für Verkehrstechnik InnoTrans vom 22. bis 25. September in Berlin begeisterte zudem Fisco. Der zur Unternehmensgruppe Fischer gehörige Faserverbund-Experte präsentierte innovative Lösungen für eine sichere, langlebige und barrierefreie Bahninfrastruktur.

Analog zum Vorjahr begeisterte der Befestigungsexperte beim Macher-Festival vom 6. bis 9. August auf dem Ferropolis-Gelände nahe Leipzig die junge DIY- und Handwerksszene mit interaktiven Challenges, Produkttesten im Fischer TourVan und praxisnahen Produktvorführungen. Neben innovativen Befestigungslösungen standen auch Kooperationen mit Hornbach, Little Home e. V. und Bosch sowie Social-Media-Aktionen im Fokus. Das Festival stärkte die Sichtbarkeit von Fischer in der jungen, handwerksaffinen Community im Alter zwischen 14 und 30 Jahren und unterstrich die Positionierung der Marke als innovativ, praxisnah und zukunftsorientiert.



Jetzt mit geprüfter Sicherheit: Der zugelassene HybridPower (ETA) ist für zahlreiche Befestigungsaufgaben eine geprüfte Lösung – ein starkes Argument für die Beratung und den Verkauf. Die begleitende Marketingkampagne und Verkaufsunterstützung sorgen für zusätzliche Aufmerksamkeit am PoS.

„Unsere Handelspartner profitieren von der Einbindung in die Customer Journey, ganz gleich, ob diese auf Messeständen und Events oder auf unseren Online- und Social-Media-Kanälen startet", betont Michael Geiszbühl. „Auch 2027 stärken wir den Multichannel-Vertrieb unserer Partner und schaffen zusätzliche Kundenkontakte und Verkäufe." Messeauftritte sind dabei 2027 unter anderem auf der BAU in München und der ISH in Frankfurt am Main geplant. ■



Volle Kraft für den Abverkauf: Fischer bietet seinen Handelspartnern jedes Jahr stark nachgefragte Befestigungslösungen zu volumenbasierten Aktionskonditionen und schafft damit attraktive Voraussetzungen für Zusammenarbeit und Abverkauf. (Fotos: Fischer)



WOCKEN BAUT MARKTPRÄSENZ STRATEGISCH AUS

Wachstum ist kein Selbstzweck

Eine gewisse Größe bringe Vorteile, ist man sich bei Wocken in Meppen einig, aber darüber dürften wichtige Faktoren für einen erfolgreichen PVH nicht aus dem Auge verloren werden: die Reaktionsgeschwindigkeit, die sinnvolle Integration von KI sowie auch die Verbindung von Größe und regionaler Verwurzelung. Ganz wichtig ist für unsere Gesprächspartner Thomas Bruns, Dirk Wocken und Maximilian Wocken, die zusammen die Geschäftsführung der Wocken Industriepartner GmbH & Co. KG bilden, die Prozesse der Kunden zu verstehen. Mehr dazu im nachfolgenden Gespräch.

ProfiBörse: Wie würden Sie in wenigen Sätzen die aktuelle Marktsituation beschreiben, gibt es vergleichbare Konstellationen in der Vergangenheit?

Wocken: Der Markt befindet sich aus unserer Sicht aktuell in einer herausfordernden Phase. Die wirtschaftliche Unsicherheit ist in vielen Branchen deutlich zu spüren. Investitionsentscheidungen werden sorgfältiger geprüft und teilweise verschoben. Gleichzeitig steigen die Anforderungen unserer Kunden: Sie erwarten eine hohe Warenverfügbarkeit, schnelle Reaktionszeiten, digitale Lösungen und zunehmend Dienstleistungen, die weit über die reine Produktlieferung hinausgehen.

Vergleichbare Marktphasen gab es bereits. Neu ist vor allem die Geschwindigkeit, mit der Beschaffung, Digitalisierung, Fachkräftemangel und Kostendruck gleichzeitig auf die Unternehmen wirken. Für einen technischen Händler bedeutet das, dass reine Produktverfügbarkeit aus unserer Sicht langfristig nicht mehr ausreicht. Entscheidend ist, welchen zusätzlichen Nutzen wir unseren Kunden bieten können.



Wocken-weit stehen inzwischen rund 3.000 Mietgeräte und Maschinen zur Verfügung.

Sie haben sich eine klare Wachstumsstrategie auch bei der Zahl der Standorte verordnet, wie setzen Sie diese konkret um?

Wachstum ist für uns kein Selbstzweck. Ein neuer Standort oder eine Übernahme muss strategisch zu Wocken passen, unsere regionale Präsenz sinnvoll ergänzen und unseren Kunden einen erkennbaren Mehrwert bieten.

Dabei verfolgen wir verschiedene Wege. Wir entwickeln bestehende Standorte weiter, bauen unsere Leistungsbereiche aus und prüfen gleichzeitig Möglichkeiten, durch Übernahmen regional etablierter Unternehmen zu wachsen.

Ein aktuelles Beispiel ist die Übernahme des B.W.L. Mietparks in Wallenhorst zum 1. August 2026. Hier konnten wir einen am Markt etablierten Mietpark übernehmen und gleichzeitig unser eigenes Leistungsportfolio einbringen. Rund 500 Mietgeräte wurden übernommen. Zusammen mit unserem bestehenden Bestand stehen unseren Kunden Wocken-weit inzwischen rund 3.000 Mietgeräte und Maschinen zur Verfügung.

Für uns ist entscheidend, dass wir bei einer Übernahme nicht einfach nur einen Namen austauschen. Wir möchten bestehende Kundenbeziehungen und regionale Strukturen erhalten und diese Schritt für Schritt um die Möglichkeiten der gesamten Wocken-Gruppe ergänzen.



Geschäftsführung der Wocken Industriepartner GmbH & Co. KG (v.l.n.r.): Thomas Bruns, Dirk Wocken, Maximilian Wocken.

In welchem Rahmen werden Sie die Präsenz im Markt ausbauen: regional, überregional, international?

Unser Schwerpunkt liegt klar auf Deutschland. Wocken ist regional gewachsen und genau diese Nähe zu unseren Kunden gehört bis heute zu unseren großen Stärken.

Gleichzeitig denken wir nicht ausschließlich in einzelnen Regionen. Unsere Kunden agieren zunehmend standortübergreifend und erwarten von uns entsprechende Lösungen. Deshalb ist es unser Ziel, unser Netzwerk dort sinnvoll auszubauen, wo wir bestehende Strukturen stärken, neue Kundengruppen erreichen oder unser Leistungsangebot sinnvoll ergänzen können.

Überregionale und grenzüberschreitende Aktivitäten bauen wir dort aus, wo sie fachlich und wirtschaftlich zu unseren jeweiligen Geschäftsbereichen passen. Ein Beispiel ist die Kalibrierung, mit der wir bereits erfolgreich in den Niederlanden tätig sind.

In welchen Industriebereichen sehen Sie das Potenzial für Sie, weiteres Umsatzwachstum für Ihr Haus zu generieren?

Wir möchten Wachstum weniger an einzelnen Branchen festmachen als an den Anforderungen unserer Kunden. Unsere Stärke liegt darin, dass wir Unternehmen in sehr unterschiedlichen Bereichen begleiten können – vom klassischen Industrieunternehmen über Handwerk und Bau bis hin zu produzierenden Betrieben.

Besonders großes Potenzial sehen wir dort, wo Kunden ihre Prozesse vereinfachen, Leistungen bündeln und die Zahl ihrer Ansprechpartner reduzieren möchten. Hier können wir unsere breite Aufstellung als Industriepartner ausspielen: vom technischen Handel über Arbeitsschutz, Workwear und Brandschutz bis hin zu Serviceleistungen, Kalibrierung, Vermietung und digitalen Lösungen. Entscheidend ist dabei nicht die einzelne Leistung, sondern das Zusammenspiel unserer unterschiedlichen Kompetenzen.

Ein weiterer wichtiger Punkt sind individuelle Lösungen. Je besser wir die Prozesse unserer Kunden verstehen, desto häufiger entstehen daraus Projekte, die weit über die Lieferung eines einzelnen Produktes hinausgehen. Genau diese Entwicklung möchten wir weiter vorantreiben.

Wie groß muss ein PVHler heute sein, gibt es eine kritische Größe nach unten – oder auch nach oben?

Wir glauben nicht, dass sich dafür eine konkrete Mitarbeiterzahl oder Umsatzgröße nennen lässt. Entscheidend ist vielmehr, ob ein Unternehmen die Anforderungen seiner Kunden wirtschaftlich und zuverlässig erfüllen kann.

Natürlich entstehen mit zunehmender Größe Vorteile. Einkauf, Warenverfügbarkeit, Logistik, Digitalisierung oder spezialisierte Fachabteilungen lassen sich anders organisieren. Gleichzeitig darf Wachstum nicht dazu führen, dass Geschwindigkeit, Kundennähe und persönliche Ansprechpartner verloren gehen.

Genau darin sehen wir eine unserer wichtigsten Aufgaben: die Möglichkeiten eines größeren Unternehmens mit den Stärken eines regional verwurzelten Mittelständlers zu verbinden.

Auch bei Übernahmen ist das für uns entscheidend. Ein Standort soll nicht seine Identität und seine Nähe zum Kunden verlieren, sondern durch das Wocken-Netzwerk zusätzliche Möglichkeiten erhalten.

Welches Gewicht kommt in der Strategie den Bereichen Produkte/Sortiment, Service, Vermietung und Beratung zu?

Alle Bereiche gehören für uns zusammen. Produkte und Sortiment bleiben eine wesentliche Grundlage unseres Geschäfts. Dazu gehören auch unsere Eigenmarken Wocken und W-Kronen, deren Portfolio wir kontinuierlich weiterentwickeln. Damit können wir unser Sortiment gezielt an den Anforderungen unserer Kunden ausrichten und in ausgewählten Produktbereichen eigene Akzente setzen.

Der Unterschied entsteht jedoch zunehmend durch die Leistungen rund um das Produkt. Unsere Kunden möchten nicht für jede Aufgabe einen anderen Ansprechpartner suchen. Deshalb entwickeln wir uns konsequent vom klassischen technischen Händler zum umfassenden Industriepartner, bei dem die unterschiedlichen Fachbereiche ineinandergreifen. Entscheidend ist für uns nicht, möglichst viele Produkte zu verkaufen, sondern für jeden Kunden die passende Lösung zu finden. Das kann ein Produkt, eine Reparatur, eine Prüfung oder Kalibrierung, eine Mietmaschine, eine digitale Anwendung, eine individuelle Beschaffungslösung oder in vielen Fällen eine Kombination mehrerer Leistungen sein.

Lange war E-Commerce das Aufregerthema in der Branche, heute ist es Selbstverständlichkeit. Welche Bedeutung hat der E-Commerce in Ihrer Strategie?

E-Commerce ist für uns ein selbstverständlicher Bestandteil des Vertriebs. Der Online-Shop steht dabei nicht in Konkurrenz zum klassischen Vertrieb: Unsere Kunden entscheiden selbst, ob sie ihren Ansprechpartner kontaktieren, eine Niederlassung besuchen oder ihre Anliegen digital abwickeln.

Dabei geht E-Commerce für uns weit über den reinen Bestellprozess hinaus. Es geht um digitale Prozesse, Produktinformationen, Verfügbarkeiten und individuelle Konditionen. Ein Beispiel ist Digitalyou. Mit unserer eigenen Plattform können unsere Kunden prüfpflichtige Geräte und Werkzeuge zentral verwalten sowie Prüfstatus, Termine und Dokumente im Blick behalten.

Gerade bei beratungsintensiven Produkten und individuellen Lösungen bleibt der persönliche Kontakt entscheidend. Digitaler und persönlicher Vertrieb sind für uns daher keine Gegensätze, sondern ergänzen sich.

Welche Rolle spielt KI heute schon in Ihrem Unternehmen, welche Bedeutung hat sie für die Prozessabläufe?

KI ist auch bei uns angekommen. Wir beschäftigen uns intensiv damit, an welchen Stellen sie uns im Ar-



Die Eigenmarken Wocken und W-Kronen werden kontinuierlich weiterentwickelt.



beitsalltag sinnvoll unterstützen kann. Dabei geht es für uns zunächst vor allem darum, wiederkehrende Tätigkeiten effizienter zu gestalten, Informationen schneller aufzubereiten und unsere Mitarbeiter bei administrativen Prozessen zu unterstützen. Auch in Bereichen wie Marketing, Datenanalyse, Produktdatenpflege und Informationsaufbereitung entstehen bereits heute interessante Einsatzmöglichkeiten.

Uns ist dabei wichtig, KI nicht einzusetzen, nur weil das Thema aktuell viel Aufmerksamkeit bekommt. Entscheidend ist für uns immer die Frage: Wird ein Prozess dadurch tatsächlich besser, schneller oder einfacher?

KI soll unsere Mitarbeiter unterstützen und ihnen Freiräume für die Aufgaben schaffen, bei denen Erfahrung, Fachwissen und der persönliche Austausch mit unseren Kunden entscheidend sind.



Arbeitsschutz und Workwear gehören zur breiten Angebotspalette, die vom technischen Handel bis zu verschiedenen Serviceleistungen, Vermietung und digitalen Lösungen reicht. (Fotos: Wocken)

Wie stark wird der Einsatz von KI zukünftig einen erfolgreichen PVH ausmachen und in welchen Bereichen Ihres Unternehmens wird sie eine besonders große Rolle spielen?

KI wird die Wettbewerbsfähigkeit unserer Branche erheblich beeinflussen. Entscheidend wird nicht die Anzahl der eingesetzten Anwendungen sein, sondern deren sinnvolle Integration in bestehende Prozesse.

Potenzial sehen wir insbesondere in der Verarbeitung und Strukturierung von Daten, im Einkauf, in der Sortimentssteuerung, im E-Commerce, im Marketing und in administrativen Prozessen. Auch der Vertrieb kann profitieren, wenn relevante Informationen schneller verfügbar sind und Bedarfe frühzeitig erkannt werden.

Gerade im PVH darf man dabei aber einen Punkt nicht vergessen: Unser Geschäft lebt von Menschen. Technische Beratung, Vertrauen und langfristige Kundenbeziehungen lassen sich nicht einfach automatisieren.

Wir sehen KI deshalb nicht als Ersatz für persönliche Beratung, sondern als Werkzeug, das unseren Mitarbeitern ermöglicht, sich stärker auf genau diese Aufgaben zu konzentrieren. Wenn uns Technologie dabei hilft, im Hintergrund schneller und effizienter zu werden und gleichzeitig vorne beim Kunden persönlich zu bleiben, haben wir viel gewonnen. ■



Ein Blick in den Eisspeicher, der Wärme und Kühle für die neue Zentrale der Richard Köstner Gruppe liefert.

RICHARD KÖSTNER GRUPPE SETZT AUF INNOVATIVES HEIZ-/KÜHLSYSTEM

Wärme aus dem Eisspeicher

Die Richard Köstner Gruppe mit Hauptsitz in Neustadt/Aisch setzt bei der Klimatisierung ihrer kürzlich eingeweihten Firmenzentrale auf nachhaltige Technologien. Ein wesentliches Element des Energieeffizienzkonzepts bildet ein Eisspeicher.

Nach etwa zweijähriger Bauzeit wurde im März 2026 der moderne Neubau des mittelständischen Familienunternehmens eingeweiht. Neben der Verwaltung des mittelfränkischen Mehrspartengroßhändlers mit dem Schwerpunkt Handwerk sind im dreistöckigen Gebäude auf etwa 7.000 qm Nutzfläche zudem Verkaufs-, Präsentations- und auch extern vermietete Flächen untergebracht. Wesentliche Aspekte bei der Konzeption waren Funktionalität, Effizienz und Nachhaltigkeit. Dies findet seinen Ausdruck in der Raumaufteilung und den verwendeten Materialien und spiegelt sich auch im technischen Innenleben – und hier zuallererst im Energiemanagement – wider.

Von vornherein legte der Bauherr und Vorstand Dr. Norbert Teltschik Wert auf ein klimafreundliches Energiekonzept, das langfristig die Unabhängigkeit von fossilen Brennstoffen und von der Entwicklung der Gaspreise erhöhen soll. Wichtig war außerdem eine Kostenoptimierung im Hinblick auf Anschaffung, Wartung und Instandhaltung der eingesetzten Technik.

EISSPEICHER ÜBERZEUGT MIT WIRKUNGSWEISE

Nach eingehender Beratung und dem Vergleich unterschiedlicher Konzepte entschied man sich, statt für zwei getrennte Systeme zum Heizen und Kühlen, für ein integriertes Eisspeicher-Energiesystem. Für die Richard Köstner Gruppe ist das System mit einem 597 m³ großen Eisspeicher und einer Speicherkapazität von rund 45.900 kWh ausgelegt. Laut Angaben erreicht die Anlage eine Kühlleistung von bis zu 380 kW und eine Heizleistung von bis zu 460 kW. Zum Gesamtsystem gehören zwei Sole-Wasser-Wärmepumpen sowie sechs Luft-Wasser-Wärmepumpen.

„Die zentrale Prozesssteuerung stimmt Eisspeicher, Wärmepumpen und Rückkühler auf den aktuellen Energiebedarf ab und optimiert den Betrieb automatisch. Dadurch können die unterschiedlichen Energiequellen und Betriebszustände bedarfsgerecht und möglichst effizient genutzt werden", erklärt Thomas Svoboda, Leiter Energie- und Gebäudemanagement.

Der Eisspeicher besteht aus einem wasserundurchlässigen, mit Wasser gefüllten Betonbehälter, der vollständig im Erdreich liegt. Im Inneren sind spiralförmig angeordnete Wärmeübertragerrohre installiert, über die der Speicher thermisch be- und entladen wird.

Im Winter entziehen die angeschlossenen Sole-Wasser-Wärmepumpen dem Wasser im Eisspeicher Wärme und heben diese auf das für die Gebäudeheizung erforderliche Temperaturniveau. Dabei kühlt das



Thomas Svoboda (links) und Karl Vogel im Technikzentrum, in dem sämtliche Leitungen des Systems zusammenlaufen.

Wasser ab und gefriert zunehmend. Rückkühler nutzen Umweltwärme aus der Außenluft zur Regeneration des Speichers und können das Eis bei ausreichender Regenerationswärme wieder teilweise abschmelzen. Dadurch lässt sich der Phasenwechsel innerhalb einer Heizperiode mehrfach nutzen.

Hinter der Wirkungsweise steht der physikalische Phasenwechsel von Wasser. Beim Übergang vom flüssigen in den festen Aggregatzustand wird sogenannte Kristallisationswärme freigesetzt. „Wenn 0 °C kaltes Wasser zu 0 °C kaltem Eis gefriert, wird so viel Energie freigesetzt, wie man benötigen würde, um dieselbe Menge Wasser von 0 °C auf 80 °C zu erhitzen", erklärt Karl Vogel, der als Geschäftsführer der Köstner Fachzentrum GmbH federführend bei der Umsetzung der Neubauplanung beteiligt war.

Die beim Gefrieren freigesetzte Kristallisationswärme wird über die Wärmepumpen für die Gebäudeheizung nutzbar gemacht. Im Sommer dient das gespeicherte Eis als Kältequelle. Solange ausreichend Eis vorhanden ist, kann die aktive Kälteerzeugung weitgehend entfallen; für Pumpen, Regelung und Verteilung wird weiterhin elektrische Energie benötigt. Dadurch kann auf zusätzliche Splitgeräte für ein separates Kühlsystem verzichtet werden.

AMORTISIERUNG BINNEN ZEHN JAHREN GEPLANT

Über das Eisspeicher-Energiesystem wird nicht nur die neue Firmenzentrale beheizt bzw. gekühlt. An das System angeschlossen sind auch Flächen des benachbarten, bereits 2015 errichteten Gebäudes mit der Abteilung Sanitär/Haustechnik, weiteren Büroflächen sowie Schulungs- und Besprechungsräumen und außerdem Lagerflächen. Insgesamt versorgt das System eine Fläche von mehr als 12.000 m² mit Wärme und Kälte.

Aufgrund der notwendigen Tiefbaumaßnahmen für den im Erdreich liegenden Betonbehälter bedeutet die Investition in das Eisspeicher-Energiesystem zunächst einen erhöhten Aufwand. Im Gegenzug verfügt Köstner nun über ein robustes und umweltfreundliches System. Eine konkrete prozentuale Energieersparnis gegenüber den damals geprüften Alternativen lässt sich derzeit nicht belastbar beziffern. Die Kombination ermöglicht jedoch eine energieeffiziente Wärme- und Kälteversorgung und reduziert den Bedarf an zusätzlichen Kühlgeräten sowie den damit verbundenen Wartungs- und Reparaturaufwand.

Bei der Entscheidung für diese Form des Energiemanagements rechnete die Geschäftsleitung vorsichtig mit einer erwartbaren Amortisationsdauer von zehn Jahren. Der tatsächliche Zeitraum hängt vom realen Energiebedarf, vom Anlagenbetrieb und von der künftigen Entwicklung der Energiepreise ab. ■



Mittels Display hat Energie- und Gebäudemanager Thomas Svoboda stets den Überblick über den Soll- und Ist-Zustand der Anlage. (Fotos: Richard Köstner Gruppe)



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

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

schlütersche

ProfiBörse ist ein geschützter Titel
der Schlütersche Fachmedien GmbH

International Standard Serial Number (ISSN) 1436-9230

EINSATZ VON KI IM PVH

Erst das Ziel, dann die Technik

Der Blick auf KI verändert sich aktuell und wird kritischer. Trotz allem wird dies aller Voraussicht nach nichts daran ändern, dass die Technik weiter Einzug in den Alltag, insbesondere in betriebliche Abläufe hält. Davon ist der PVH nicht ausgenommen. Deshalb wollten wir wissen, wie sich die derzeitige Situation darstellt, welche Hürden, Chancen und Notwendigkeiten gegeben sind. Wir sprachen darüber mit Christian Feldmann, Berater für digitale Transformation bei der GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH.

ProfiBörse: Welche Hürden bestehen bei der Beschäftigung und Implementierung von KI im Handel und wie lassen sich diese lösen?

Christian Feldmann: Herausforderungen entstehen nur selten durch die Technologie selbst, sondern aufgrund fehlender Voraussetzungen für den erfolgreichen Einsatz. Konkret sind das vor allem unzureichende Datenqualität, fehlendes Know-how, organisatorische Unsicherheiten und die Frage, welche konkreten Anwendungsfälle tatsächlich Nutzen stiften.

Viele Unternehmen beschäftigen sich zunächst mit möglichen KI-Werkzeugen, bevor sie definiert haben, welches Problem gelöst werden soll. Das ist jedoch genau der falsche Ansatz. Erfolgreiche KI-Projekte beginnen stattdessen mit klaren Zielsetzungen und konkreten Einsatzszenarien.

Gleichzeitig benötigen Unternehmen Mitarbeitende, die die Ergebnisse von KI-Systemen kritisch einordnen können. Wer Technologie, Fachwissen und Praxisanforderungen sinnvoll verbindet, schafft die Voraussetzungen für den nachhaltigen, erfolgreichen Einsatz von KI.

Was sollten PVH-ler als Mindestbeschäftigung mit dem Thema KI umsetzen?

PVH-Unternehmen sollten mindestens ein grundlegendes Verständnis für die Technologie aufbauen und erste praktische Erfahrungen im Arbeitsalltag sammeln – und zwar möglichst in allen Abteilungen und Rollen. Dazu gehört, KI-Assistenten wie Copilot aktiv auszuprobieren, typische Routineaufgaben zu identifizieren und zu prüfen, an welchen Stellen sich Informationen schneller recherchieren, Inhalte effizienter erstellen oder wiederkehrende Tätigkeiten unterstützen lassen. Gleichzeitig ist es wichtig, die Grenzen und Risiken von KI zu verstehen, um Ergebnisse kritisch bewerten und verantwortungsvoll nutzen zu können.

Sobald KI zum Einsatz kommt, verpflichtet darüber hinaus der EU AI Act zu gewissen Maßnahmen wie Mitarbeiterschulungen oder zur Definition von Richtlinien für die Nutzung. Diese gesetzlichen Anforderungen kann kein Unternehmen ignorieren – ob PVH oder nicht.

Welche Hilfestellungen geben Sie dabei?

Die GWS unterstützt PVH-Unternehmen beim Einstieg in die Nutzung von KI auf mehreren Ebenen. Ein zentraler Baustein ist unser Kompetenzzentrum KIT, in dem Wissen, Erfahrungen und Best Practices rund um



Christian Feldmann, Berater für digitale Transformation bei der GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH. (Foto: GWS)

KI gebündelt werden. Ziel ist es, Unternehmen dabei zu unterstützen, KI sicher, praxisnah und wirtschaftlich sinnvoll einzusetzen.

Dazu gehören Informationsangebote, Schulungen, Beratung sowie der Austausch zu konkreten Anwendungsfällen aus dem Handelsumfeld. KIT unterstützt bei der Identifikation geeigneter Einsatzszenarien und teilt Erfahrungen aus bereits umgesetzten Projekten. So können Unternehmen schneller einschätzen, welche Anwendungsfälle einen realen Mehrwert liefern und welche organisatorischen Voraussetzungen dafür geschaffen werden sollten.

Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf dem Aufbau von KI-Kompetenz. Mit den vom KIT angebotenen KI-Grundlagen- und Copilot-Schulungen erhalten Unternehmen und Mitarbeitende ein fundiertes Verständnis für die Funktionsweise von KI, ihre Chancen und Grenzen sowie die Anforderungen des EU AI Acts.

Was sind die effektivsten Einsatzbereiche für KI im PVH?

Die größten Potenziale für KI sehen wir dort, wo menschliche Sprache, Dokumente oder unstrukturierte Informationen in konkrete Prozessschritte innerhalb von Geschäftsanwendungen übersetzt werden müssen – und das ist praktisch in jedem Unternehmensbereich der Fall. Deshalb betrachten wir KI nicht als Lösung für einzelne Anwendungsfälle, sondern als integralen Bestandteil moderner Unternehmensprozesse. KI kann manuelle Tätigkeiten automatisieren, Informationen schneller verfügbar machen und Mitarbeitende bei Entscheidungen unterstützen.

Unser Fokus liegt darauf, fachliche Expertise mit effizienten ERP- und CRM-Prozessen sowie integrierter KI zu verbinden. Dabei entwickeln wir kontinuierlich neue Anwendungsfälle entlang der gesamten Prozesskette, die Mitarbeitende im Arbeitsalltag entlasten und Abläufe beschleunigen. KI soll nicht als separates Werkzeug neben bestehenden Systemen stehen, sondern nahtlos in die Prozesse eingebunden sein und dort einen konkreten Mehrwert schaffen.

Entscheidend ist für uns die Kombination aus Branchen- und Prozesskompetenz sowie intelligenter Automatisierung. Genau darin sehen wir die größte Chance, Unternehmen produktiver zu machen, schneller auf Veränderungen reagieren zu lassen und mehr Zeit für wertschöpfende Tätigkeiten und die Betreuung ihrer Kunden zu schaffen.

Entwickelt sich der PVH bei KI in unterschiedlichen Geschwindigkeiten?

Ja, sehr deutlich sogar. Einige Unternehmen haben bereits produktive KI-Anwendungen im Einsatz und sammeln konkrete Erfahrungen. Andere befinden sich noch in einer Orientierungsphase, diskutieren erst mögliche Einsatzfelder oder warten das nächste Update ihrer Business-Software ab.

Der entscheidende Unterschied liegt dabei meist weniger in der Unternehmensgröße als im digitalen Reifegrad. Unternehmen mit strukturierten Datenbeständen, klaren Prozessen und einer hohen Veränderungsbereitschaft können neue Technologien deutlich schneller produktiv einsetzen. Andere müssen die organisatorischen und technischen Voraussetzungen zunächst noch schaffen.

Aus unserer Sicht ist das eine normale Entwicklung. Entscheidend ist nicht, wer heute schon die spektakulärsten Anwendungsfälle vorweisen kann, sondern wer kontinuierlich Erfahrungen sammelt und Mehrwerte realisiert, Kompetenzen aufbaut und die eigene Organisation auf den technologischen Wandel vorbereitet.

Wie überlebenswichtig schätzen Sie die Implementierung von KI für den PVH ein?

Ich würde den Begriff „überlebenswichtig" mit Bedacht verwenden. Kurzfristig wird kein PVH-Unternehmen allein deshalb vom Markt verschwinden, weil es noch keine KI einsetzt. Dennoch wird KI den PVH mittelfristig verändern und zum wichtigen Wettbewerbsfaktor werden, ähnlich wie es ERP-Systeme, E-Commerce oder digitale Geschäftsprozesse in den vergangenen Jahren geworden sind.

KI bietet erhebliche Potenziale, um Mitarbeitende bei Routineaufgaben zu entlasten und Prozesse zu unterstützen, um sich zunehmend um hochwertige Aufgaben zu kümmern. Wer heute Kompetenzen aufbaut und praktische Erfahrungen sammelt, wird künftig deutlich schneller von den Möglichkeiten profitieren können. Gerade in Zeiten von Fachkräftemangel, Margendruck und steigender Komplexität wird das zum entscheidenden Vorteil.

Mit KI lassen sich Arbeitsabläufe effektiver gestalten. Lassen sie sich damit auch effektiver überwachen?

Grundsätzlich ja. KI kann Prozesse nicht nur effizienter gestalten, sondern auch transparenter machen. Entwicklungen können frühzeitig erkannt und Auffälligkeiten schneller sichtbar gemacht werden.

Wenn von „Überwachung" gesprochen wird, sollte jedoch zwischen der Überwachung von Prozessen und der Überwachung von Menschen unterschieden werden. Aus unserer Sicht liegt das größte Potenzial von KI in der Transparenz und Optimierung von Geschäftsabläufen. KI kann helfen, Informationen schneller verfügbar zu machen, Entscheidungen vorzubereiten und Zusammenhänge sichtbar werden zu lassen.

Die Verantwortung für Entscheidungen muss jedoch weiterhin beim Menschen liegen. Transparenz, Nachvollziehbarkeit und menschliche Verantwortung bleiben zentrale Prinzipien eines verantwortungsvollen KI-Einsatzes.

Hat KI auch Auswirkungen auf Ihre tägliche Arbeit und Ihre Arbeitsweise?

Ganz eindeutig sogar. Ja, auf jeden Fall. Ich nutze KI mittlerweile täglich zur Recherche, zur Strukturierung von Themen, zur Erledigung von Routineaufgaben, zur Diskussion über Ideen anhand von Prototypen aus dem Vibe Coding, um Inhalte zu vervollständigen oder zur Erstellung von Textentwürfen. Noch spannender ist aber, dass KI bei der GWS längst kein Einzelthema mehr ist. Mit dem KI-Board, einer eigenen KI-Community, Lernangeboten, Prompt-Guides und internen Schulungen wird das Thema im gesamten Unternehmen aktiv vorangetrieben. Das Ziel ist nicht, dass einige Wenige KI-Experten werden, sondern dass möglichst viele Mitarbeitende KI kompetent und sicher nutzen können. Genau das macht den eigentlichen Unterschied. ■

KRAUSE

Steig- und GerüstSysteme

Immer eine ...





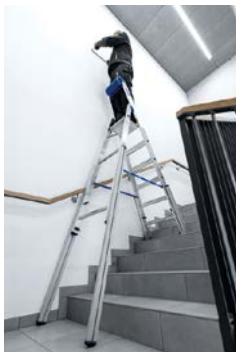
World`s deepest step!



... sichere Lösung!









SafetyServices

Dienstleistungen für **aktiven** Arbeitsschutz



ACADEMY
Seminare & Schulungen
für die Bereiche Leitern, Tritte, Fahrgerüste, Steigleitern und PSAgA.

INSPECT
Prüfservice
Ihrer diversen Arbeitsmittel incl. Dokumentation.

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

QUALITY

MUNK GÜNZBURGER STEIGTECHNIK PRÄSENTIERT NEUHEITEN IM STEIGTECHNIK-RATGEBER 2026

Sicherheit als Mission

Sicherheit ist die Mission der Munk Günzburger Steigtechnik. Das zeigt sich wieder einmal an den Neuheiten im Produktsortiment, die der neue Steigtechnik-Ratgeber 2026 prominent präsentiert. Auf 460 Seiten informiert das Verkaufshandbuch umfassend und detailliert über die Innovationen und Klassiker im Seriensortiment, das über 2.500 Produkte umfasst. Über QR-Codes geht es nicht nur rein in die Digitalversion, sondern auch zum neuen E-Learning-Angebot in der Fortbildung.

Zu den Neuheiten im Produktprogramm der Munk Günzburger Steigtechnik zählt im Jahr 2026 eine neue fahrbare Montageplattform, die das Arbeiten in niedrigen Höhen so angenehm und effizient wie nie zuvor macht. Das modulare System lässt sich werkzeuglos auf- und abbauen und kann auch als Transportwagen für Werkzeug und Material genutzt werden.

Ebenfalls neu im Produktprogramm 2026 der Munk Günzburger Steigtechnik ist eine neue Version der Stufen-Einhängeleiter für LKW. Sie ermöglicht beim Be- und Entladen nicht nur einen schnellen und einfachen Zugang zur Ladefläche, sondern lässt sich auch leicht verstauen. An einem LKW mit Seitenbordwand kann die Leiter mit Haken direkt an die Bordwand eingehängt werden und steht dadurch besonders stabil.

Weitere Neuheiten im Steigtechnik-Ratgeber 2026 sind eine Zweiholm-Mastleiter für sicheres Arbeiten an Strom-, Telekommunikations-, Antennenmasten, eine Wartungsplattform fürs Arbeiten in und an Gleisgruben sowie ein stabiler und handlicher Haushalts-Klapptritt. Er dient als praktischer Helfer im Büro, in der Werkstatt oder im Privathaushalt.



Neu im Produktprogramm der Munk Günzburger Steigtechnik ist der FlexxTower SG ergo mit SG-Sicherheitsgeländer.



Die neue Montageplattform der Munk Günzburger Steigtechnik macht das Arbeiten in niedrigen Höhen angenehm und effizient.

DER NEUE FLEXXTOWER SG ERGO

Auch das Sortiment der Rollgerüste hat ein Upgrade erhalten: Die Munk Günzburger Steigtechnik bietet ihr beliebtes Ein-Personen-Rollgerüst FlexxTower SG nun auch in der Variante „ergo" an – mit integrierter 1,20 m langen Ergo-Plattform, die bis zu 40 Prozent leichter ist als herkömmliche Plattformen. Das stabile Rollgerüst ermöglicht sicheres Arbeiten bei Arbeitshöhen von bis zu 6,10 Metern. Ein vorlaufendes SG-Sicherheits-Geländer mit pulverbeschichtetem Rahmen und integrierter Knieleiste sowie Aluminium-Bordbretter sichern die Anwender in der Höhe. Klappbare Dreiecksausleger mit Schwenkfuß sorgen gleichzeitig für hohe Stabilität und Flexibilität am Boden.

Der neue FlexxTower SG ergo ist Teil des Sortimentes unter der Produktmarke FlexxLift. Zur Weiterentwicklung des Sortimentes haben die Munk Günzburger Steigtechnik und der italienische Arbeitsbühnenspezialist Gromet im Mai 2026 eine exklusive Entwicklungs- und Vertriebspartnerschaft vereinbart. Auf dieser Basis entstehen neue Arbeitsbühnen unter der Produktmarke FlexxLift. Munk vertreibt sie im deutschen und österreichischen Markt. Das Sortiment reicht von manuell verfahrbaren Push-around-Bühnen bis zu elektrischen Mast- und Scherenbühnen. Alle Produkte gelten als sichere Alternative zur Leiter und erfüllen die Anforderungen der Technischen Regeln für Betriebssicherheit (TRBS). Das erweiterte FlexxLift-Sortiment richtet sich an Handwerk, Industrie, Handel und gewerbliche Vermieter.

„Mit Gromet haben wir einen Partner gefunden, der unsere Ansprüche an Qualität und Innovation teilt. Gemeinsam heben wir FlexxLift auf das nächste Level – und geben unseren Kunden noch mehr Möglichkeiten, sicher in der Höhe zu arbeiten", sagt Ferdinand Munk, Inhaber und Geschäftsführer der Munk Group. Alexander Werdich, ebenfalls Geschäftsführer, ergänzt: „FlexxLift steht für eine sichere Lösung, um einfach in die Höhe zu gelangen – ob beim Arbeiten an Maschinen, Gebäuden, Fahrzeugen, mobilen Geräten oder Beleuchtungssystemen. Mit den neuen Arbeitsbühnen schließen wir eine echte Lücke im Markt – für alle, die zwar auf Leitern aber nicht auf Flexibilität verzichten wollen."



Die neue Montageplattform der Munk Günzburger Steigtechnik lässt sich dank des modularen Systems werkzeuglos auf- und abbauen.



Sicherheit in besonders anspruchsvollen Arbeitsumgebungen bietet die Zweiholm-Mastleiter der Munk Günzburger Steigtechnik.



Die neuen FlexxLifte im Produktionseinsatz: Die mobilen Hubarbeitsbühnen unterstützen Wartungs- und Montagearbeiten auf unterschiedlichen Arbeitshöhen.

MODULARE STEIGTECHNIK IM FOKUS

Gerade für Handwerker, Hausmeister oder Servicetechniker ist das Thema „Modulare Steigtechnik" interessant. Hier hat die Munk Günzburger Steigtechnik sämtliche Produkte zusammengefasst, die sich bei Bedarf flexibel nutzen oder erweitern lassen und dann wieder platzsparend zerlegen und transportieren lassen – komplett werkzeuglos. Das gilt für die steckbaren Stufen-Stehleitern sowie Plattformleitern genauso wie für die Ein-Personen-Gerüste der FlexxTower-Reihe oder den ML-Klapptritt, der sich zur Arbeitsplattform erweitern lässt.

GROSSE BANDBREITE AN ZUBEHÖR

Auch das zeigt der Steigtechnik-Ratgeber 2026: Mit dem richtigen Zubehör lassen sich die Effizienz, Sicherheit und Flexibilität im Arbeitsalltag erhöhen. Das gilt vor allem für Produkte wie den flexiblen Leiterschuh Nivello, der für einen sicheren Stand auf jedem Untergrund sorgt, Leiterkopfsicherungen für einen festen Halt von Anfang an oder auch das Rollensortiment der Munk Günzburger Steigtechnik. Damit lassen sich Leitern, Tritte oder Podeste ergonomisch und kraftsparend transportieren. Für ein Plus an Sicherheit beim Auf- und Abstieg sorgen Handläufe, Geländer, Sicherungstüren oder Ausstiegsholme, das Gleiche gilt für die rutschhemmenden „clip-step"-Trittauflagen für Stufenleitern, die sich auch nachrüsten lassen.



Der Steigtechnik-Ratgeber 2026 der Munk Günzburger Steigtechnik gibt einen umfassenden Überblick über die Neuheiten und Klassiker im Produktprogramm. (Fotos: Munk Günzburger Steigtechnik)

RASCH ZUR EIGENEN KONFIGURATION

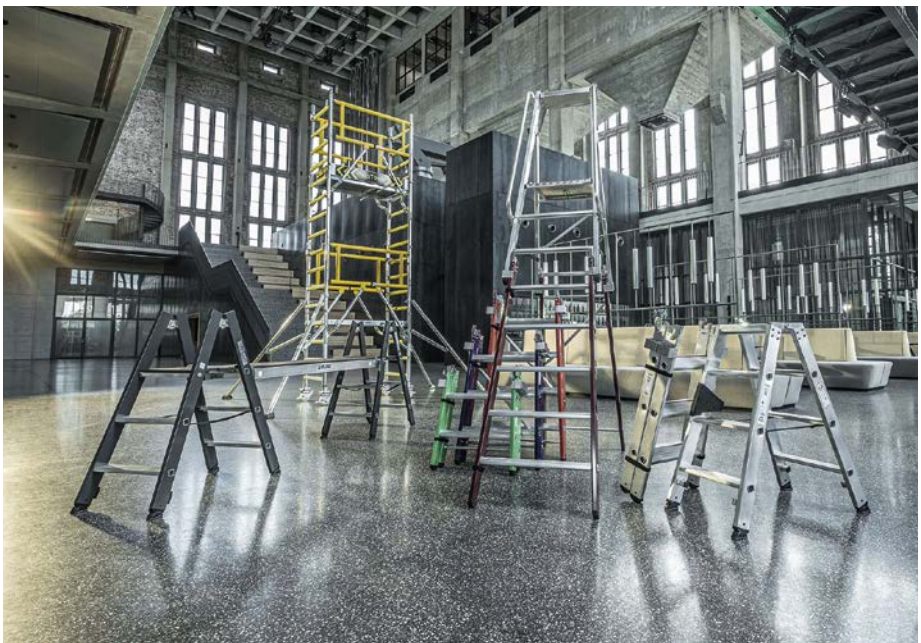
Rasch und komfortabel gelangen Anwender im Steigtechnik-Ratgeber 2026 über QR-Codes und Links zu den Online-Konfiguratoren der Munk Günzburger Steigtechnik. Hier lassen sich mit wenigen Klicks Steigleitern, Treppen (mit und ohne Plattform), Überstiege und ab sofort auch Dachüberstiege individuell zusammenstellen.

WEITERBILDUNG LEICHT GEMACHT

Über einen QR-Code im Ratgeber 2026 geht's auch schnell zum umfassenden Weiterbildungsprogramm der Munk Günzburger Steigtechnik. Neben Präsenzseminaren und der Möglichkeit von Inhouse-Schulungen bietet die Munk Günzburger Steigtechnik ihr beliebtes Seminar „Leitern und Tritte" ab sofort auch als Online-Seminar (campus.munk-group.com) an.

AUSBLICK 2027

Ferdinand Munk wirft zum jetzigen Zeitpunkt traditionell bereits den Blick voraus auf das Geschäftsjahr 2027. „Unsere Kunden und auch die Fachhandelspartner sind es gewohnt, dass wir Ihnen bereits im Herbst einen Ausblick auf die Neuheiten des kommenden Produktprogramms geben. Das machen wir beispielsweise auf der Messe Arbeitschutz Aktuell in Stuttgart auch in diesem Jahr. Ich freue mich insgesamt schon sehr auf die Resonanz insbesondere auf die neuen Modelle der FlexxLift-Serie. Diese können die Besucher in Stuttgart selbst ausprobieren", erklärt Ferdinand Munk. ■



Lassen sich flexibel nutzen und bei Bedarf erweitern: die Produkte aus dem modularen Steigtechnik-Konzept der Munk Günzburger Steigtechnik.

SICHERES ARBEITEN IN DER HÖHE MIT STEIGTECHNIK VON KRAUSE

Die passende Lösung für jede Aufgabe

Arbeiten in der Höhe gehören in vielen Betrieben zum Alltag, sei es in Industrie und Handwerk, in der Logistik, in der Gebäudetechnik, bei Verkehrsbetrieben oder in der Instandhaltung. Gleichzeitig zählen Tätigkeiten auf Leitern, Gerüsten und erhöhten Arbeitsplätzen zu den Bereichen, in denen eine sorgfältige Auswahl des Arbeitsmittels besonders wichtig ist. Entscheidend ist dabei nicht allein die erreichbare Arbeitshöhe. Auch Dauer und Art der Tätigkeit, Platzverhältnisse, erforderliche Bewegungsfreiheit sowie die Bedingungen am Einsatzort müssen berücksichtigt werden.

Krause deckt dabei unterschiedlichste Anforderungen ab: von Leitern und Tritten für flexible Einsätze über Fahrgerüste mit unterschiedlich großen Arbeitsflächen bis hin zu individuell geplanten Zugangs- und Arbeitslösungen für die Bereiche Industrie, Verkehrstechnik und Anlagenbau.

LEITERN – WEIT MEHR ALS EIN EINFACHER HÖHENZUGANG

Leitern zählen zu den flexibelsten Arbeitsmitteln für Arbeiten in der Höhe. Das Angebot reicht dabei längst über die klassischen Anlege- und Stehleitern hinaus. Je nach Aufgabe stehen unter anderem Stufen-Stehleitern, Treppenleitern, Mehrzweckleitern, Gelenkleitern, Schiebe- und Seilzugleitern sowie Podest- und fest installierte Steigleitern zur Verfügung. Ergänzt wird die Auswahl durch berufsspezifische Leitern und Speziallösungen, die gezielt auf besondere Arbeitsumgebungen und Anforderungen abgestimmt sind.



Leitern wie die Teleskop-Stufenstehleiter zeichnen sich durch maximale Anpassungsfähigkeit aus und bieten eine sichere Problemlösung beispielsweise bei Arbeiten in Treppenhäusern.

Unterschiedliche Ausstattungen ermöglichen eine gezielte Anpassung an die jeweilige Arbeitsumgebung. Für Bereiche mit erhöhter Rutschgefahr stehen beispielsweise Leitern und Podestleitern mit R13-Stufen zur Verfügung. Sie eignen sich insbesondere für Einsatzorte, an denen Feuchtigkeit, Öl, Schmutz oder andere gleitfördernde Stoffe auftreten können. Für höhere Belastungen gibt es besonders robuste Leitern mit Tragfähigkeiten bis 225 kg. Eloxierte Holme bieten wiederum Vorteile, wenn saubere Oberflächen wichtig sind, da sie weniger Abrieb und Verschmutzungen an Händen oder Kleidung verursachen.



Leitern zählen zu den flexibelsten Arbeitsmitteln für Arbeiten in der Höhe. Unterschiedliche Typen und Ausstattungen ermöglichen eine gezielte Anpassung an die jeweilige Arbeitsumgebung.

Für regelmäßig genutzte Arbeitsplätze bieten sich beispielsweise fahrbare Podestleitern mit großzügigen Standflächen und umlaufenden Sicherungselementen an. Spezielle Konstruktionen wie die Teleskop-Plattformleiter SkyMatic von Krause verbinden einen komfortablen Aufstieg mit einer Plattform und lassen sich an unterschiedliche Einsatzhöhen anpassen. Damit reicht die Bandbreite von der einfachen, kurzfristigen Tätigkeit bis hin zu regelmäßig genutzten Arbeitsplätzen in größerer Höhe.

Für gewerbliche Anwender müssen zudem die Anforderungen der Betriebssicherheitsverordnung und der TRBS 2121 Teil 2 berücksichtigt werden. Wird eine Leiter als Arbeitsplatz genutzt, sind insbesondere Dauer der Tätigkeit und geeignete Standflächen bei der Auswahl zu berücksichtigen.

FAHRGERÜSTE – VOM KOMPAKTEN FALTGERÜST BIS ZUR GROSSEN ARBEITSFLÄCHE

Wenn Arbeiten länger dauern, größere Höhen erreicht werden müssen oder deutlich mehr Bewegungsfreiheit erforderlich ist, sind Fahrgerüste oft die bessere Wahl. Sie schaffen einen geschützten Arbeitsbereich mit ausreichend Platz für Anwender, Werkzeug und Material und lassen sich dennoch flexibel an wechselnden Einsatzorten verwenden.

Kompakte, faltbare Gerüste eignen sich beispielsweise für Arbeiten in Innenräumen, auf engem Raum oder für Einsätze, bei denen ein schneller Auf- und Abbau gefragt ist. Sie lassen sich einfach transportieren und platzsparend lagern.

Für umfangreichere Arbeiten mit größeren Arbeitshöhen von bis zu 14,50 Metern stehen modulare Fahrgerüste zur Verfügung. Je nach System sind unterschiedliche Plattformgrößen und Aufbauvarianten realisierbar. Besonders viel Bewegungsfreiheit bieten Gerüste mit doppelter Arbeitsfläche. Sie schaffen eine deutlich größere Plattform und eignen sich beispielsweise für Montage-, Installations-, Wartungs- oder Fassadenarbeiten, bei denen mehrere Personen, Werkzeuge oder Materialien auf der Arbeitsebene benötigt werden.

Damit reicht die Bandbreite vom kompakten Faltgerüst bis zum modularen Fahrgerüst für anspruchsvolle Einsätze. Entscheidend für einen sicheren Einsatz bleibt jedoch immer die korrekte Konfiguration. Ausleger, Ballastierungen, Geländer und weitere Systembauteile müssen entsprechend der jeweiligen Aufbauvariante eingesetzt werden. Auch die Bodenbeschaffenheit, Verkehrswege und mögliche Hindernisse am Einsatzort sind zu berücksichtigen.

SONDERLÖSUNGEN – WENN STANDARDPRODUKTE AN IHRE GRENZEN KOMMEN

Die Vielfalt moderner Steigtechnik wird besonders dort deutlich, wo Standardprodukte nicht mehr ausreichen. In der Industrie, im Anlagenbau und in der Pro-

duktion sowie bei Bussen, Nutz- und Schienenfahrzeugen unterscheiden sich Arbeitsplätze häufig so stark, dass Zugänge und Arbeitsbereiche individuell geplant werden müssen.

Das Spektrum reicht von Podesttreppen und Überstiegen über fahrbare und stationäre Arbeitsbühnen bis hin zu komplexen Wartungsplattformen und großflächigen Dacharbeitsständen. Je nach Einsatz können die Konstruktionen fest installiert, fahrbar, höhenverstellbar oder modular aufgebaut sein.

In Produktionsbetrieben ermöglichen stationäre Arbeitsbühnen dauerhaft geeignete Arbeitspositionen an Maschinen und Anlagen. Sie können unterschiedliche Ebenen erschließen und mit Treppen, Steigleitern, Geländern, Türen oder weiteren Sicherungselementen ausgestattet werden. Fahrbare Arbeitsbühnen bieten dagegen Vorteile, wenn verschiedene Arbeitsplätze nacheinander erreicht werden müssen oder sich Produktionsprozesse regelmäßig verändern.

Noch komplexer werden die Anforderungen bei Nutz- und Schienenfahrzeugen. Für Wartungsarbeiten an Bus- oder Zugdächern können beispielsweise stationäre Dacharbeitsstände eingesetzt werden, die sich exakt an vorhandene Werkstatthallen und Fahrzeuggeometrien anpassen. Ausschiebbare Plattformbereiche verringern den Abstand zwischen Arbeitsfläche und Fahrzeug und erleichtern dadurch Arbeiten an den Dachkomponenten. Bei Bedarf lassen sich zudem Versorgungsmedien wie Strom oder Druckluft direkt in die Konstruktion integrieren. Solche Lösungen spielen insbesondere bei modernen Elektro- und Wasserstofffahrzeugen eine zunehmende Rolle, da immer mehr technische Komponenten auf dem Fahrzeugdach untergebracht sind.

Sind unterschiedliche Fahrzeugtypen oder Arbeitshöhen zu berücksichtigen, kommen häufig fahrbare oder höhenverstellbare Dacharbeitsbühnen zum Einsatz. Teleskopierbare Plattformen, Konturanpassungen oder unterschiedliche Höhenverstellungen ermöglichen es, die Arbeitsfläche möglichst nah an das jeweilige Fahrzeug heranzuführen.



Die Teleskop-Plattformleiter SkyMatic von Krause verbindet einen komfortablen Aufstieg mit einer Plattform und lässt sich an unterschiedliche Einsatzhöhen anpassen.

Auch in Fertigung und Anlagenbau sind individuell angepasste Konstruktionen gefragt. Montageplattformen können beispielsweise entlang großer Bauteile oder Container verlaufen und über längere Bereiche geeignete Arbeitspositionen schaffen. Doppel-Arbeitsplattformen ermöglichen Tätigkeiten auf mehreren Seiten eines Fahrzeugs oder einer Anlage gleichzeitig. Überstiege dienen dazu, Rohrleitungen, Förderanlagen oder Produktionslinien zu überqueren, während Podesttreppen dauerhaft genutzte Maschinenzugänge erschließen.

Bei einer Sonderlösung geht es daher nicht allein darum, eine bestimmte Arbeitshöhe zu erreichen. Vielmehr werden Arbeitsplatz, Fahrzeug oder Anlage, Arbeitsablauf und Sicherheitsanforderungen gemeinsam betrachtet. Ziel ist eine Konstruktion, die sich in bestehende Prozesse integriert und gleichzeitig sichere sowie ergonomische Arbeitsbedingungen schafft.

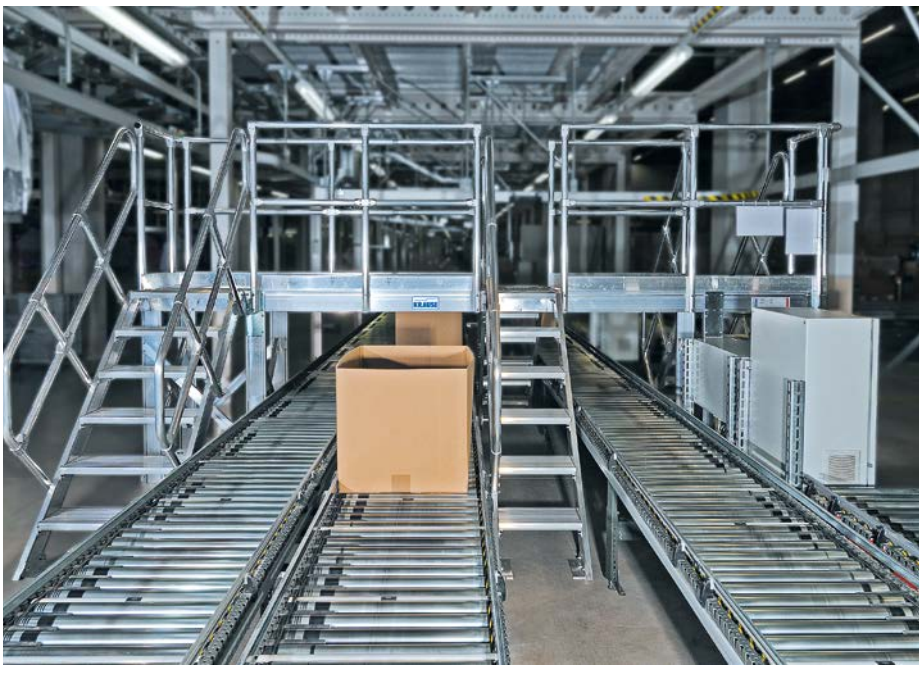
SICHERHEIT ENDET NICHT BEIM ARBEITSMITTEL

Ein geeignetes Arbeitsmittel ist eine zentrale Voraussetzung für sicheres Arbeiten in der Höhe. Ebenso wichtig sind jedoch der richtige Umgang damit, regelmäßige Prüfungen und eine nachvollziehbare Dokumentation.

Mit der Krause Academy können Beschäftigte und verantwortliche Personen gezielt für den sicheren Umgang mit Leitern, Tritten, Fahrgerüsten, Steigleitern und weiteren Arbeitsmitteln qualifiziert werden. Das Schulungsangebot reicht von praxisnahen Anwenderschulungen bis hin zu Seminaren für „Befähigte Personen", die Arbeitsmittel im Unternehmen regelmäßig prüfen, beurteilen und dokumentieren müssen. Vermittelt werden nicht nur rechtliche und normative Grundlagen, sondern auch typische Gefährdungen, Prüfkriterien, der sichere Auf- und Abbau sowie die richtige Nutzung der jeweiligen Arbeitsmittel. Ergänzt wird das Angebot durch spezielle Schulungen, etwa zu Steigleitern oder zur persönlichen Schutzausrüstung gegen Absturz.

Der Krause Inspect Prüfservice unterstützt Unternehmen bei den regelmäßig erforderlichen Prüfungen. Geprüft werden können unter anderem Leitern, Tritte, Fahrgerüste, Steigleitern, Podesttreppen, Regale, Türen und Tore, persönliche Schutzausrüstungen gegen Absturz, Flurförderzeuge sowie individuelle Sonderkonstruktionen. Gerade für Unternehmen ohne eigene Prüforganisation kann dies den organisatorischen Aufwand reduzieren und eine fachgerechte Dokumentation sicherstellen.

Digitale Lösungen ergänzen diesen Ansatz. Mit Wosatec lassen sich Prüfungen digital durchführen, Arbeitsmittel eindeutig zuordnen und Prüfhistorien dokumentieren. Durch QR-Codes direkt am Arbeitsmittel ist ein schneller Zugriff auf relevante Informationen möglich, was die Organisation und Dokumentation von Prüfprozessen erleichtert.



Ziel einer Sonderlösung ist eine Konstruktion, die sich in bestehende Prozesse integriert und gleichzeitig sichere sowie ergonomische Arbeitsbedingungen schafft. (Fotos: Krause)

DAS GESAMTKONZEPT ENTSCHEIDET

Ob kompakter Tritt, Spezialleiter, Fahrgerüst oder komplexer Dacharbeitsstand: Es gibt keine Universallösung für sicheres Arbeiten in der Höhe. Entscheidend ist, die konkrete Tätigkeit zu betrachten und daraus das passende Arbeitsmittel beziehungsweise Zugangssystem abzuleiten.

Wie hoch und wie lange wird gearbeitet? Wie viel Bewegungsfläche wird benötigt? Müssen Werkzeug, Material oder unterschiedliche Maschinen- und Fahrzeugtypen berücksichtigt werden?

Eine sorgfältige Gefährdungsbeurteilung ist die Grundlage dafür. Werden passende Arbeitsmittel und individuell geplante Zugangslösungen mit Beratung, Schulung, regelmäßigen Prüfungen und digitaler Dokumentation verbunden, entsteht ein umfassendes Konzept für sicheres Arbeiten in der Höhe. ■

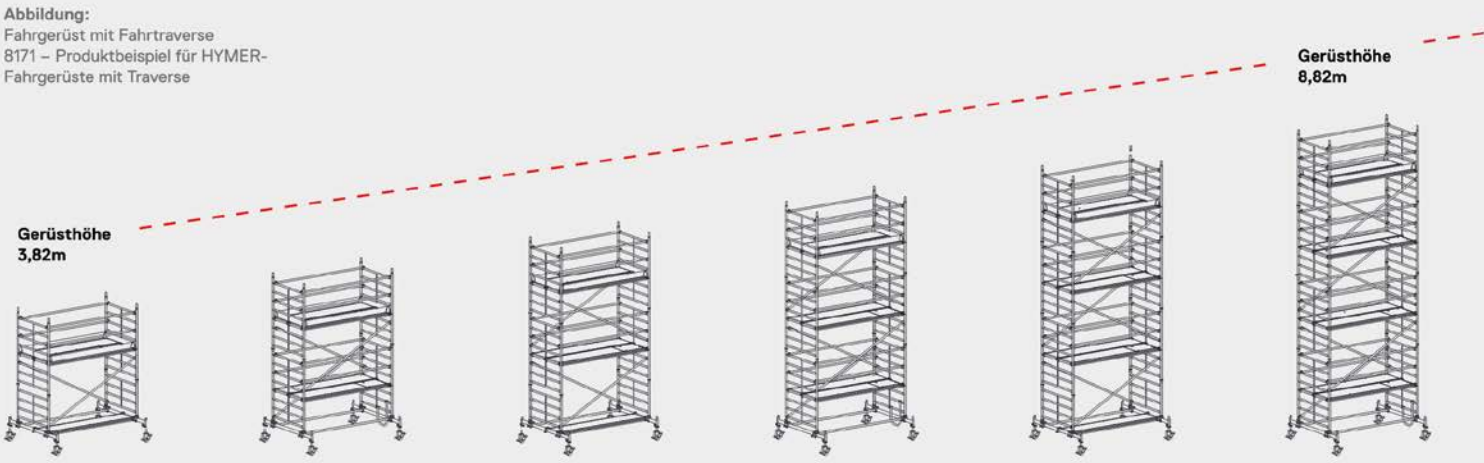


Abbildung:
Fahrgerüst mit Fahrtraverse
8171 – Produktbeispiel für HYMER-Fahrgerüste mit Traverse

HYMER BIETET STEIGTECHNIK UND BERATUNGSKOMPETENZ FÜR DEN SICHEREN ZUGANG IN DIE HÖHE

Hoch hinaus, aber sicher

Sicheres Arbeiten in der Höhe beginnt nicht erst am eigentlichen Arbeitsplatz, sondern bereits beim Weg dorthin. Ob Leiter, fahrbares Gerüst oder eine auf den Einzelfall zugeschnittene Sonderkonstruktion: Der Zugang muss zur jeweiligen Aufgabe passen, normkonform sein und sich in der Praxis schnell auf- und abbauen lassen. Hymer-Steigtechnik aus Wangen im Allgäu unterstützt den Fachhandel mit einem durchgängigen Portfolio für unterschiedlichste Anwendungen in Handwerk und Industrie.

Je nach Einsatzort unterscheiden sich die Anforderungen erheblich. Enge Platzverhältnisse, unebener Untergrund oder häufige Standortwechsel erfordern Lösungen, die Sicherheit und effiziente Arbeitsabläufe gleichermaßen unterstützen. Fehlende Absturzsicherungen oder ungeeignete Arbeitshöhen können dabei schnell zum Risiko werden. „Für viele Betriebe ist entscheidend, dass sich die Steigtechnik flexibel an wechselnde Einsatzbedingungen anpassen lässt", sagt Christian Frei, Vertriebsleiter Steigtechnik bei der Hymer-Leichtmetallbau GmbH & Co. KG.

LEITERN, DIELEN UND FAHRGERÜSTE FÜR DEN MOBILEN EINSATZ

Für den mobilen Zugang hält Hymer-Steigtechnik praxisorientierte Serienleitern bereit, etwa die Teleskopleiter 4142 mit klappbaren, transportoptimierten Auslegern, die sich in 280-mm-Schritten höhenverstellen lässt und auch in Treppenstellung einsetzbar ist.

Für eine größere Arbeitsfläche/ Auftrittsfläche ergänzt die Alu-Diele Telesteg 6859 das Programm: beidseitig stufenlos ausziehbar, mittig teilbar und für hohe Materiallasten ausgelegt – eingesetzt sowohl im Ausbaugewerbe als auch im industriellen Anlagenbau.

Bei längeren Arbeitseinsätzen kommen häufig fahrbare Gerüste zum Einsatz. Hymer-Steigtechnik bietet hierfür 15 Fahrgerüsttypen mit Arbeitshöhen von bis zu 13 Metern gemäß EN 1004. Die Typen 7070 und 7075 verfügen über vorlaufende Sicherheitsgeländer (Advanced Safe-T), die bereits vom Boden aus eingehängt werden können. Bei den übrigen Modellen übernimmt der HYMER-Lifter, eine Greifstange für die Montage aus sicherer Position, diese Funktion.

WENN DER WEG AUFS DACH FÜHRT

Führt der Arbeitsweg weiter aufs Dach, etwa für Wartungs-, Montage- oder Anschlussarbeiten am Dachrand, fehlen dort häufig kollektive Schutzeinrich-

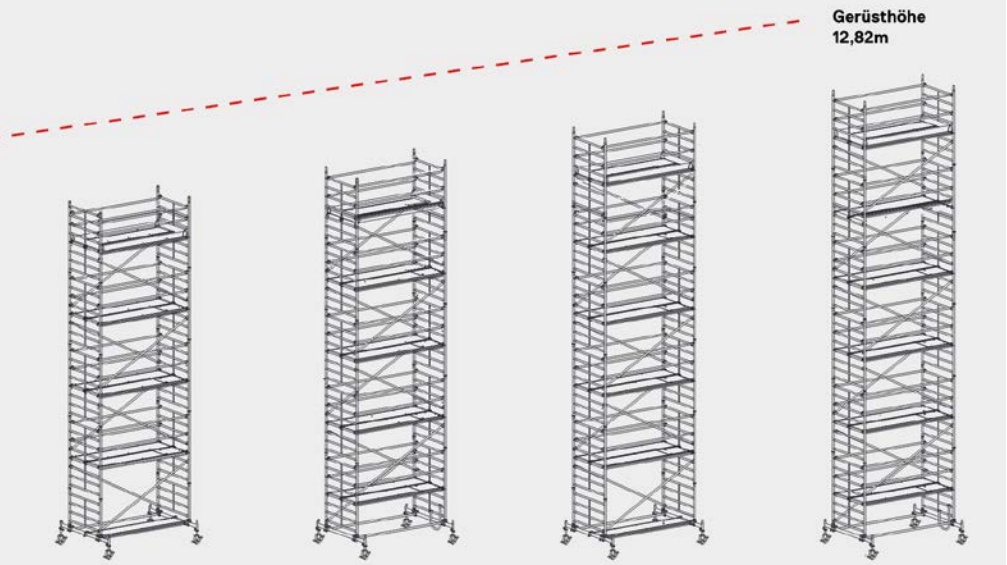
Schulung direkt beim Kunden

Sicherheit beim Arbeiten in der Höhe hängt nicht nur von der richtigen Steigtechnik, sondern auch von deren sachgerechter Nutzung ab. Damit kann der Fachhandel seine Beratungskompetenz über die Produktauswahl hinaus erweitern. Hymer-Steigtechnik bietet Praxisseminare für Leitern, Tritte und Fahrgerüste sowohl am Stammsitz in Wangen als auch direkt beim Kunden vor Ort an.

Die Teilnehmenden lernen die Anforderungen aus Betriebssicherheitsverordnung, TRBS und DGUV kennen und erwerben die Sachkunde zur Prüfung gewerblich genutzter Leitern, Tritte und Fahrgerüste. Nach erfolgreicher Teilnahme erhalten sie ein Zertifikat als Nachweis der erworbenen Qualifikation. Weitere Informationen und Termine: www.hymer-steigtechnik.de/services/seminare



Stabil, belastbar, flexibel: Die Alu-Diele Telesteg 6859 ist beidseitig stufenlos ausziehbar und mittig teilbar. Sie trägt auch hohe Materiallasten zuverlässig – bei Fassadenarbeiten und industriellen Einsätzen.



Von 3,82 bis 12,82 Metern: Das Hymer-Fahrgerüstprogramm umfasst 15 Typen für unterschiedliche Anforderungen in Handwerk und Industrie. (Fotos: Hymer-Steigtechnik)



Die Teleskopleiter 4142 lässt sich in 280-mm-Schritten höhenverstellen und ist auch in Treppenstellung einsetzbar, ein flexibler Zugang für wechselnde Einsatzbedingungen.

tungen. Mit den Hyghts-Geländersystemen bietet Hymer-Steigtechnik eine modulare, ballastierte Absturzsicherung für Flachdächer, die ohne Eingriff in die Dachstruktur auskommt und – anders als persönliche Schutzausrüstung – alle Personen im Arbeitsbereich gleichzeitig schützt. Verstellbare Pfosten gleichen Dachneigungen zwischen -5° und +30° aus. Für die Planung passgenauer Geländersysteme stehen drei Online-Konfiguratoren zur Verfügung. Je nach Anwendungsfall kann die Dachfläche über ein interaktives Kartensystem vermessen oder das gewünschte Geländer aus einzelnen Komponenten zusammengestellt werden.



Bietet den Anwendern höchste Sicherheit bereits beim Aufbau: das Hymer-Fahrgerüst 8472 mit Comfortaufbau.

SONDERLÖSUNGEN FÜR DEN EINZELFALL

Insbesondere in Produktionsbetrieben, Logistikzentren oder technischen Anlagen stoßen Standardlösungen häufig an ihre Grenzen. Hymer-Steigtechnik fertigt deshalb auf Basis des werkseigenen Baukastensystems individuelle Steigtechnik-Sonderkonstruktionen, die sich präzise an bauliche Gegebenheiten, Maschinen oder betriebliche Abläufe anpassen lassen. Ergänzend bietet auch hier ein kostenfreier Online-3D-Konfigurator die Möglichkeit, Arbeitsbühnen für individuelle Anwendungsfälle direkt zusammenzustellen. ■



SICHER ARBEITEN MIT HAILO MASTER

Profi-Steigtechnik fürs Handwerk

Ob auf der Baustelle oder im Lager: Wer bei der Arbeit regelmäßig hoch hinauf muss, braucht Steigtechnik, die im Alltag funktioniert. Genau dafür hat Hailo die Hailo Master Kollektion auf den Markt gebracht: ein Profileiter-Sortiment, das Sicherheit, Robustheit und Bedienkomfort verbindet.



Das Hailo Master Sortiment.

Material holen, Leitungen prüfen, Decken malern, Maschinen warten, Regale bestücken: Steigtechnik steht selten im Mittelpunkt – ist aber fast immer im Einsatz. Sie muss schnell bereitstehen, stabil sein, sich gut transportieren lassen und auch dann zuverlässig funktionieren, wenn sie täglich gefordert wird. Genau hier setzt Hailo Master an. Die Profi-Marke überträgt die langjährige Leiterkompetenz von Hailo in ein Sortiment für gewerbliche Anwender. Mit Hailo Master schließt das Unternehmen die Lücke für alle Profis zwischen Haushalt und Industrie: Handwerksbetriebe, Montageteams, Haustechnik, Facility Services und alle, die robuste mobile Steiglösungen brauchen.

WORAUF ES FÜR PROFIS ANKOMMT

Eine gute Leiter erkennt man im Einsatz. Breite, rutschhemmende Stufen geben ein sicheres Trittgefühl, stabile Holme und Gelenke sorgen für Belastbarkeit, durchdachte Ablagen halten Werkzeug griffbereit. Plattformen schaffen mehr Standfläche, Handläufe geben zusätzliche Sicherheit, kompakte Klapp- und Teleskoplösungen sparen Platz im Fahrzeug oder in der Werkstatt. Aus vielen Details entsteht ein spürbarer Unterschied: weniger Improvisation, mehr Kontrolle und Effizienz.

Das Hailo Master Sortiment ist breit aufgestellt: Die Plattformleiter P80 ist für längere Arbeiten in der Höhe konzipiert und punktet mit großer, rutschhemmender Standfläche, Handläufen und Ablageschale.

Die Doppelstufenleiter D100 ist eine belastbare Lösung für den täglichen Einsatz und wurde bereits mit dem Plus X Award 2026 ausgezeichnet. Dabei sorgen hochwertige Aluminiumkomponenten, eine robuste Bauweise sowie breite, rutschhemmende Stufen für maximale Stabilität und sicheren Stand.

Der Doppelstufenklapptritt D80 ist kompakt, leicht und stabil – ideal, wenn es mobil bleiben muss. Und auch ein echter Klassiker ist Teil des Hailo Master-Portfolios: die Holz-Doppelstufenleiter Master H80. Die 8 cm breiten Stufen sind klare Pluspunkte für einen sicheren Aufstieg und ergonomisches Arbeiten auf der beidseitig begehbaren Leiter. Das imprägnierte Holz aus europäischer Kiefer ist lange haltbar und stabil. Besonders praktisch ist die abnehmbare Werkzeugtasche für Pinsel, Spachtel und Co.

Das Programm wird durch Anlege-, Mehrzweck- und Teleskopleitern für unterschiedliche Einsatzhöhen und Anforderungen ergänzt.

SICHERHEIT IST KEIN EXTRA

Gewerbliche Anwender müssen sich darauf verlassen können, dass Arbeitsmittel den Anforderungen entsprechen. Hailo Master Leitern erfüllen geltende europäische Normen und sind TRBS-2121-2-konform. Das hilft Betrieben, sicher und regelkonform zu arbeiten – auch mit Blick auf Unterweisungen, Prüfungen und wechselnde Baustellen.

Dabei geht es nicht nur um Vorschriften. Wer stabil steht, arbeitet konzentrierter. Wer Werkzeug nicht ständig vom Boden aufnehmen muss, spart Wege. Wer eine Leiter einfach tragen, aufklappen, ausrichten und wie-



Ein echter Klassiker ist Teil des Hailo Master-Portfolios: die Holz-Doppelstufenleiter Master H80.



Fahrbare Aluminium-Plattformtreppen von Hailo Professional, die in der Förderübersicht der BG BAU aufgeführt sind. (Fotos: Hailo/teilw. unter KI-Einsatz)

der verstauen kann, gewinnt Zeit. Genau diese Alltagstauglichkeit macht Steigtechnik für das Handwerk wertvoll. Hailo Master ist ein zuverlässiger Kollege für die Praxis: robust, komfortabel, sicher und stets bereit für den nächsten Einsatz.

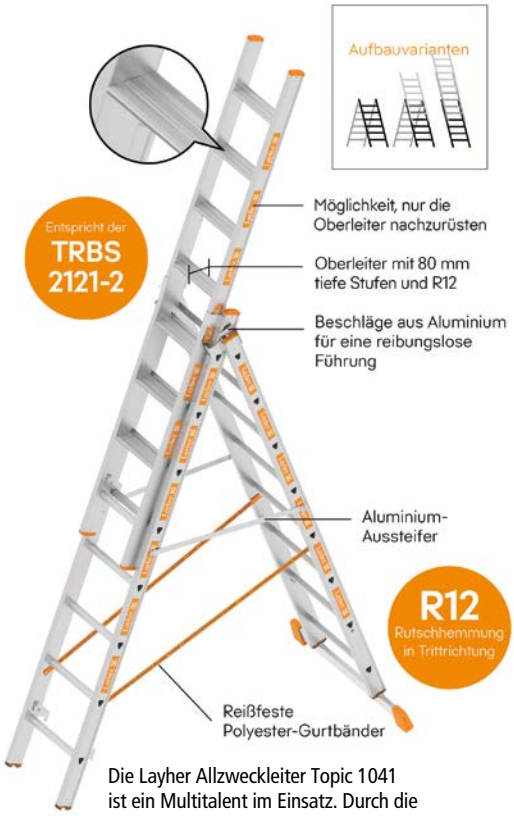
FÖRDERUNG DURCH DIE BG BAU

Abstürze gehören zu den Risiken, die sich mit der richtigen Ausrüstung deutlich reduzieren lassen. Hier setzt die Berufsgenossenschaft der Bauwirtschaft (BG Bau) mit ihren Arbeitsschutzprämien an: Gefördert werden unter anderem Podestleitern und Podesttreppen, die ein sicheres Arbeiten auf einer ausreichend großen, umwehrten Plattform ermöglichen. Hailo Professional bietet ausgewählte fahrbare Plattformtreppen, die gefördert werden.

Damit können Unternehmen ihre Investitionskosten in die Arbeitssicherheit deutlich senken: Die BG Bau übernimmt im Rahmen ihrer Prämien einen Teil der Anschaffungskosten. Gefördert werden Neuanschaffungen mit maximal 50 Prozent der Anschaffungskosten, darunter ein- oder zweiseitig besteigbare Podestleitern nach DIN EN 131-7. Hailo Professional bietet dafür ausgewählte fahrbare Aluminium-Plattformtreppen, die in der Förderübersicht der BG Bau aufgeführt sind. Dazu zählen Modelle mit 45 und 60 Grad Neigung, drei bis zehn Stufen und unterschiedlichen Breiten. Voraussetzung ist die Kombination mit einer selbstschließenden Universalschranke. Ein Fahrwerk mit Lenkrollen und Zentralbremssystem erleichtert den Ortswechsel, verschiedene Ausführungen ermöglichen die Anpassung an den Einsatzbereich – etwa an Regalen, Montageplätzen oder Lagereinrichtungen. ■

Große Arbeitsfläche, platzsparend im Einsatz

Die Plattformleiter Topic 1074 von Layher hat sich als Lösung für den sicheren Höhenzugang und länger andauernde Arbeiten auf einer Leiter erfolgreich am Markt etabliert. Dafür sorgen die große Plattform, eine Knieleiste sowie Handläufe für den sicheren Auf- und Abstieg. Für einen noch praxisorientierteren Einsatz hat Layher das bewährte Arbeitsmittel nun gezielt weiterentwickelt. Die neue Plattformleiter Topic 1074 besitzt eine konische Form. Künftig ist so keine Traverse als Basisverbreiterung für die Standfestigkeit mehr nötig. Dies reduziert den Platzbedarf bei der Aufstellfläche am Boden deutlich. Durch die größere Plattform mit 515 x 420 Millimetern gewährleistet die Neuheit zudem optimale Arbeitsbedingungen. Bewährte Produkteigenschaften wie die 80 Millimeter tiefen, geriffelten Stufen mit einer Rutschfestigkeitsklasse R12 in Trittrichtung sowie die praktische Ablageschale für Werkzeuge und Befestigungsmaterial bleiben ebenfalls erhalten. Die Plattformleiter Topic 1074 entspricht der TRBS 2121-2 und ist in fünf Größen mit vier bis acht Stufen erhältlich – für Arbeitshöhen bis zu 3,90 Meter.



Die Layher Allzweckleiter Topic 1041 ist ein Multitalent im Einsatz. Durch die neue Oberleiter mit Stufen entspricht die bewährte Lösung auch neuen Vorgaben wie der TRBS 2121 Teil 2. (Fotos: Layher)

JETZT MIT STUFEN

Die Layher Allzweckleiter Topic 1041 ist nicht nur einfach in der Handhabung sowie schnell in der Montage, sondern dank Spezialgelenken auch ein Multitalent im Einsatz: als Schiebeleiter, Anlegeleiter, Stehleiter oder verlängerbare Stehleiter. Mit der neuen Allzweckleiter mit Stufen Topic 1041 haben die Entwicklungsingenieure die bewährte Lösung gezielt weiterentwickelt und an Vorgaben wie die TRBS 2121 Teil 2 angepasst. Dazu wurde speziell die Oberleiter als Arbeitsbereich mit 80 Millimeter tiefen Stufen inklusive einer Rutschfestigkeit R12 in Trittrichtung ausgestattet: im Abstand von 280 Millimetern und damit passend zu der darunterliegenden Sprossenleiter. Dies gewährleistet einen trittsicheren Auf- und Abstieg sowie ein ergonomischeres Arbeiten – und erlaubt die einfache Nachrüstung bestehender Layher Allzweckleitern Topic 1040.

Eine Sprosse als erster Auftritt der Oberleiter ermöglicht zudem einen angenehmen Übergang im Auf- und Abstieg. Bewährte Vorteile wie die hohe Wirtschaftlichkeit in der Anwendung bleiben ebenfalls erhalten: Einfach sprossenweise via Aufsetzhaken in der Höhe verstellen, gegen Ausheben sichern und aufschieben. Traversen für alle fünf Leiterngrößen sorgen für Standsicherheit.



Bewährte Layher Plattformleiter Topic 1074 intelligent weiterentwickelt: durch ihre konische Form gewährleistet die Neuheit eine extra große Arbeitsfläche bei gleichzeitig geringerem Platzbedarf am Boden. Eine Traverse ist nicht mehr erforderlich.

DIE NEUE TISCHKREISSÄGE EXTS100-254X VON BOSCH IM EXPERTEN-INTERVIEW

Beste Voraussetzungen für eine Erfolgsgeschichte



Tritt in große Fußstapfen: die neue Expert EXTS100-254X von Bosch.

Spricht man mit Ulrich von Buol, dann galt die GTS 10 XC Professional von Bosch mehr als ein Jahrzehnt lang im Handwerk und bei anspruchsvollen Holzwerkern als Maßstab unter den mobilen Tischkreissägen. Von Buol ist Produktmanager bei Bosch Professional und ganz begeistert von der Nachfolgerin.

Denn die Anforderungen auf Baustellen und in modernen Werkstätten haben sich weiterentwickelt: Höhere Schnittkapazitäten, absolute Wiederholgenauigkeit und ein effizienteres Staubmanagement stehen heute ganz oben im Pflichtenheft. Mit der neuen Expert EXTS100-254X bringt Bosch nun den lang erwarteten Nachfolger auf den Markt – und hat dafür das Feedback einer weltweiten Anwender-Community direkt in die Konstruktion einfließen lassen. Wir sprachen mit Ulrich von Buol über die konstruktiven Herausforderungen, technische Neuerungen und die Frage, wie man eine echte Legende noch besser macht.



Ulrich von Buol, Produktmanager bei Bosch Professional.

Profibörse: Die GTS 10 XC Professional von Bosch war mehr als zehn Jahre lang der Maßstab im Markt. Welches Feedback aus der Praxis hat Sie in dieser Zeit erreicht, und mit welchem Anspruch sind Sie an die Neuentwicklung der Expert EXTS100-254X herangegangen?

Ulrich von Buol: Das stimmt absolut – die GTS 10 XC Professional hat über mehr als ein Jahrzehnt Maßstäbe im mobilen Bereich gesetzt. Doch die Ansprüche professioneller Anwender, egal ob Zimmerer, Schreiner, Trockenbauer oder Messebauer, haben sich spürbar weiterentwickelt. In den vergangenen Jahren haben wir bei Kundenworkshops, direkt auf Baustellen sowie im engen Austausch mit Profis sehr genau hingehört. Ganz oben auf dem Wunschzettel standen dabei immer wieder dieselben Anforderungen. Die Handwerker forderten eine spürbar bessere Absaugung, noch mehr Schnitthöhe für massive Kanthölzer, einen absolut spielfreien Schiebeschlitten sowie einen Anschlag ohne ständige Nachkontrolle. Zudem wünschten sich viele ein komplett werkzeugloses Setup beim Rüsten. Für die Expert EXTS100-254X war unser Entwicklungsziel daher eindeutig: Anstelle eines reinen Facelifts haben wir dieses Lastenheft konsequent abgearbeitet und die Säge genau dort neu konstruiert, wo es im harten Baustellenalltag den entscheidenden Unterschied macht.



Das spiegelt sich auch im Namen wider: EXTS steht für Expert Table Saw, die 100 für 100 mm Schnitttiefe, 254 für den Blattdurchmesser in Millimetern und das X steht für Crosscutting, also die integrierte Kappschnitt-Funktion mittels Schiebeschlitten.

Mit satten 100 mm Schnitthöhe setzt die Expert EXTS100-254X ein echtes Ausrufezeichen im Segment der mobilen Sägen. Wie haben Sie den Antrieb und die Mechanik konstruiert, um diese Kapazität im harten Baustellenalltag abzuliefern?

Eine berechtigte Frage, denn eine maximale Schnitthöhe von 100 Millimetern ist in dieser Maschinenklasse eine echte Ansage. Bisher waren bei rund 80 Millimetern die physikalischen Grenzen mobiler Sägen erreicht. Um 10 cm Schnitthöhe selbst bei Hartholz oder dicken Balken souverän durchzuziehen, setzen wir auf einen kraftvollen 2.200-Watt-Motor, kombiniert mit einem mehrstufigen Getriebe, um das Sägeblatt für noch mehr Schnitthöhe weiter über die Tischplatte herausragen zu lassen. mit einem elektronischen Sanftanlauf, der die Maschine kontrolliert hochlaufen lässt und Sicherungen auf der Baustelle schont. Der enorme Vorteil in der Praxis: Selbst 100er-Kanthölzer lassen sich in einem einzigen Durchgang trennen – das zeitaufwendige und unpräzise Wenden des Werkstücks entfällt komplett. Gleichzeitig sorgt die integrierte Motorbremse für einen schnellen Blattstopp nach dem Ausschalten. Das sorgt für erhöhten Anwenderschutz und man kann gleich weiterarbeiten.

Genauso wichtig war uns aber die Ergonomie im Alltag: Viele Anwender kennen das zeitraubende Kurbeln. Bei der Expert EXTS100-254X haben wir das Getriebe so übersetzt, dass man mit nur elf Umdrehungen die vollen 100 Millimeter erreicht – völlig leichtgängig, wo früher über 23 Umdrehungen – oder beim Wettbewerber über 40 Umdrehungen – nötig waren. Auch beim Gehrungsschnitt haben wir nachgelegt: Mit einem einfachen Hebel schaltet man frei für Hinterschnitte von -2° bis 47°, und beim Zurückdrehen rastet

Mit satten 100 mm Schnitthöhe setzt die Expert EXTS100-254X ein echtes Ausrufezeichen im Segment der mobilen Sägen. (Fotos: Bosch)



die Säge exakt wieder bei null sowie 45 Grad ein. Zudem liefern wir ab Werk unser hochwertiges Expert-Sägeblatt für beste Schnittgüte und höhere Standzeit.

Bei mobilen Tischkreissägen entscheidet die Führung über die Schnittgüte. Welche technischen Lösungen sorgen bei der Expert EXTS100-254X für einen dauerhaft spielfreien Schiebeschlitten und maximale Präzision am Anschlag?

Da sprechen Sie genau den Punkt an, der unseren Entwicklern besonders am Herzen lag. Präzision stand im absoluten Zentrum der Neuentwicklung. Beim Schiebeschlitten haben wir die Führung komplett neu gelagert: Er läuft spürbar stabiler, lässt sich über Exzenterpunkte bei Bedarf feinjustieren und wackelt selbst bei voller Ausladung nicht. Mit einem zweiten Befestigungspunkt erreichen wir bei Kapp- und Querschnitten eine enorme Schnittkapazität von bis zu 580 Millimetern bei 22 Millimetern Schnitthöhe (bzw. 550 mm bei voller Höhe) vor dem Blatt. Der neue Aluminium-Queranschlag bietet feste Rastpunkte für gängige Winkel sowie einen praktischen, verschiebbaren Reiter als Wiederholanschlag für Serienschnitte.

Beim Parallelanschlag sind wir auf ein synchrones Zahnstangensystem übergegangen. Der Anschlag wird vorne und hinten auf Zahnstangen geführt, wodurch das gefürchtete Verkanten beim Festspannen ausgeschlossen ist. Mit dem Drehrad kann ich vor allem den Parallelanschlag sehr präzise und feinjustiert nach links und rechts bewegen, das typische Klopfen an den Anschlag gehört der Vergangenheit an. Für lange Werkstücke und sichere Längsschnitte sorgt zudem die integrierte Tischverlängerung für eine stabile Auflage nach hinten. Mit einer maximalen Schnittbreite von 83,5 Zentimetern lassen sich selbst breite Plattenformate wie OSB problemlos längs auftrennen. Für schmale Leisten lässt sich das Zusatzprofil flach abklappen, sodass man nah am Sägeblatt sicher arbeiten kann, ohne mit der Schutzhaube zu kollidieren. Auch kleine Details wie die flache, direkt auf der Skala aufliegende Metallspitze sorgen für viel bessere Ablesbarkeit.

Staubschutz auf der Baustelle ist heute längst kein reiner Komfortfaktor mehr, sondern durch strengere BG-Vorgaben und den Gesundheitsschutz ein harter Faktor im Arbeitsalltag. Wie sieht das neue Absaugkonzept der Expert EXTS100-254X in der Praxis aus?

Ganz recht, das ist ein enorm wichtiges Thema – staubfreies Arbeiten ist heute kein Nebenaspekt mehr, sondern elementar für Anwenderschutz und saubere Baustellen beim Kunden. Die Expert EXTS100-254X setzt deshalb auf eine konsequente Zwei-Punkt-Absaugung: Wir fassen den Staub direkt an der Quelle oben an der Schutzhaube und zusätzlich unten am Spänekasten ab. Über unser Click & Clean-System und einen strömungsoptimierten Y-Adapter – für den es direkt an der Maschine eine praktische Schlauch- und Adapterhalterung gibt – wird die Saugleistung ideal aufgeteilt. Das sorgt für eine herausragende Staubaufnahmequote von über 95 Prozent und reduziert die Staubbelastung im Vergleich zu älteren Generationen drastisch.

Neben der Sauberkeit entscheidet im harten Alltag vor allem das Tempo beim Einrichten. Wo haben Sie das tägliche Handling rund um Rüstzeiten und Spaltkeil optimiert?

Beim täglichen Handling zählte für uns jede Sekunde Rüstzeit: Die Tischeinlage lässt sich sehr leicht öffnen. Um den Spaltkeil für verdeckte Schnitte, Fälze oder Nuten abzusenken, legt man einfach einen Schnellspannhebel um – ohne Schraubenschlüssel, ohne Gefummel. Dabei ist uns aber sehr wichtig, dass der Spaltkeil unverlierbar ist, denn ohne Spaltkeil arbeiten kann für gefährliche Rückschläge sorgen. Selbst Details wie der Schiebestock sitzen jetzt direkt griffbereit am Parallelanschlag. Zudem verfügt die Säge über spezielle, markierte Klemmzonen am Tisch, um bei Bedarf Werkstücke oder Anschläge schnell und sicher mit einer Schraubzwinge fixieren zu können. Am Parallelanschlag bietet eine T-Nut die Möglichkeit zur werkzeuglosen Montage von handelsüblichen Federkämmen oder Andruckrollen, was eine noch präzisere Führung langer Werkstücke ermöglicht. Das ist nur ein kleiner Einblick in die vielen Details und Besonderheiten, die diese Säge mit sich bringt – und die man erst so richtig zu schätzen weiß, wenn man dann wirklich im Alltag mit ihr arbeitet.

Für welche Anwender wurde die Expert EXTS100-254X primär entwickelt, und warum ist sie die richtige Antwort auf die Anforderungen moderner Holzbearbeitung?

Ganz klar: Die Expert EXTS100-254X richtet sich an alle anspruchsvollen Profis, die die Mobilität einer transportablen Baustellensäge mit der Präzision und Schnittkapazität einer stationären Werkstattmaschine verbinden wollen – vom klassischen Montagehandwerk über Zimmereien und den Innenausbau bis hin zu kleineren Tischlerwerkstätten. Das offene, verwindungssteife Rahmendesign sorgt für optimale Motorkühlung und Stabilität, während die präzise Aluminium-Tischplatte ein exakt planes Arbeiten ermöglicht. Für maximale Mobilität ist die Säge zudem perfekt auf das Untergestell mit Fahrwerk, das GTA50W, abgestimmt: Dieses ist schnell aufgeklappt, womit die Säge sofort einsatzbereit ist. Zusammengeklappt bleibt die Kombination kompakt, lässt sich dank der integrierten Rollen kräfteschonend transportieren oder platzsparend aufräumen. Mit 100 mm Schnitthöhe, dem spielfreien Schiebeschlitten, dem Zahnstangenanschlag und der doppelten Absaugung schließt sie die Lücke zwischen kompaktem Baustellengerät und vollwertiger Formatkreissäge. Wir sind überzeugt, dass die Expert EXTS100-254X das Zeug dazu hat, die Erfolgsgeschichte der GTS 10 XC Professional nahtlos fortzuschreiben. ■



Verbesserte Ergonomie bei der Schnitthöheneinstellung sowie bei der Einstellung von Gehrungsschnitten.



Präzision stand im absoluten Zentrum der Neuentwicklung, sowohl beim Schiebeschlitten als auch beim Parallelanschlag.

ADVERTORIAL



Der neue ROPULS EVO ist ein effektiver Spülkompressor zum Entschlammen und Reinigen von Heizungssystemen sowie zum hygienischen Spülen von Trinkwasserleitungen.

VON DER DIAGNOSE ÜBER DIE REINIGUNG BIS ZUR DOKUMENTIERTEN ÜBERGABE – EFFIZIENZ MIT SYSTEM

Starke Impulse für saubere Systeme

Mit dem Herbst beginnt die Heizsaison – und damit die Hochsaison für Wartung und Instandsetzung von Heizsystemen. Wenn einzelne Räume nicht mehr richtig warm werden, muss der Fachbetrieb oft schnell klären, wo die Ursache liegt. Kundenanfragen treffen auf volle Auftragsbücher, knappe personelle Kapazitäten und den Anspruch, jeden Einsatz effizient, fachgerecht und nachvollziehbar abzuwickeln.

Bei Bestandsanlagen ist die Ausgangslage dabei nicht immer eindeutig. Rohrsysteme wurden erweitert, verändert oder von unterschiedlichen Betrieben installiert; Unterlagen zum Aufbau, zum Wartungszustand oder zur letzten Spülung fehlen mitunter. Umso wichtiger ist ein Arbeitsablauf, der den Zustand der Anlage sichtbar macht, die passende Maßnahme unterstützt und unnötige Arbeitsschritte möglichst vermeidet.

ERST SEHEN, DANN ENTSCHEIDEN

Am Anfang steht die Diagnose. Doch wie lässt sich sichtbar machen, was dem normalen Auge verborgen bleibt? Wärmebildkameras machen Temperaturverteilungen und Auffälligkeiten sichtbar. Die ROINFRATECT von ROTHENBERGER verbindet thermische und optische Ansichten und erleichtert damit die Orientierung. Sie gibt Hinweise auf den Verlauf eingebetteter Heizrohre sowie auf eine ungleichmäßige Wärmeverteilung.



Einfache Bedienung und drei spezielle Programme für die Reinigung von Heizkreisläufen unterstützen bei der effektiven Spülung. (Fotos: Rothenberger)



Der neue ROPULS EVO von ROTHENBERGER reinigt Heizkreisläufe und Trinkwasserleitungen mit effektiven Wasser-Luft-Impulsen.

Die Sensorik erkennt auch geringe Temperaturunterschiede und macht sie als Wärmebild sichtbar. Das Fachpersonal kann die Wärmebilder in Echtzeit über die zentrale ROTHENBERGER App ansehen, speichern, einem Auftrag zuordnen und für einen Bericht auswählen. So lässt sich den Kunden anschaulich erklären, welche Bereiche auffällig sind und warum eine weiterführende Prüfung sinnvoll ist.

Die Thermografie ersetzt dabei nicht die fachliche Beurteilung. Das Wärmebild liefert Hinweise auf mögliche Auffälligkeiten. Erst die professionelle Fachkraft entscheidet, ob eine Regelungsprüfung, eine hydraulische Maßnahme oder die Reinigung des Heizkreises notwendig ist. So gewinnt das Fachpersonal schneller Klarheit für den nächsten Arbeitsschritt.

WENN WASSER UND LUFT GEMEINSAM ARBEITEN

Ergibt die fachliche Prüfung, dass Ablagerungen oder Verunreinigungen den Durchfluss oder die Wärmeübertragung beeinträchtigen können, kommt eine Spülung des Heizkreises als geeignete Maßnahme in Betracht. Je nach Ausgangssituation kann der Arbeitsgang mit einer Wasserspülung beginnen und anschließend durch ein passendes Wasser-Luft-Impulsprogramm intensiviert werden.

Hier setzt der neue Spülkompressor ROPULS EVO von ROTHENBERGER an. Drei Programme mit unterschiedlichen Pulsintervallen sind speziell auf die Reinigung von Heizkreisläufen ausgelegt und ermöglichen eine anwendungsbezogene Auswahl. Ein eigenes Programm für Trinkwasserinstallationen gemäß EN 806-4:2010 erweitert den Einsatzbereich des ROPULS EVO.

Die optimierten Wasser-Luft-Impulse lösen zuverlässig Ablagerungen und Verschlammungen und führen diese aus dem System ab. ROTHENBERGER gibt für die Luftimpulsspülung eine bis zu dreimal stärkere Leistung gegenüber dem Vorgängermodell an. Gleichzeitig ist das Betriebsgeräusch bis zu 50 Prozent niedriger, was den Arbeitskomfort erhöht.

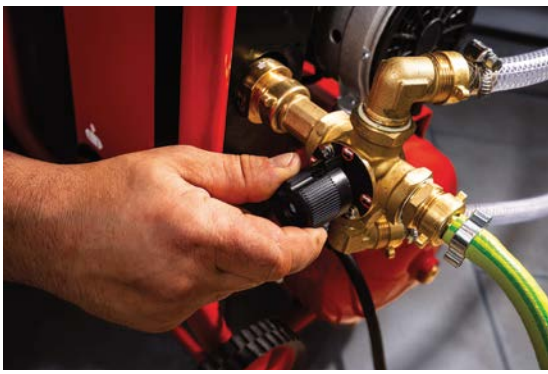
Bei Fußbodenheizungen lässt sich die Durchflussrichtung mit dem optionalen Fußbodenheizungs-Kit über ein Umsteuerventil während des Spülens manuell wechseln. So kann der Heizkreis aus unterschiedlichen Richtungen bearbeitet werden, was die Reinigungswirkung auch bei stärkeren Ablagerungen unterstützt. Je nach Anlage und Zielsetzung lassen sich über ein optionales Injektor-Set geeignete Reinigungs- oder Konservierungsmittel ergänzen.

Um einen ordnungsgemäßen Betrieb zu gewährleisten, muss nach dem Spülen die verbliebene Luft aus dem System abgeführt werden. Durch Verwendung einer PURE H_2O-Demineralisierungskartusche kann die Heizungsanlage anschließend mit technisch aufbereitetem Wasser nach VDI 2035 wieder vollständig befüllt werden. Das unterstützt die Vermeidung mineralischer Ablagerungen und kann das Wartungsintervall verlängern.

VOM BEFUND ZUM BERICHT

Über die zentrale ROTHENBERGER App kann das Fachpersonal relevante Messwerte und die Programmauswahl verschiedener Produkte einsehen, ausgewählte Informationen speichern und für die Dokumentation verwenden. Welche Informationen in einen Bericht einfließen, entscheidet die ausführende Fachkraft selbst: So können Wärmebilder der ROINFRATECT und Spüldaten des ROPULS EVO erfasst und in einem gemeinsamen Bericht zusammengeführt werden. Weitere Arbeitsschritte, wie die abschließende Befüllung des Systems, können manuell hinzugefügt werden

Damit kann der Bericht die thermische Ausgangssituation, die gewählte Maßnahme und relevante Spülwerte abbilden. Auftraggebende erhalten so einen umfangreichen, verständlichen und transparenten Tätigkeitsnachweis. Für den Betrieb entsteht eine strukturierte Grundlage für erforderliche Nachweise, spätere Wartungen und die interne Auftragsbearbeitung. Das Zusammenspiel von Werkzeugen und App erleichtert der Fachkraft die Berichterstellung, reduziert den administrativen Aufwand und verringert Übertragungsfehler. Der Fachbetrieb kann somit die Dienstleistung nicht nur schnell, sauber und sicher durchführen, sondern Kunden auch nachvollziehbar erläutern, was festgestellt und welche Arbeiten ausgeführt wurden.



Das optionale Fußbodenheizungs-Kit steigert die Reinigungswirkung durch einfachen Wechsel der Durchflussrichtung.



Verbaute Leitungen und deren Wärmeverteilung werden durch die ROINFRATECT sichtbar.



Die drahtlose Anbindung des ROPULS EVO an die ROTHENBERGER App ermöglicht die Übernahme relevanter Daten in die digitale Dokumentation.

EIN SYSTEM, DAS WEITERDENKT

Der Systemgedanke reicht über den einzelnen Kundendiensteinsatz hinaus. Über einen zentralen ROTHENBERGER MyAccount bleiben Fachkraft, Produkt und Service des Herstellers verbunden. Dort kann der professionelle Fachbetrieb seine Werkzeuge registrieren, Garantien und Serviceleistungen verwalten sowie Reparaturen beauftragen. Wird ein Produkt innerhalb der ersten vier Wochen nach dem Kauf registriert, kann die Gerätegarantie – abhängig von den geltenden Bedingungen – auf fünf Jahre verlängert werden. Über das ROTHENBERGER Bonusprogramm können Fachbetriebe und professionelles Fachpersonal mit bonusfähigen Produkten Punkte sammeln und gegen Werkzeugprämien oder Gutscheine einlösen.

Für den Betrieb bedeutet das: Mitarbeitende können wiederkehrende Abläufe strukturierter bearbeiten, Daten leichter zuordnen und Aufträge nachvollziehbar abschließen. Auftraggebende erhalten eine verständliche Darstellung der ausgeführten Tätigkeiten – eine vertrauensvolle Grundlage für das abschließende Gespräch. ■

Weitere Informationen: www.rothenberger.com



Zur Impact-Ready-Produktfamilie gehören kurze Spiralbohrer, Stufenbohrer und Kombi-Gewindebohrer mit Stufenspitze sowie Kegelsenker.

EXACT REAGIERT AUF NEUE ANFORDERUNGEN

Neue Impact-Ready-Werkzeuge für den mobilen Einsatz

Akku-Schlagschrauber gehören für viele professionelle Anwender inzwischen zum Arbeitsalltag. Mit einer neuen Impact-Ready-Serie erweitert Exact Präzisionswerkzeuge jetzt sein Programm um Zerspanungswerkzeuge, die gezielt auf diese leistungsfähigen Antriebe abgestimmt sind.

Kompakt, leistungsstark und schnell zur Hand: Moderne Akku-Schlagschrauber haben sich in den vergangenen Jahren in vielen Bereichen der Montage und Instandhaltung etabliert. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an die eingesetzten Werkzeuge. Denn die Leistungsfähigkeit moderner Maschinen lässt sich nur dann sinnvoll nutzen, wenn auch das Werkzeug darauf abgestimmt ist.

Genau an diesem Punkt setzt die neue Impact-Ready-Serie von Exact an.

„Wir haben insbesondere im Austausch mit unseren Partnern im Fachhandel immer wieder festgestellt, dass sich hier eine Lücke auftut", erklärt Andreas Oemkes, Geschäftsführer von Exact Präzisionswerkzeuge. „Auf Fachhandelsmessen war das Thema zunehmend präsent. Moderne Akku-Schlagschrauber werden immer leistungsfähiger und vielseitiger eingesetzt. Deshalb war für uns klar: Dafür wollen wir unseren Partnern auch die passenden Präzisionswerkzeuge anbieten."

MEHR ALS NUR EIN ANDERER SCHAFT

Die Entwicklung ging dabei über die reine Anpassung der Werkzeugaufnahme hinaus. Die neuen Werkzeuge verfügen durchgängig über einen E6,3-(¼")-Bit-Schaft und können damit direkt in entsprechenden Impact-Schraubern eingesetzt werden. Gleichzeitig bleiben sie flexibel: Auch der Einsatz in klassischen Akku-Bohrschraubern oder Bohrmaschinen mit entsprechender Aufnahme ist möglich.

Entscheidend ist jedoch, was davor passiert: Die Geometrien der Werkzeuge wurden auf die Anforderungen dieser Anwendung abgestimmt. Ein Beispiel sind die neuen Stufenbohrer. Ihre spezielle Stufenspitzengeometrie ermöglicht zunächst ein kontrolliertes Anbohren. Erst wenn mit zunehmender Belastung mehr Drehmoment erforderlich wird, kommt die Schlagfunktion des Impact-Schraubers zum Einsatz.

Das soll die Arbeit nicht komplizierter, sondern vor allem schneller und einfacher machen. „Unser Anspruch war nicht, vorhandene Werkzeuge einfach mit einem Sechskantschaft auszustatten", so Oemkes. „Wenn wir eine neue Produktlinie auf den Markt bringen, muss sie für den Anwender einen spürbaren Nutzen haben. Deshalb haben wir uns intensiv mit den Geometrien beschäftigt und die Werkzeuge auf diese Art des Arbeitens abgestimmt."



Mit der neuen Impact-Ready-Serie erweitert Exact sein Programm um Zerspanungswerkzeuge für Akku-Schlagschrauber.

BOHREN, SENKEN UND GEWINDESCHNEIDEN MIT IMPACT

Entsprechend breit startet Exact die neue Serie. Zum Programm gehören kurze Spiralbohrer mit Stufenspitze, Stufenbohrer mit Spiralnut, Kegelsenker sowie Kombi-Gewindebohrer. Gerade der Kombi-Gewindebohrer zeigt, wohin die Entwicklung geht: Mit einem Werkzeug lassen sich Kernlochbohren, Gewindeschneiden und Entgraten erledigen. Der Wechsel zwischen drei verschiedenen Werkzeugen entfällt.

Auch die kurzen Spiralbohrer wurden für den mobilen Einsatz ausgelegt. Ihre kompakte Bauform sorgt für Stabilität, während die Stufenspitze das punktgenaue Anbohren erleichtert. Die Stufenbohrer wiederum verbinden den Bit-Schaft mit

Spiralnut und optimierter Schneidengeometrie und sind auf schnelles Arbeiten bei reduziertem Kraftaufwand ausgelegt.

Für das Entgraten, Anfasen und Versenken stehen Impact-Ready-Kegelsenker zur Verfügung. Eine ungleich geteilte Drei-Schneiden-Geometrie soll dabei Vibrationen und Rattern reduzieren und für saubere Senkflächen sorgen.

ENTWICKLUNG UND BESCHICHTUNG AUS EINEM HAUS

Ein wesentlicher Teil der neuen Produktlinie entsteht im eigenen Haus. Exact entwickelt und fertigt Präzisionswerkzeuge am Standort Remscheid und verfügt dort auch über eigene PVD-Beschichtungsanlagen. Fertigung und Oberflächenveredelung können damit gezielt aufeinander abgestimmt werden.

Das ist gerade bei einer Produktlinie interessant, bei der die Werkzeuge hohen und wechselnden Belastungen ausgesetzt sind. Neben der Geometrie kann Exact dadurch auch die Oberflächeneigenschaften auf den jeweiligen Einsatz abstimmen.

„Die eigene Fertigung und Beschichtung gibt uns die Möglichkeit, eine Produktidee wirklich bis zum fertigen Werkzeug zu begleiten", sagt Oemkes. „Bei Impact Ready konnten wir deshalb Geometrie und Oberfläche gemeinsam betrachten. Für uns ist das ein wichtiger Unterschied."



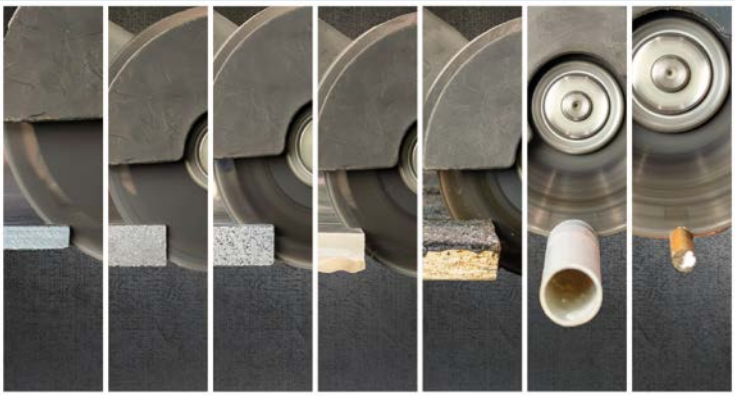
Die Impact-Ready-Werkzeuge verfügen durchgängig über einen E6,3-(¼")-Bit-Schaft. (Fotos: Exact)

EINE LÜCKE IM FACHHANDEL GESCHLOSSEN

Mit Impact Ready reagiert Exact damit nicht allein auf eine neue Maschinengeneration, sondern auch auf konkrete Rückmeldungen aus dem Fachhandel.

„Unsere Fachhandelspartner sind sehr nah am Anwender und bekommen früh mit, wenn sich Arbeitsweisen verändern", erklärt Oemkes. „Das Feedback zum Thema Impact haben wir auf verschiedenen Fachhandelsmessen immer wieder bekommen. Diese Lücke wollten wir bewusst schließen. Jetzt können unsere Partner ihren Kunden nicht nur die entsprechende Maschinentechnik, sondern auch ein darauf abgestimmtes Programm an Präzisionswerkzeugen anbieten."

Für Exact ist Impact Ready deshalb weniger ein einzelnes neues Produkt als die Erweiterung des bestehenden Sortiments um eine neue Anwendungskategorie. Wo kompakte Akku-Technik, schneller Werkzeugwechsel und effizientes Arbeiten gefragt sind, sollen künftig auch die dazu passenden Bohr-, Senk- und Gewindewerkzeuge zur Verfügung stehen. ■



Die DG215 Accu Allcut ist das ideale Werkzeug insbesondere für Akku-Winkelschleifer. Denn das dünne Blatt, das für einen geringeren Widerstand sorgt, und der schnelle Arbeitsfortschritt schonen die Energiekapazitäten der Akkus. (Foto: Rhodius Abrasives)

DG215 ACCU ALLCUT VON RHODIUS ABRASIVES

Ziemlich gute Freunde

Diamanten sind bekanntlich ausgesprochen „a girls best friend". Aber unter bestimmten Voraussetzungen können sich auch andere, positive Freundschaftsbeziehungen entwickeln: Dann, wenn die Diamanten ihre robuste Schnittigkeit modernen Akkuwerkzeugen zur Verfügung stellen und damit deren Leistungsfähigkeit verbessern. Ein ausgesprochen gutes Beispiel dafür ist die Diamant-Trennscheibe DG 215 Accu Allcut von Rhodius Abrasives.

Die DG215 Accu Allcut ist eine diamantbasierte Trennscheibe mit feiner Diamantkörnung. Diese ist auf ein extrem dünnes Stahl-Trägerblatt aufgebracht und sorgt für die hohe Schnittigkeit dieser Trennscheibe. Im Unterschied zu kunstharzgebundenen Trennscheiben bleiben die Schnittleistung und der Durchmesser der Scheibe konstant. Im Vergleich zu den häufig verwendeten klassischen Trennscheiben mit Kunstharzbindung erweist sich die Diamant-Trennscheibe zudem als deutlich langlebiger, laut Hersteller 10- bis 50-fach höher, je nach Anwendung.

Das kommt nicht von ungefähr: Diamant ist der härteste bekannte Schneidwerkstoff und sorgt für eine sehr hohe Verschleißfestigkeit. Zusätzlich ist der Schnitt aufgrund der Härte der Diamantkörnung und des kontinuierlichen Eingriffs in das Material fein schneidend und damit ruhiger und gleichmäßiger, während die weitere Alternative zu kunstharzgebundenen Trennscheiben, die Hartmetall-Trennscheiben, sich eher reißend durch das Material arbeiten. Das liegt an den Hartmetallzähnen, mit denen diese bestückt sind und die im Vergleich zu Diamanten einen deutlich weicheren Werkstoff darstellen. Diese konstruktiven und werkstoffbedingten Unterschiede wirken sich nicht nur auf die Standzeit, sondern auch auf Laufruhe, Schnittqualität, Energieeffizienz und die Belastung von Maschine und Anwender aus.

Denn die Diamant-Trennscheibe erzeugt einen geringeren Funkenflug beim Trennvorgang und hinterlässt zudem gegenüber den Hartmetall-Trennscheiben eine saubere Schnittkante. Darüber hinaus bleibt die Schnitttiefe über die gesamte Lebensdauer des Werkzeugs konstant.

Diese Eigenschaften machen die DG215 Accu Allcut zum idealen Werkzeug insbesondere für Akku-Winkelschleifer. Denn das dünne Blatt, das für einen geringeren Widerstand sorgt, und der schnelle Arbeitsfortschritt schonen die Energiekapazitäten der Akkus. Dies bedeutet: Mehr Schnitte mit einer Akkuladung und dadurch weniger Akkuwechsel. Dazu kommt die hohe Standzeit des Werkzeugs, so dass auch dieses seltener gewechselt werden muss. Insgesamt ergibt dies eine hohe Effektivität und gewonnene Arbeitszeit.

Bei der Entwicklung der neuen DG215 Accu Allcut stand Rhodius Abrasives vor der Aufgabenstellung, den Anwenderinnen und Anwendern eine nahezu universell einsetzbare Trennscheibe mit niedrigem Energieverbrauch beim Einsatz und einer hohen Standzeit zu bieten. Gelungen ist dies einerseits durch das dünne Stahl-Trägerblatt in Kombination mit der Diamantkörnung, andererseits durch eine fortschrittliche Vakuum-Löttechnologie, bei der die Diamanten metallurgisch fest mit dem Stahlkern verbunden sind, so dass diese lange haften bleiben und nicht nach und nach abgetragen werden.

Der hohe Effektivitätsgrad der Diamant-Trennscheibe wird durch das breite Einsatzspektrum noch weiter gesteigert. Die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten machen die DG 215 Accu Allcut zu einem Universalisten auf Baustellen oder bei der Metallbearbeitung – dort, wo heute vorwiegend kabellose Winkelschleifer verwendet werden.

Die Neuentwicklung von Rhodius Abrasives ist in den Durchmessern 76 mm, 115 mm und 125 mm verfügbar und ist Teil des Multi-Portfolios, dem Premium-Produktsegment des deutschen Herstellers von Trenn- und Schleifscheiben. Aufgrund der optimierten Preispositionierung bietet sie ein ausgewogenes Verhältnis von Investitionskosten, Standzeit und Anwendungsvorteilen für den täglichen professionellen Einsatz.

DER NEUE RUKO KEGELSENKER 3S

Schnell und kraftsparend für präzise Senkungen



Der neue Ruko Kegelsenker 3S verbindet hohe Performance mit komfortablem Arbeiten und hoher Verschleißfestigkeit.(Fotos: Ruko)

Kreisrunde, riefenfreie Senkungen, mehr als 30 Prozent weniger Vorschubkraft und deutlich verkürzte Bearbeitungszeiten: Der neue Ruko Kegelsenker 3S verbindet hohe Performance mit komfortablem Arbeiten und hoher Verschleißfestigkeit.

Bei professionellen Senkarbeiten bestimmen Laufruhe und Schneidengeometrie maßgeblich die Qualität der Senkung. Der neue Ruko Kegelsenker 3S ermöglicht einen ruhigen, kontrollierten Senkvorgang bei reduziertem Kraftaufwand. Die reduzierte Vorschubkraft erleichtert die kontrollierte Bearbeitung bis zum gewünschten Senkdurchmesser und macht sich dabei insbesondere bei handgeführten Anwendungen bemerkbar.

Der Kegelsenker 3S in HSS und HSS-Co 5 eignet sich für die Bearbeitung von Stahl, hochfesten Stählen und Edelstahl. Eingesetzt werden kann er in Hand- und Ständerbohrmaschinen. Für CNC-Maschinen steht zusätzlich die Ausführung HSS-Co 5 mit TiAlN-Beschichtung zur Verfügung.



Der neue Ruko Kegelsenker 3S verbindet hohe Performance mit komfortablem Arbeiten und hoher Verschleißfestigkeit.

NEU ENTWICKELTE SCHNEIDENGEOMETRIE

Besonderes Augenmerk haben die Ruko-Entwickler auf eine neu entwickelte Schneidengeometrie gelegt, in die auch Erfahrungen aus der Ultimatecut Premiumlinie eingeflossen sind. Die Grundlage bilden dabei die drei perfekt aufeinander abgestimmten Schneiden, die zu einer deutlichen Reduzierung der Axial- und Radialkräfte beitragen und dadurch einen homogenen und stabilen Materialabtrag ermöglichen. Im Zusammenspiel mit dem variabel verlaufenden Hinterschliff wird jeder Senkvorgang stabilisiert und die Ratterneigung spürbar reduziert, was sich letztlich in einem gleichermaßen präzisen wie rattermarkenfreien Senkergebnis zeigt. Ebenfalls verändert und komplett neu ausgelegt wurden weitere wichtige Parameter wie Spanwinkel, Übergangsradien sowie extra breite Spannuten, die einen optimalen Abtransport der Späne garantieren, die Wärmeabfuhr reduzieren und in Summe die Verschleißfestigkeit deutlich erhöhen.

Bei werkstoffgerecht abgestimmten Bearbeitungsparametern ermöglicht die 3S-Geometrie ein breites Schnittgeschwindigkeitsspektrum bei gleichbleibend hoher Senkqualität. Das Ergebnis sind kreisrunde Senkungen mit homogener, riefenfreier Oberfläche.

MESSBARE VORTEILE IM DIREKTEN VERGLEICH

In unternehmenseigenen Vergleichstests lag die erforderliche Vorschubkraft beim Ruko Kegelsenker 3S um mehr als 30 Prozent unter den Werten der getesteten handelsüblichen Kegelsenker. Mit einer durchschnittlichen Senkzeit von acht Sekunden verkürzte sich die Bearbeitungszeit um mehr als 50 Prozent. Gleichzeitig erreichte der Kegelsenker 3S eine bis zu 60 Prozent höhere Standzeit. (Hinweis zu den Leistungswerten: Die angegebenen Werte wurden unter identischen Bedingungen in unternehmenseigenen Prüf- und Versuchseinrichtungen ermittelt. Testbedingungen: Baustahl S235JR, Materialstärke 10 mm und Senkdurchmesser 20,5 mm. Die Ergebnisse können je nach Maschine, Werkstoff, Werkzeugabmessung und Bearbeitungsparametern abweichen.)

Gefertigt in Deutschland bietet der Kegelsenker 3S damit eine leistungsfähige und wirtschaftliche Lösung für professionelle Anwender, die Wert auf präzise Oberflächen, komfortables Arbeiten und verlässliche Bearbeitungsprozesse legen. ■

Collomix erweitert XQ-Rührwerk-Serie



Mit dem neuen Handrührwerk XQ 2 erweitert Collomix seine XQ-Modellreihe um ein weiteres leistungsstarkes 1-Gang-Rührwerk für professionelle Anwender. Mit Hilfe der digitalen Mischzeitanzeige hat der Profi seine bereits geleistete Zeit stets im Blick. Selbstverständlich reiht sich die XQ 2 in punkto Ergonomie ebenso in die neue XQ-Produktreihe ein.

Das neue Modell positioniert sich gezielt zwischen den Typen XQ 1 und XQ 4 und bietet damit eine optimale Lösung für Handwerker, die Wert auf Leistungsfähigkeit und Kontrolle des Mischvorgangs legen, ohne auf einfache Bedienbarkeit zu verzichten.

Die XQ 2 überzeugt durch eine elektronisch unterstützte Leistungscharakteristik, die ideal für die täglich anfallenden, gängigen Mischaufgaben auf der Baustelle ausgelegt ist – ideal für Mischmengen bis 50 Liter oder zwei Säcke, von Spachtelmassen und Fliesenklebern über Putze bis hin zu plastischem Mörtel und Estrich. Eine fein steuerbare Drehzahlregelung mittels Gasgebeschalter erlaubt ein sauberes, spritzfreies Anmischen.

Ein herausragendes Merkmal der XQ 2 ist das integrierte elektronische Display zur Anzeige der Mischzeit, das einen entscheidenden Mehrwert bietet. Es erleichtert die Kontrolle der vorgegebenen Mischzeit und ermöglicht eine konstante Qualität des Mischmaterials, gerade bei mehreren gleichen Mischungen. Bei der Entwicklung der digitalen Steuerung wurde besonders auf eine robuste, baustellengerechte Ausführung der Komponenten geachtet.

Ebenso überzeugt das neue Modell durch seine ergonomischen Eigenschaften wie die angepasste Griffform, die rückenfreundliche Bauhöhe, die Geräuschreduzierung und die gute Gewichtsbalance. Gummipuffer an den Ecken schützen sowohl die Maschine als auch Oberflächen beim Ablegen.



Ein herausragendes Merkmal der XQ 2 ist das integrierte elektronische Display zur Anzeige der Mischzeit, das einen entscheidenden Mehrwert bietet. (Fotos: Collomix)



Mit der neuen UC031G unterstreicht Makita erneut den Anspruch, professionelle Anwender in der Baumpflege mit leistungsstarken, kompakten und praxisorientierten Lösungen innerhalb des XGT 40V max. Akku-Systems zu unterstützen. (Foto: Makita)

AKKU IM GALABAU

Verbrenner-Aus im Grünen

Im professionellen Garten- und Landschaftsbau werden immer mehr benzinbetriebene Geräte durch Akkuvarianten ersetzt – auch in Bereichen, die lange als klassisches Verbrennerterrain galten. Das Spektrum reicht von den schon lange kabellos zu leistenden Säge- und Schneidarbeiten bis hin zum großflächigen Greenkeeping. Wir stellen Neuheiten aus den Bereichen vor.



Mit der neuen 54 V Akku-Stabheckenschere CMPH622N von Dewalt mit einer Gerätelänge von 230 cm können mühelos hohe Hecken vom Boden aus geschnitten werden. (Foto: Dewalt)

Makita erweitert das XGT 40V max. Akkusystem um eine besonders leichte und kompakte Top-Handle-Kettensäge für die professionelle Baumpflege: die neue Makita Akku-Kettensäge UC031G. Die Maschine wurde speziell für gewerbliche Anwender mit Spezialausbildung entwickelt und kombiniert hohe Schnittleistung mit ergonomischer Bauweise und optimaler Balance.

Die UC031G eignet sich ideal für professionelle Arbeiten in der Baumpflege, bei denen präzises Handling, geringes Gewicht und hohe Beweglichkeit entscheidend sind. Dank ihrer kompakten Bauform ermöglicht die Maschine kräfteschonendes Arbeiten auch bei längeren Einsätzen in anspruchsvollen Arbeitspositionen.

Mit einer maximalen Kettengeschwindigkeit von 0–24 m/s bietet die Akku-Kettensäge eine kraftvolle und effiziente Schnittleistung für professionelle Anwendungen. Die elektronisch regelbare Drehzahl ermöglicht dabei eine präzise Anpassung an unterschiedliche Arbeitsanforderungen. Besonderes Augenmerk wurde auf Ergonomie und Bedienkomfort gelegt. Der ergonomisch geformte und gummierte Griff sorgt für einen sicheren Halt und zusätzlichen Komfort im täglichen Einsatz. Unterstützt wird dies durch eine optimale Gewichtsverteilung und die gezielte Positionierung des Akkus.

Die UC031G ist in ihrer Leistung vergleichbar mit einer 27 cm³ Benzin-Kettensäge und verbindet die Vorteile moderner Akkutechnologie mit hoher Beweglichkeit und reduziertem Wartungsaufwand. Für zusätzliche Sicherheit und Anwenderfreundlichkeit verfügt die Maschine über eine verliersichere Mutter für die Schienenbefestigung. Der Hauptschalter ist mit einer automatischen Abschaltfunktion ausgestattet, die den Akku schont und ein unbeabsichtigtes Einschalten verhindert.

HOCH HINAUS

Mit der neuen 54 V Akku-Stabheckenschere DCMPH622N erweitert Dewalt das XR Flexvolt-System um ein extrem leistungsstarkes Werkzeug für die professionelle Landschafts- und Grünflächenpflege. Mit einer Gerätelänge von 230 cm ermöglicht die Akku-Stabheckenschere ein sicheres und müheloses Pflegen hoher und breiter Hecken direkt vom Boden aus – ganz ohne den Einsatz von Leitern oder Gerüsten.

Das langlebige, lasergeschnittene Dual-Action-Schwert bietet mit einer Schwertlänge von 56 cm und einem großen Zahnabstand von 32 mm eine hervorragende Schnittleistung auch bei stärkerem Geäst. Der in sieben Positionen drehbare Gelenkkopf garantiert maximale Flexibilität bei unterschiedlichen Schnittwinkeln und lässt sich für einen sicheren, kompakten Transport sowie die Lagerung komplett flach zusammenfalten. Trotz der robusten Bauweise bleibt das Gerät mit einem Gewicht von 5,0 kg (ohne Akku) gut ausbalanciert.

Geliefert wird die 54 V Akku-Stabheckenschere DCMPH622N inklusive eines praktischen Schultergurts für kräfteschonendes Arbeiten im Dauereinsatz.

SPRÜHEN OHNE MUSKELKRAFT UND OHNE UNTERBRECHUNG

Der neue Akku-Kompressor TLK 35 von Birchmeier ersetzt die klassische Handpumpe und verwandelt Druckspeichersprühgeräte in vollwertige Systeme für den Dauereinsatz: Kein manuelles Nachpumpen mehr, sondern kontinuierliches Arbeiten ohne Muskelkraft und ohne Unterbrechung. Der Akku-Kompressor erzeugt eine sehr hohe Luftleistung und kann den ge-



Die neue e-Linie mit Geräten zum Sprühen, Schäumen und Stäuben. (Fotos: Birchmeier)



Der e-Profi sprüht ohne Arbeitsunterbrechung mit konstantem Druck.

wünschten Druck in Sekundenschnelle aufbauen. Sogar Schaum- und Pulvergeräte können damit ohne Leistungsabfall über den gesamten Behälterinhalt betrieben werden.

Der Nutzer kann den Druck im Bereich von 0,5 bis 3,5 bar frei wählen und der TLK 35 hält ihn elektronisch konstant. Das Resultat ist eine gleichbleibende Ausbringmenge und ein definiertes Sprühbild mit homogener Tropfengröße.

Die Energieversorgung erfolgt über das herstellerübergreifende CAS-Wechselakku-System mit kompatiblen Akkus von 2 Ah bis 10 Ah, so dass die Laufzeiten je nach verwendetem Akku variieren. Außerdem läuft die Pumpe dank der intelligenten Steuerung nur bei Bedarf („Pump-on-Demand"), was die Reichweite pro Akkuladung maximiert. Man kann zum Beispiel mit einem 2-Ah-Akku und einem Arbeitsdruck von 2 bar bis zu 200 Minuten arbeiten und dabei bis zu 70 Liter Flüssigkeit ausbringen.

Mit der Entwicklung des TLK 35 lanciert Birchmeier die neue Gerätegeneration mit der Bezeichnung e-Linie. Zur Serie gehören verschiedene Modelle mit einem breiten Einsatzspektrum – vom Sprühen über Schäumen bis hin zum Stäuben. Die Geräte verfügen über einen neu konstruierten Gerätefuß mit optimierter Auflagenfläche für einen stabilen Stand. Der multifunktionale Zusatzring am oberen Behälterteil besitzt eine Haltevorrichtung für den Kompressor und erlaubt sowohl eine horizontale Sprührohraufbewahrung im Kompressor-Griff als auch eine senkrechte Aufbewahrung. Handbetriebene Drei-, Fünf- und Sieben-Liter-Kunststoff-Druckspeichergeräte des Herstellers lassen sich mit dem leistungsstarken Kompressor nachrüsten.

PORTABLE STROMVERSORGUNG AUCH IM SCHNELLVERAHREN

Für Profis in der Garten- und Landschaftspflege, im Forst oder in Kommunalbetrieben ist das Laden von Akkus fernab der nächstgelegenen Steckdose eine wichtige Voraussetzung, um den ganzen Arbeitstag über einsatzfähige Maschinen verfügen zu können. Auch Camper oder Schrebergartenpächter sind häufig auf eine unabhängige Stromversorgung angewiesen.



Die Stihl PS 2000 ermöglicht sowohl das Laden von Akkus überall und zu jeder Zeit als auch das Arbeiten mit kabelgebundenen Geräten außerhalb des Stromnetzes. (Fotos: Stihl)



Das Schnellladegerät Stihl AL 1802 MO ist für die Werkstatt als auch für den Einsatz im und auf dem Fahrzeug zugelassen. Profis im Garten- und Landschaftsbau sowie in Kommunal- und Forstbetrieben können mit ihm zwei Akku-Packs aus dem Stihl Allpro-/AP-System entweder parallel oder nacheinander schnell und sicher laden.



Pellenc präsentiert das neue Akkugehäuse Power Case für Einsteckakkus. (Fotos: Pellenc)



Der Fahrradlastenanhänger Pick-Up von K-Ryole transportiert bis zu 350 kg Nutzlast.

Abhilfe bietet ihnen die Powerstation PS 2000 von Stihl. Die geräuschlose Alternative zum Benzingenerator ermöglicht es, Akkus überall und zu jeder Zeit laden zu können. Dabei zeichnet sich der kompakte Speicher nicht nur durch seine Kapazität von rund 2.000 Wh aus, sondern auch durch seine Dauerleistung von 2.000 W und einer Spitzenleistung von 4.000 W. Über Abgabeleistung, Ladeleistung und verbleibende Laufzeit informiert ein digitales Bedienelement und das zuschaltbare Licht erlaubt den Einsatz auch bei Dunkelheit. Und da die leistungsstarke portable Stromversorgung außerdem spritzwassergeschützt (IPX4) ist, kann sie sogar bei Regen eingesetzt werden.

Schnelles Laden in der Werkstatt, Outdoor und unterwegs? Mit dem Schnellladegerät Stihl AL 1802 MO (M = mobil, O = outdoor) bietet Stihl hierfür eine Lösung. Es ist sowohl für den stationären Betrieb als auch für den Einsatz im und auf dem Fahrzeug zugelassen und ermöglicht je nach Bedarf sowohl das serielle als auch das parallele Aufladen von zwei Akku-Packs aus dem Stihl Allpro- oder dem bisherigen AP-System.

Dabei zeichnet sich das neue Stihl AL 1802 MO mit einer kurzen Ladedauer und der aktiven Kühlung der Akkus aus und ermöglicht so ein kontinuierliches Arbeiten mit Geräten aus dem Allpro-/AP-System. Zudem erlaubt das spritzwassergeschützte Ladegerät nach IP24 den Einsatz auch bei Regen. Während des Transports gewährleisten die Verriegelungen an den Akkuschächten jederzeit den sicheren Halt der eingesetzten Akkus.

VOLLE FLEXIBILITÄT IM AKKUSYSTEM

Volle Flexibilität bei der Wahl von Gerät und Akku: Das Akkugehäuse Power Case nimmt die Pellenc Einsteckakkus 200E und 400E auf. Es lässt sich auf der Trägerplatte der Komfort-Tragesysteme von Pellenc befestigen und versorgt nun auch Pellenc Geräte, die bislang mit einem Kabel mit Energie aus einem Rückenakku versorgt wurden, mit Strom. Anwender können vorhandene Akkus weiterverwenden und ihre Geräteausstattung flexibel zusammenstellen. Eine aktive Belüftung unterstützt bei einer Leistungsabgabe von mehr als 400 W das Temperaturmanagement, sodass das System vor dem Laden nicht abkühlen muss. Das nach IPX4 gegen Spitzwasser geschützte Gehäuse ist mit den Pellenc Ladegeräten sowie mit der Ladestation Charging Station kompatibel.

Der neue Akku-Rasenmäher Rasion Compact wird mit den Rückenakkus ULiB 750, 1200 und 1500 sowie mit dem Power Case mit den Einsteckakkus 200E und 400E betrieben. Mit 46 cm Schnittbreite und 28 kg Gewicht eignet sich dieser Rasenmäher besonders für kleinere Grünflächen, schmale Wege und häufige Transportvorgänge. Die Schnitthöhe lässt sich von 30 bis 90 mm einstellen. Die Steuerung passt die Messerdrehzahl von 2.100 und 3.100 U/min an die unterschiedlichen Vegetationsbedingungen an.

Die neue, gut ausbalancierte Stabheckenschere Helion Pro wurde für hohe und breite Hecken entwickelt. Ihr drehbarer hinterer Griff reduziert beim senkrechten Schneiden die Belastung im Handgelenk und unterstützt eine kontrollierte Führung. Die 50 cm lange Klinge lässt sich einhändig von - 90° bis + 45° neigen. Die Schnittgeschwindigkeit ist einstellbar auf 2.800, 3.300 oder 3.800 Schnitte/min. Die Grundversion ist 2,15 m lang. Optional kann diese auf 2,65 m oder 3,15 m verlängert werden.

Als Lösung für emissionsfreie Transporte präsentiert Pellenc den elektrisch angetriebenen Fahrradlastenanhänger K-Ryole mit Pellenc Akku ULiB 1500. Mit der Variante Pick-Up werden sperrige Geräte und Grünschnitt transportiert. Die patentierte Kaptor-Technologie folgt den Bewegungen des Fahrrads oder der führenden Person in Echtzeit und erleichtert das Rangieren auf engem Raum.

PROFESSIONELLE RASENPFLEGE MIT KABELLOSER POWER

Milwaukee bietet neben einem Akku-Rasenmäher mit 53 cm Schnittbreite auch ein Gerät mit 46 cm Schnittbreite an. Beide Geräte wurden für den professionellen Einsatz in der Garten- und Landschaftspflege sowie für kommunale Betriebe entwickelt. Mit dem kompakteren Modell M18 F2LM46-802 spricht Milwaukee besonders Anwender an, die ein wendiges Gerät für kleinere Flächen oder schwer zugängliche Bereiche benötigen.

Als M18 F2LM46-802 wird der Akku-Rasenmäher mit zwei 18 V/ 8 Ah Forge-Akkus angeboten. Die Tabless-Zellen dieser Akkus bieten eine höhere Energiedichte. Obwohl der Akku kleiner und leichter ist als ein vergleichbarer 8 Ah-Akku, sorgt er für ein Leistungsplus. Der Akku-Rasenmäher arbeitet sich kraftvoll auch durch dichtes, hochstehendes oder feuchtes Gras und erreicht eine Flächenleistung von bis zu 1.600 m².



Mit dem kompakten Modell M18 F2LM46-802 spricht Milwaukee besonders Anwender an, die ein wendiges Gerät für kleinere Flächen oder schwer zugängliche Bereiche benötigen. (Foto: Milwaukee)

Neben der Version M18 F2LM46-802 wird der Rasenmäher auch als Soloversion M18 F2LM46-0 ohne Akkus und Ladegerät angeboten. Gerät und Akkus sind vollständig kompatibel mit dem Milwaukee M18-System, das derzeit über 315 Akku-Werkzeuge umfasst.

AKKUBETRIEBENE LÖSUNGEN FÜR PROFESSIONELLES GREENKEEPING

Mit einer autonomen Lösung zur Tauentfernung für den Automower 580L EPOS sowie dem neuen Akku-Hovermäher GX 560i stellt Husqvarna zwei neue Lösungen für die professionelle Rasenpflege vor. Beide Innovationen erweitern die Einsatzmöglichkeiten autonomer und akkubetriebener Technologien in Bereichen, in denen bislang überwiegend manuelle Arbeit oder benzinbetriebene Maschinen zum Einsatz kamen.



Der GX 560i von Husqvarna bringt die volle kommerzielle Schnittbreite in die Akku-Klasse. (Foto: Husqvarna)

Mit der neuen autonomen Lösung zur Tauentfernung automatisiert Husqvarna eine der wichtigsten Aufgaben bei der morgendlichen Vorbereitung von Golfplätzen. Hierfür wird die Schneidscheibe des Automower 580L EPOS durch einen speziell entwickelten Aufsatz zur Tauentfernung ersetzt. Über definierte Transportwege bewegt sich das Gerät anschließend selbstständig zwischen den Greens. Während der Überfahrten wird der Aufsatz automatisch angehoben, um das Risiko einer Kreuzkontamination zwischen verschiedenen Flächen zu reduzieren. Die Tauentfernung vor Beginn der regulären Pflegearbeiten kann zu trockeneren, gleichmäßigeren und besser bespielbaren Golfrasenflächen beitragen und gleichzeitig Greenkeeping-Teams während einer besonders arbeitsintensiven Zeit entlasten.

Mit dem GX 560i stellt Husqvarna einen Akku-Hovermäher vor, der speziell für die Pflege von Steilhängen, Bunkerkanten und Böschungen entwickelt wurde – Bereiche, die mit herkömmlichen Radmähern oder Mährobotern nur schwer erreichbar sind. Als erster Akku-Hovermäher auf dem Markt bietet der GX 560i eine volle kommerzielle Schnittbreite von 51 Zentimetern und erreicht damit die Flächenleistung, die Greenkeeping-Teams bisher nur von benzinbetriebenen Geräten gewohnt sind. Das Gerät ist für Einsätze an Hängen mit bis zu 45 Grad Neigung ausgelegt und mit allen Professional-Akkus des Husqvarna BLi-X 36V-Akkusystems kompatibel. ■



Der Zero-Turn-Mäher von Greenworks Commercial ist in Europa in der Produktkategorie marktführend. (Fotos: Globe Technologies/KI-generiert)

GLOBE TECHNOLOGIES: INTERVIEW MIT MAXIMILIAN WEGEMANN

Akku: Herkunft und Zukunft

Aus Cramer wird ab Januar 2027 Greenworks Commercial. Globe Technologies, das Unternehmen hinter den Marken, zählt mit Greenworks und Greenworks Commercial international zu den etablierten Anbietern akkubetriebener Geräte und Fahrzeuge für die Garten-, Landschafts- und Grünflächenpflege. Das Produktangebot reicht von handgeführten Geräten über Rasenmäher und Mähroboter bis hin zu professionellen Aufsitzmähern, Zero-Turn-Mähern und elektrisch angetriebenen UTV-Nutzfahrzeugen.

Im nächsten Jahr will Globe Technologies unter Greenworks Commercial dann nicht allein Profi-Akkugeräte für den GaLaBau anbieten, sondern den Schritt in andere Anwendungsfelder gehen. Damit wird die Marke auch für den PVH interessant. Wir sprachen darüber mit Maximilian Wegemann, Country Director DACH.



Maximilian Wegemann verantwortet als Country Director DACH das operative Geschäft.

ProfiBörse: Warum bauen Sie den PVH als Vertriebskanal aus?

Maximilian Wegemann: Globe Technologies hat in Europa bislang die Produkte für den Fachhandel unter der Marke Cramer vertrieben. Diese Marke war im Fachhandel für die grüne Branche, die Motoristen und auch den Handel für Landtechnik, gut eingeführt. Neben Produkten zur Grünpflege bietet Globe Technologies das Profisortiment von akkubetriebenen Elektrowerkzeugen unter der Marke Greenworks Pro an. Ab Januar wird das frühere Sortiment von Cramer auch in Europa unter der weltweit vertriebenen Marke Greenworks Commercial angeboten. Mit diesem Markenwechsel wird es für den PVH attraktiv, eine Profimarke für Power Tools und Akkugeräte zur Grünpflege anzubieten. Der Fachhandel ist für uns kein neuer Vertriebsweg. Vor allem bei erklärungsbedürftigen Produkten für den Profi vertreiben wir ausschließlich über den Fachhandel, weil Qualität, Leistung und Handhabung dort kompetent vermittelt werden können.

Was macht die Zusammenarbeit für den PVH interessant?

Wir bieten ein wachsendes, professionelles Akkusortiment für das Handwerk und die grüne Branche aus einer Hand. Wir verstehen uns als B-Brand mit einem sehr guten Preis-Leistungsangebot für die Kunden und einer attraktiven Margengestaltung für den Fachhandel. Bereits im kommenden Jahr wird das Sortiment um attraktive Produktgruppen erweitert. Für den Handel entsteht damit die Möglichkeit, gemeinsam



Das Sortiment Powerall 24 V Pro wird als B-Brand für Profis positioniert.



Das Sortiment Powerall 24 V Pro sieht sich als Preis-Leistungs-Sieger für Profis.

mit uns in einem stark wachsenden Marktsegment zu wachsen.

Welche Unterstützung erhält der Handel?

Neben unserem Außendienst unterstützen Demonstratoren die Händler direkt bei Vorführungen, Veranstaltungen und beim Anwender. Im Service steht zusätzlich unser Service Coordinator für technische Fragen, Garantieanträge und Vor-Ort-Unterstützung zur Verfügung. Zudem werden wir After-Sales-Schulungen weiter ausbauen. Zudem führen wir dem Fachhandel attraktive Key Accounts zu.

Geht das Sortiment künftig über die klassische Grünpflege hinaus?

Mit Greenworks Pro bieten wir ein professionelles Sortiment von akkubetriebenen Elektrowerkzeugen speziell für den Fachhandel an. Zudem erweitern wir unser Portfolio ab 2027. Die Marke Greenworks Commercial adressiert damit mehr Zielgruppen als die Grünpflege.

Konzentrieren Sie sich vollständig auf Akku?

Ja, das ist unsere Herkunft und Zukunft. Die Globe Group gehört weltweit zu den führenden Herstellern von Akkus und akkubetriebenen Geräten. Ja, wir verfolgen eine konsequente Akkustrategie: vom 24-Volt-Akkuschrauber über die 82-Volt-Technologie bei der Grünpflege bis hin zu Fahrzeugen und mobiler Ladeinfrastruktur.

Aus Cramer wird ab Januar 2027 Greenworks Commercial. (Fotos: Globe Technologies)

Kommen Akku-Allianzen für Sie infrage?

Die Power Tools werden mit einem 24-Volt-Akku mit Energie versorgt. Im professionellen Segment zur Grünpflege nutzen wir das leistungsstarke und im Markt einzigartige 82-Volt-System. Diese Technologie ist speziell für hohe, professionelle Anforderungen und unsere Lade- und Energielösungen entwickelt. Deshalb sehen wir derzeit keine Notwendigkeit, uns einer bestehenden Akku-Allianz anzuschließen.

Wird es Überschneidungen zwischen Profi- und DIY-Sortiment geben?

Ich verstehe die Frage und die mitschwingenende Sorge des Fachhandels. Ein klares Nein.Ich stehe mit meiner Vita und Person für die Partnerschaft mit dem Fachhandel. Wir trennen die Segmente klar. Greenworks Commercial und Greenworks Pro wird über den Fachhandel an professionelle Anwender vertrieben. Greenworks Power ist speziell für den anspruchsvollen privaten Anwender und den DIY-Handel konzipiert.

Wo steht Cramer heute und Greenworks Commercial künftig?

Cramer hat sich in den vergangenen fünf Jahren als Fachhandelsmarke gut entwickelt, allerdings wurde mit dem Blick zurück der Mehrwert einer deutschen Traditionsmarke bei der Markterschließung etwas zu optimistisch eingeschätzt. Deshalb haben wir uns vor der Einführung weiterer Produktgruppen für den Markenwechsel entschieden. Mit dem breiteren Sortiment von Greenworks Commercial wollen wir unseren Wachstumskurs in Europa weiter beschleunigen. Unser Anspruch ist, im professionellen Akkusegment bei Performance, Leistung und Anwenderfreundlichkeit zu den führenden Marken zu gehören. ■

VORSCHAU ▶▶ PROFIBÖRSE 6/2026

Befestigungstechnik

Ob Niettechnik oder Schrauben, Dübeln oder Tackern – in der kommenden Ausgabe der ProfiBörse geht es um die Befestigung. Wir präsentieren neben den Neuheiten aus den Produktsortimenten die abverkaufsunterstützenden Maßnahmen der Hersteller, gemeinsame Aktionen von Handel und Lieferanten oder auch Anwendungsbeispiele mit exemplarischem Charakter.


FOTO: EYOT

Die ProfiBörse 6/2026 erscheint am 11. Dezember 2026

DIE **PERFEKTE** KOMBINATION

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

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

Profibörse 2/2027 erscheint zusammen mit **Wear@Work 1/2027** am 23.04.2027.
Jetzt schon buchen –
Anzeigenschluss ist der 31.03.2027

Bleiben Sie umfassend informiert –
mit dieser perfekten Kombination.

