

# PROFITBÖRSE

DAS MAGAZIN FÜR FACHGROSSHANDEL, HANDWERK & INDUSTRIE

## Viele Jobs. Eine Lösung: Das Hämmer-Programm von Metabo.



► **IM GESPRÄCH**

Die Digitalisierung  
des Außendienstes

► **HANDEL**

Das Mehrgenerationenhaus  
in Plattling

► **SCHWERPUNKT**

Akku- und  
Elektrowerkzeuge



Die Wortmarke Bluetooth® und die Logos sind eingetragene Marken von Bluetooth SIG, Inc. und werden von der ITS Tooltechnic Systems AG & Co. KG und somit von Festool unter Lizenz verwendet.

# FESTOOL



# Bereit.

## Für unser staubfreies Akku-System.

Unsere Akku-Sauger lieben den Staub und sind perfekt abgestimmt auf die Festool Akku-Werkzeuge: Egal ob mobile Säge-, Schleif- oder Bohranwendung, die kompakte Bauform und das geringe Gewicht machen sie zum perfekten Partner für den Tag. So arbeiten Sie auch im Akku-System staubfrei!

Für das perfekte Zusammenspiel zwischen Akku-Werkzeug und Sauger sorgt der innovative Bluetooth® Autostart oder die praktische Fernbedienung. Unsere Akku-Sauger glänzen mit maximaler Saugkraft dank 36 V-Turbine mit 2 x 18 V-Akkupacks. Für gesünderes Arbeiten erhältlich in den Staubklassen M und L. Und wie gewohnt passt alles zusammen: Sauger, glatter Saugschlauch, Akku-Werkzeug, Systemerverbindung T-LOC. So wird das System rundum perfekt.

Mehr unter [www.festool.de/bereit](http://www.festool.de/bereit)

Werkzeuge für höchste Ansprüche

# Digitalbeschleuniger



Manchmal muss man sich auch von guten Gewohnheiten trennen: In Interviews habe ich meine Gesprächspartnerinnen oder Gesprächspartner am Schluss oft gerne gefragt, wo sie sich und/oder ihr Unternehmen in fünf oder zehn Jahren sehen. Heute sind schon die Erklärungen und Einschränkungen, die zu dieser Frage gemacht werden müssen, umfangreich, von den Antworten in diesen volatilen Zeiten ganz zu schweigen. Einfacher ist da der Blick zurück: Beschäftigte sich das Editorial der ProfiBörse in der Ausgabe 3/2012 mit der Branchenentwicklung im Zeichen von Schuldenkrise, Immobilienhype und schwieriger werdenden Exporten, so war ilm Editorial der Ausgabe 3/2017 der zehnte Jahrestag der Vorstellung des iPhones das Thema und, natürlich, die fortschreitende Digitalisierung. Wer hätte zu diesem Zeitpunkt gedacht, dass gut zwei Jahre später ein Beschleuniger in Form eines Virus auf der Bühne erscheint, mit dem kaum einer gerechnet hatte.

Dadurch ist vieles in Gang gekommen bzw. es wurde einige Gänge hochgeschaltet. Digitalisierung ist nach wie vor das Thema (so auch wieder auf dem kommenden PVH-Kongress im März 2023), aber auf einem anderen Level. Digitalen Meetings wird eindeutig Positives abgewonnen, ebenso wie dem Homeoffice und dem E-Learning. Beispiele in diesem Heft liefern Rothenberger mit der Digitalisierung des Außendienstes und Fischer mit der eigenen E-Akademie. Und wer hat sich vor Jahren fundiert mit einem Thema wie der digitalen Empathie beschäftigt?

Dass wir in fünf Jahren „digitalisierter“ sind als heute, auch bei allen Unwägbarkeiten ist keine Frage. Und worauf werden wir noch schauen? Lieferketten und Rohstoffversorgung – nicht ausgeschlossen, sicherlich aber darauf, dass Unternehmen nicht nur ihren Digitalstatus weiter erhöhen wollen, dafür aber nicht das personelle Potenzial haben und bekommen können. Das Bild, das sich in vielen Unternehmen (Beispiel in diesem Heft: Hefele in Plattling) aktuell schon massiv zeigt, wird sich mit sinkenden Bildungsausgaben nicht lösen lassen. Ist zu wünschen, dass wir die Beschleunigung des Themas selber schaffen.

In diesem Sinne, herzlichst

HARTMUT KAMPHAUSEN



## Volle Leistung in Edelstahl und Stahl

### DIE NEUE AS 30 U DUAL



Normalerweise performen Trennscheiben, die für die Bearbeitung von Edelstahl ausgelegt sind, nicht mit gleicher Leistung auf Baustahl. Nicht so bei der neuen AS 30 U DUAL - unsere stabile und sichere 2,5 mm Hochleistungs-Trennscheibe mit höchster Lebensdauer und 100 % dualer Leistungskraft trennt mühelos beide Materialien ohne Leistungseinbußen.

**osborn®**

osborn.com

## INHALT

### MANAGEMENT

#### WARENWIRTSCHAFT/E-COMMERCE

- Digitales Vertragsmanagement 4
- Nissen & Velten mit starken Partnern 5

### AKTUELL

#### IM GESPRÄCH

- Digitalisierung des Außendienstes:  
Neue Wege wertvoll machen 6
- Private Label: Individualität,  
Mission und das Münsterland 8

#### VERBÄNDE

- Branchentag bei E.I.S. 10
- Nordwest verzeichnet Rekordjahr 11

#### HANDEL

- Hefele: Das Mehrgenerationenhaus 12
- Meesenburg: Neues Zentrallager 14

#### UNTERNEHMEN

- Wilms: Solide weiter wachsen 16
- Parat: Neue Struktur und neuer Schwung 18
- Fischer: Beschleunigter Wissenstransfer 19

### SCHWERPUNKT

#### AKKU- UND ELEKTROWERKZEUGE

- Metabo: Neue SDS-Plus-Kombihämmer 21
- Cordless Alliance System:  
Auf Erfolgskurs 22
- Otto Baier: Getestet und gekauft 23
- Fein: Kernbohrmaschine im  
Eco-Segment 24
- Bosch: Erste Akku-Nietpistole 25
- Milwaukee: Auf dem Weg zu  
neuen Zielen 26
- Eibenstock: Die Zukunft des  
Trockenbohrers 26
- Festool: Akku-Power für den ganzen Tag 26

### BRANCHEN

#### WERKZEUG & MASCHINEN

- Produktthema: Gut verstaut spart Zeit 28
- Beratungs-Kompetenzfeld: Werkzeuge  
für die Baustelle von Klingspor 32

#### NEUHEITEN

- Allzweck-Dichtdübel von Tox 34
- Schwarze Universalschrauben von Spax 34

### RUBRIKEN

- Editorial 3
- Impressum 34
- Vorschau 34

## DIGITALES VERTRAGSMANAGEMENT VON PROXESS

# Rechtssicher und automatisiert

Die Digitalisierung in Unternehmen hat Fahrt aufgenommen, stoppt aber häufig bei der Vertragsverwaltung, die vielerorts noch analog umgesetzt wird. Firmen verpassen nicht selten Kündigungsfristen, investieren Zeit in lästige Recherche und treffen Fehlentscheidungen aufgrund mangelnder Informationen und Unwissenheit. Mit dem digitalen Vertragsmanagement schafft Proxess Abhilfe.

Beim Einsatz der digitalen Unterstützung muss der gesamte Bestand an Leasing-, Miet-, Service-, Kauf- und Kooperationsverträgen nicht mehr in mühevoller Handarbeit verwaltet werden. Das Proxess Vertragsmanagement bündelt alle Dokumente in einem einheitlichen, zentralen System mit komfortablen Such- und Filterfunktionen – ist dabei aber weit mehr als eine digitalisierte Ablage.

Als Wecker für Auslauf- und Kündigungsfristen trägt die Lösung wesentlich zur Kostensenkung bei – ungewollte Vertragsverlängerungen sind Vergangenheit. Die Verantwortlichen werden auf Wunsch automatisch per E-Mail erinnert und gewarnt. So sind sie ganz

ohne Rechercheaufwand immer auf dem aktuellen Stand und wissen, wann welcher Vertrag ausläuft, gekündigt oder verlängert werden muss. Dank der integrierten Controlling- und Auswertungstools mit Liquiditäts- und Zahlungsplan können Führungskräfte ihre zukünftigen Entscheidungen außerdem gezielt treffen und Kosten optimieren. Mit wenigen Klicks erhalten sie Budget- und Planzahlen oder detaillierte Kalkulationen von Einnahmen und Ausgaben für einen gewissen Zeitraum.



Das digitale Vertragsmanagement von Proxess bietet rechtssichere Archivierung, ein integriertes Auswertungs- und Planungstool sowie eine automatisierte Fristen- und Aufgaben-erinnerung. (Foto: Proxess)

innovativer [www.honiTrade.de](http://www.honiTrade.de)



## TITEL

Die Akku- und Netz-Hämmer von Metabo garantieren Höchstleistung bei jeder Anwendung. Sie stehen für maximale Bohrleistung und extreme Langlebigkeit. Mit dem passenden Zubehör von Metabo lässt sich staubfrei und gesundheitsschonend arbeiten. Für jede Anwendung der passende Hammer: egal ob, Meißelhammer, Bohrhämmer oder Kombihammer – die Range umfasst Hämmer mit SDS-max und mit SDS-plus Aufnahme. Mehr Informationen unter [metabo.com](http://metabo.com)

Nicht nur, aber insbesondere bei Verträgen spielen die rechtssichere Archivierung und die Zugriffsregelung eine entscheidende Rolle. Es handelt sich nicht selten um sensible Daten oder vertrauliche Informationen. Entsprechend verfügt das Proxess Vertragsmanagement über ein umfassendes Berechtigungskonzept, in dem Zugriffsregeln exakt pro Vertragsart, organisatorische Einheit, Funktionsgruppe oder personenbezogen definiert werden können. Zudem unterstützt es qualitativ unterschiedliche Berechtigungsstufen vom einfachen Leserecht bis zum umfangreichen Bearbeiten und Auswerten wichtiger Finanzdaten. Die Verträge werden auf Wunsch außerdem automatisch mit den Vorgangsdaten ihrer Bearbeitung im reversionssicheren Proxess Archiv digital abgespeichert.

Die Integration in ein persönliches MS Outlook-Postfach ist ebenfalls möglich. Proxess vereinfacht Mitarbeitenden die digitale, abteilungs- und standortübergreifende Zusammenarbeit an unterschiedlichen Dokumenten und Ordnern – auch aus dem Homeoffice. Über den Webclient haben Berechtigte außerdem unterwegs Zugriff auf das System. So stehen selbst bei einem Kundengespräch über wenige Klicks alle relevanten Vertragsinformationen zur Verfügung – egal, ob via Laptop, Tablet oder Smartphone.

Das Proxess Vertragsmanagement ist eine eigenständige Lösung, kann aber auch als modulares Tool innerhalb des DMS genutzt werden. Über Standardchnittstellen erfolgt die einfache Anbindung weiterer Drittsysteme. ■

## Nissen & Velten mit starken Partnern

Mit dem Einstieg des strategischen Investors Main Capital Partners sichern die Gründer der Nissen & Velten Software GmbH die zukünftige Entwicklung des Unternehmens und der Softwarelösung eNventa ERP. Nissen & Velten wird Mitglied der neu gegründeten enventa Group.

Die Gründer und Geschäftsführer der Nissen & Velten Software GmbH Jörg Nissen und Günter Velten haben ihre Unternehmensanteile an den strategischen Investor Main Capital Partners übertragen. Mit diesem Schritt wird die zukünftige Entwicklung des im Jahr 1989 gegründeten Unternehmens Nissen & Velten und der Software eNventa ERP gesichert, auch vor dem Hintergrund, dass die Option einer familieninternen Nachfolge nicht in Betracht kam.

Beide Geschäftsführer werden auch nach dem Verkauf weiter in der Verantwortung für das Unternehmen stehen. Gleichzeitig wird Nissen & Velten gemeinsam mit drei weiteren deutschen Softwareunternehmen – der aruba informatik GmbH, der Litreca AG und der texdata software GmbH – Mitglied der neu gegründeten enventa Group mit Sitz in Karlsruhe.

Geschäftsführer Günter Velten sagt zum Verkauf von Nissen & Velten: „Wir sind froh, dass wir mit Main Capital einen erfahrenen Investor gefunden haben, der über so großes Know-how in der Software-Branche verfügt. Wir sehen das von Jörg Nissen und mir gegründete Unternehmen und unsere Software in sehr guten Händen und sind überzeugt, für Kunden, Partner und Mitarbeiter eine optimale Lösung gefunden zu haben. Wir freuen uns auf die



Jörg Nissen (links) und Günter Velten haben ihre Unternehmensanteile verkauft. (Foto: N&V)

zukünftige Zusammenarbeit mit den Partnern in der enventa Group.“

Der Geschäftsführer und Leiter der DACH-Aktivitäten von Main Capital Partners GmbH, Sven van Berge Henegouwen, sagt zum Kauf von Nissen & Velten: „Wir freuen uns, mit Nissen & Velten ein etabliertes und erfolgreiches ERP Softwareunternehmen für die enventa Group gewonnen zu haben und freuen uns darauf, mit Jörg Nissen und Günter Velten die nächsten Schritte in der Weiterentwicklung des Unternehmens und der enventa Group zu gehen. Gemeinsam mit den anderen Unternehmen in der enventa Group wollen wir eine starke Gruppe mit einem breiten und modernen Softwareangebot für mittelständische Unternehmen aufbauen und bestehenden sowie neuen Kunden somit noch mehr Mehrwerte bieten.“

DIE 3-IN-1-LEITER

LEANSAFE X3

# WIEVIELE LEITERN BRAUCHST DU?

# EINE!

Die weltweite Erfolgsgeschichte ist jetzt auch in Deutschland erhältlich. Als Anlege-, Steh- und verlängerte Anlegeleiter in einem und aus Aluminium oder Fiberglas. Flexibel und einfach mit einer Hand justierbar.



WERNER – Bereit für hohe Erwartungen.



**JETZT QR-CODE  
SCANNEN!**

**WERNERCO.COM/DE**



Das Unternehmen hat in die Hardware investiert, ob am Stammsitz oder auch bei der Ausstattung des Außendienstes für professionelle Videokonferenzen.



Durch die Digitalisierung des Außendienstes kann auch die Gesprächsfrequenz mit den Kunden erhöht und die Kommunikation so intensiviert werden. Das hilft, vorhandene Potenziale gemeinsam auszubauen.

## ROTHENBERGER DIGITALISIERT DEN AUSSENDIENST

# Neue Wege wertvoll machen

Die Wege der Kommunikation haben sich in den letzten Jahren deutlich verändert. Das hat auch vor der Arbeit des Außendienstes nicht halt gemacht. Mehr digital, weniger analog ist, pauschal ausgedrückt, die Tendenz. Dass dies sehr gute Seiten hat und für die Beteiligten zu einem Mehrwert führt, ist eine der Feststellungen, die die Rothenberger AG als Erfahrung aus der Digitalisierung ihres Außendienstes in Deutschland ziehen kann. Wir sprachen darüber mit Steffen Siebert, seit vier Jahren Geschäftsführer Vertrieb für die DACH-Region bei Rothenberger.

**ProfiBörse:** Wie stark hat die Pandemie die Digitalisierung des Außendienstes vorangetrieben, war die Pandemie auch der Auslöser des Projektes?

**SIEBERT:** Der Auslöser war die Pandemie sicherlich nicht, die Digitalisierung insgesamt und auch die Digitalisierung des Außendienstes war schon vorher ein starker Trend. Aber die Pandemie war ganz klar ein Beschleuniger des Prozesses. Als unsere Außendienstmitarbeitenden die Händler nicht mehr besuchen konnten oder durften, mussten schnell andere Wege zu den Kunden gefunden werden. Für uns war das der Anstoß, das Thema „digitales Verkaufen“ professionell anzugehen und nicht als Notlösung zu sehen. Wir haben uns dafür mit anderen Unternehmen ausgetauscht und auch über den Branchentellerrand geschaut – und dann, zunächst für Deutschland, das RO-Mote-Programm (die Verbindung von Rothenberger und Remote) entwickelt.

Wie wurde das Programm bzw. der Prozess insgesamt von den Mitarbeitenden im Außendienst aufgenommen?

Wie in jedem Change Prozess gab es auch hier anfangs Skepsis, doch die hat sich bald gelegt, weil wir im Laufe des Projektes auch viel dazu gelernt und Dinge angepasst haben. Inzwischen ist die Akzeptanz sehr hoch. Auch die erfahrenen Kollegen schätzen die digitale Arbeitsweise. Beim internationalen Rollout unseres Projektes haben wir gemerkt, dass es in den Ländern unterschiedliche Einstellungen zum Thema Digitalisierung und dem Umgang damit gibt. Vor allem die Skandinavier sind hier schon sehr weit.

Welche Elemente umfasst die Digitalisierung des Außendienstes konkret?

Das ist natürlich ein weites Feld, denn auch Maßnahmen im Hintergrund gehören dazu, sei es aus den Pre- oder Postsales-Bereichen, aus dem Marketing oder der Datenbearbeitung. Wir haben uns beim RO-Mote-Projekt auf das Thema digitales Verkaufen konzentriert, was an sich schon vielschichtig ist. Das beginnt bei der Hardware für professionelle Videokonferenzen, die die Mitarbeiter bereitgestellt bekommen

haben, geht über Schulungen im Umgang mit der Technik und – insbesondere – in der virtuellen Gesprächsführung bis hin zur Einbindung von klickbaren Präsentationen und Prospekten, Videos sowie der virtuellen Rothenberger-Welt in die Gespräche.

Dabei hat sich schnell gezeigt, dass die digitalen Gespräche gerade beim Zugriff auf Daten oder bei der Visualisierung von Produkten Vorteile haben. Was im analogen Gespräch möglicherweise ein wenig unhöflich wirkt, wenn der Laptop auf dem Tisch steht, ist mit dem Desktopcomputer im Büro ohne weiteres möglich. Dadurch lassen sich Gespräche besser auf die Kunden zuschneiden und nahezu parallel nachbearbeiten.

Welche Verbesserungen bzw. Fortschritte verbinden Sie konkret für Ihr Haus mit dem Projekt?

Auch hier gibt es wieder verschiedene Aspekte und Details, die sich für uns mit dem Projekt verbinden. Übergreifend lässt sich aber festhalten, dass wir mit dem Projekt unsere Mitarbeiter im Außendienst professionell aufgestellt und sie für das Thema einer digitalen Zukunft sensibilisiert haben. Wir haben konkret die Voraussetzungen geschaffen, dass der Außendienst seinen Arbeitsalltag effizienter gestalten kann und in der Lage ist, einen Kundentermin vor-Ort oder virtuell wahrzunehmen. Für den Kunden haben wir gleichzeitig die Möglichkeiten geschaffen, Informationen zu erhalten, wann und wo er diese benötigt und diese über verschiedene Kanäle abrufen zu können. Das sorgt insgesamt für deutlich mehr Flexibilität und Agilität und soll die Anzahl der Kundenkontakte und damit die Qualität der Betreuung für Kunden erhöhen, was natürlich auch ein Wettbewerbsvorteil ist. Wir sind überzeugt, dass wir uns hier gut aufgestellt haben, um den Wandel mitgestalten zu können. Durch RO-Mote haben wir beispielsweise die Anzahl der Kundentermine um mehr als 30 Prozent gesteigert. In der analogen Welt wäre das nicht möglich gewesen.

Es kommt aber noch ein weiterer, sehr wichtiger Aspekt hinzu, der heute immer größere Relevanz hat: Durch die Digitalisierung des Außendienstes gehen wir von einer Reduzierung der Fahrleistung unserer Mitarbeiter von etwa einem Drittel pro Jahr aus. Das bedeutet eine sehr reale Energieeinsparung und Verringerung der CO<sub>2</sub>-Belastung.

**Männerwirtschaft**  
oder perfekte Warenwirtschaft?

Honisch & Partner · www.honiTrade.de  
--- Die Software mit der Biene ---  
Tel. 02845 - 9599 11 · Fax - 9599 95

Führt die Digitalisierung zu Veränderungen in der Arbeitsweise des Außendienstes?

Die Pandemie hat gezwungenermaßen zu Änderungen in der Arbeitsweise geführt, als plötzlich die gewohnten Besuche bei den Kunden nicht mehr möglich waren. Mit Einführung des RO-Mote-Projektes haben wir sehr schnell darauf geachtet, dass die Kollegen im Außendienst eine klare Struktur ihrer Arbeitswoche haben. So sind bestimmte Tagen als reine Digitaltage pro Woche jetzt sozusagen Pflicht, inklusive einem Teamcall am Morgen und quasi vorgegebenen Pausenzeiten. Denn jeder, der einmal zahlreiche Videocalls an einem Tag absolviert hat, weiß wie anstrengend das ist, im Vergleich zu analogen Meetings. Zudem besteht die Gefahr, dass ein Ende an so einem Digitaltag schwer zu finden ist und eben noch eine E-Mail und ein Angebot geschrieben werden können. Deshalb haben wir in Pandemiezeiten zum Beispiel auch ein virtuelles Feierabendbier eingeführt, bei dem erzählt oder sogar einmal gemeinsam gespielt wird. Bei allen Veränderungen muss man immer auch auf sich und seine Kollegen aufpassen. Eine gute Work-Life-Balance gehört deshalb auch zu den Zielen unseres Projektes.

Verändert sich neben der Arbeitsweise denn auch die Aufgabenstellung und Rolle des Außendienstes im Rahmen der Digitalisierung?

Zunächst einmal sind wir der Überzeugung, dass erklärungsbedürftige Produkte, wie wir sie anbieten, nicht ohne einen Außendienst und den direkten Kon-

takt zu den Handelskunden erfolgreich in den Markt zu bringen sind. Der Kunde entscheidet, auf welche Art die Interaktion erfolgt, ob analog oder digital. Mit RO-Mote hat er jetzt eine zusätzliche Möglichkeit. Und ja, die Rolle der Außendienstmitarbeiter verändert sich immer mehr, sie werden vom reinen Verkäufer, der mit dem Orderblock beim Kunden auftaucht, zu kunden- und lösungsorientierten Beratern, die dem Handel helfen, die vorhandenen und möglichen Umsatzpotenziale zu erschließen. Dafür ist es von Unternehmensseite notwendig, den Außendienst im Hintergrund so weit von administrativen Aufgaben zu entlasten, damit er sich voll und ganz auf die Bedürfnisse der Kunden konzentrieren kann. So haben wir zum Beispiel die Automatisierung von Tourenplanung und Reporting vorangetrieben, um den Zeitaufwand für die interne Abstimmung zu reduzieren. All diese und viele andere Punkte gehören dazu, die Digitalisierung und die veränderte Definition von Außendienst umzusetzen – ein stetig andauernder Prozess, in den viele Unternehmensbereiche eingebunden sind.

Welchen Mehrwert bringt die Digitalisierung des Außendienstes für die Handelspartner?

Wie bereits angesprochen, werden wir in der Kommunikation mit dem Handel agiler und flexibler. Standardisierte Beschaffungsprozesse können aus den Beratungsgesprächen herausgenommen und es kann mehr zur ebenfalls bereits angesprochenen Steigerung

der Wertschöpfung beigetragen werden. Dazu kommt ganz praktisch eine vereinfachte Abstimmung von Terminen und die räumliche Freiheit, Gespräche wann und von wo auch immer führen zu können. Und noch ein wichtiger Aspekt spielt hier hinein: Der schnelle und einfache Zugriff auf Daten sorgt dafür, dass der Händler verstärkt auf ihn zugeschnittene Angebote erhält und er nicht mit überflüssigen Daten belastet wird. Dadurch können wir unsere Relevanz ebenso wie die Effektivität der Beratung und

den Erfolg der Ergebnisse steigern.

Aber, bei allem digitalem Wandel im Vertrieb und im Außendienst: Es gibt nach wie vor Situationen, in denen das analoge Treffen nicht zu ersetzen ist, seien es Schulungen, zentrale Jahresgespräche, Produktvorführungen direkt beim Handwerker oder Messen. Und diese Situationen wird es immer geben. Deshalb ist ein digitalisierter Außendienst immer ein „Und“ zu einem analogen Außendienst. ■



Steffen Siebert, Geschäftsführer Vertrieb für die DACH-Region bei der Rothenberger AG. (Fotos: Rothenberger)

# MEHRFACH AUSGEZEICHNET!

## Das ProClick Werkzeuggürtelsystem

2022 | Ausgewähltest für  
High Quality  
Bedienkomfort  
Funktionalität  
www.plusxaward.de

DESIGN AWARD 2022

**ProClick**

Follow us on

BS Systems GmbH & o. KG

BS Systems GmbH & o. KG

BS Systems

bs\_systems

**BS SYSTEMS**  
A joint company of **BOSCH** + **Sortimo**

Am Innovationspark 2 · 86441 Zusmarshausen  
Tel.: +49 (0)8291 850-2300 · info@L-BOXX.de · [www.proclick.de](http://www.proclick.de)

ORBISWILL GMBH + CO. KG

# Individualität, Mission und das Münsterland

Der Werkzeughersteller OrbisWill positioniert sich als wortwörtlicher „Hidden-Champion“ in der Handwerkzeugszene als Qualitäts- und Private-Label-Spezialist. Das Portfolio der Münsterländer sind Zangen und Bolzenschneider und deren Labeling für Industrie, Automotive, Sanitär und Elektroinstallation, um nur einige zu nennen. Wir sprachen mit Clemens Wenning, Verkaufsleiter DACH, und Andreas H. Groten, Produktmanager/Solution Design über diese Positionierung und über die Ziele, die OrbisWill für die Zukunft hat.

Als mittelständisches, inhabergeführtes Unternehmen werden seit über 175 Jahren, damals noch in den voneinander getrennten Firmen Orbis und Will, jetzt im westfälischen Ahaus unter OrbisWill GmbH + Co. KG innerhalb der Knipex-Gruppe, sowohl für Industrie als auch Handel Handwerkzeuge und seit einigen Jahren auch Kunststoffkomponenten produziert. Dafür wurde am Standort kräftig in neue Fertigungsmaschinen, weitere Automatisierungen und eine neue Halle investiert. Die Fertigungstiefe und -breite unter einem Dach wurde wesentlich ausgeweitet. So fertigen zum Beispiel modernste Kunststoffspritzmaschinen rund um die Uhr, 24/7, Komponenten wie Griffhüllen unter anderem für die eigenen Hausmarken und für die Sonderausführungen der Kunden.

**ProfiBörse:** Wie positioniert man sich als Marke, wenn man in einer Firmengruppe nicht die erste „Marken-Geige“ spielen darf?

**CLEMENS WENNING:** Nicht die erste Geige spielen zu dürfen, klingt im ersten Augenblick tatsächlich nicht gerade verlockend. Ich kann mir vorstellen, dass das im ersten Augenblick negativ erscheinen kann, aber, ehrlich gesagt, und da glaube ich, spreche ich für alle Kolleginnen und Kollegen bei OrbisWill, empfinden wir das gar nicht so. Im Gegenteil fühlen wir uns in der Gruppe pudelwohl und mit dem starken Partner Knipex im Rücken können wir unsere Stärken in unterschiedlich aufgestellten Märkten ausspielen, die die anderen Gruppenmitglieder nicht bedienen wollen beziehungsweise können. Nehmen Sie unsere Herstellermarken Orbis und Will. Sie werden strategisch in unserer Unternehmensgruppe für spezielle Märkte und Regionen eingesetzt. In Europa sind wir mit unseren Produkten „Made in Germany“ zudem der führende Lösungsanbieter und Zangenspezialist für Eigenmarken, dem sogenannten Private Label, für den Handel, branchenweit in unterschiedlichsten Einsatzgebieten von Industrie und Handwerk. So gesehen, um auf Ihre



Clemens Wenning (links), Verkaufsleiter DACH, und Andreas H. Groten, Produktmanager/Solution Design bei OrbisWill.

**Frage zurückzukommen:** Da spielen wir „die erste Geige in der Gruppe“.

**ProfiBörse:** Sie rücken das Private Label-Geschäft in das Zentrum der Markenkompetenz. Vor welche Herausforderungen stellt das eine Marke?

**CLEMENS WENNING:** Alle Kunden verlangen durchweg höchste Qualität, aber am Point of Sales zeigt sich für Handelsmarkenkunden, dass noch mehr kommen muss, um Umsätze zu halten oder gar zu verbessern. Da kommen wir ins Spiel, als Full-Range-Lösungsanbieter für Private Label. Wir schneiden jedes Produkt inklusive Labeling auf den Kunden individuell zu. Wir haben na-

türlich Standardprodukte, die sind unsere Basis, aber die Ausführung und das Erscheinungsbild realisieren wir nach Kundenwunsch. Nicht von ungefähr heißt unser Wahlspruch „your brand – our mission“. Um diese Fokussierung zu verdeutlichen, habe wir dem auch ein eigenes Logo gegeben.

Damit kann aus der Gruppe heraus sowohl Herstellermarken als auch Handelsmarken angeboten werden. Am PoS sind wir daher am liebsten im Wettbewerb zu der Herstellermarken aus unserer Gruppe. Damit können wir den Handel am effektivsten stärken und gleichzeitig dem Endverbraucher eine Auswahl professioneller Werkzeuge bieten.

Jedes Unternehmen in der Gruppe ist somit ein Spezialist für bestimmte Kunden und Branchen.

Die Handelsmarke des Fachhandels durch Innovation, Qualität und Anpassung an das CI/CD der Kunden im Markt stark zu machen, motiviert uns. Die eigene Marke des Handels ist äußeres Zeichen und Beleg seiner Kompetenz und auch Marktstärke. Kundenspezifische Ausführungen erschweren die Vergleichbarkeit der Preise ein Stück weit. So wird der Spielraum der Preisgestaltung etwas größer.

Diese Konstellation im Vertriebskanal macht es uns nicht leicht, Erfahrungen, Anregungen und Bedürfnisse der Endverbraucher, das heißt der Anwender, unmittelbar zu erfassen beziehungsweise zu messen. Die hervorragende Kommunikation mit unseren Handelspartnern allerdings, der Erfahrungsaustausch in der Gruppe wie die eigenen Recherchen ermöglichen uns dennoch kontinuierlich, zahlreiche Produktinnovationen herauszubringen.

**Stellen sich besondere Schwierigkeiten aufgrund des angebotenen Produktes – warum sind Zangen ein schwieriges Private Label-Produkt?**

**ANDREAS H. GROTEN:** Kurz umrissen gibt es, je nach angebotenen Produktspektrum, eine Vielzahl an Varianten. Wir bieten ein breites Produktspektrum an und es müssen für alle Produktbereiche individuelle Lösungen zur Anpassung an das CI/CD des Kunden gefunden werden. Nicht für jeden Produktbereich gibt es die gleichen Möglichkeiten. Sicherungsringzangen, Kanten- und Rabbitzzangen zum Beispiel werden üblicherweise allenfalls mit einem einfachen, handfreundlichen Kunststoffüberzug auf dem Schenkel verlangt. Bei anderen Zangen werden ergonomisch ausgeklügelte 3-Komponenten-

**Auch bei Private Label möglichst: Produktlinien nach dem Prinzip „good – better – best“.**



**Warenwirtschaft**  
Drum prüfe, wer sich ewig bindet...  
Honisch & Partner · www.honiTrade.de  
--- Die Software mit der Biene ---  
Tel. 02845 - 9599 11 · Fax - 9599 95

## Warenwirtschaft

absturz sicherer und stressfreier

Honisch & Partner · www.honiTrade.de  
--- Die Software mit der Biene ---  
Tel. 02845 - 9599 11 · Fax - 9599 95



Griffhüllen bevorzugt, die mit kundenindividuellen Farbkombinationen und dauerhaften Einspritzungen das CI/CD der Kunden leichter abbilden können. Dennoch muss durchgängig der Sortimentscharakter erhalten bleiben. Die große Vielfalt der Anpassungsmöglichkeiten bei gleichzeitig relativ geringen Stückzahlen ist Herausforderung aber vor allem Chance für uns.

Unsere zentrale Lage in Westeuropa ermöglicht dabei schnelle Kommunikation, Beratung und Schulung des Kundenvertriebs gegebenenfalls auch vor Ort. „Private Label“ ist dabei mehr als nur anders zu etikettieren: Das umfasst kundenindividuelle Ausführungen der Polituren, Metallüberzüge, Schenkelüberzüge und Griffhüllen, Kennzeichnungen, Verpackungen, gegebenenfalls sogar eigene Modelle/Schmiedeteile und dergleichen mehr. Hier machen wir es unseren Kunden einfach: Mit Auswahl aus unseren Baukästen können wir fast alle Kundenwünsche erfüllen.



Ein Werkzeug, viele Varianten: Es gibt viele Möglichkeiten, im Rahmen des Private Label zu differenzieren. (Fotos: OrbisWill)

Um die unterschiedlichen Bedürfnisse von Anwendern wie die des Handels aus einer Hand erfüllen zu können, haben wir sogar parallele Produktlinien im Sinne von „good – better – best“ aufgebaut: Classic!ne, MIG-L!ne und EvoL!ne. Die Produktlinien unterscheiden sich jeweils durch weitere Funktionen, verbesserte Anwendungsmöglichkeiten, leichteres Schneiden, bessere Ergonomie voneinander.

Allerdings: Mit der großen Variantenvielfalt reduzieren sich die jeweiligen Losgrößen. Der Aufwand und damit die Kosten erhöhen sich. Das deckt sich dann wiederum nicht so leicht mit den Preiserverwartungen der Kunden. Da das richtige Maß, die Ausgewogenheit von Aufwand und Kosten zu finden, ist für uns wie für unsere Kunden durchaus herausfordernd. ■

Ergänzend sei noch gesagt, dass wir natürlich die angespannte Entwicklung in der Ukraine und im globalisierten Weltmarkt mit Sorge sehen. Daher hoffen wir, dass schnellstmöglich wieder Normalisierung, Verlässlichkeit und vor allem Frieden einkehrt.

Welche Möglichkeiten eröffnen Sie Ihren Kunden durch Ihre Private Label-Kompetenz?

CLEMENS WENNING: Wir unterstützen Handelskunden in der Kommunikation mit den Endverbrauchern unter anderem mit Differenzierung am PoS oder zur Positionierung im Markt. Technische Beratungen helfen bei der zielgruppenspezifischen Produkt- und Ausführungsauswahl. Das sorgt für eine geringere (Preis-)Vergleichbarkeit der Produkte und bietet die Möglichkeit aus der Preiskommunikation hin zur Leistungskommunikation zu kommen.

Der zusätzliche Effekt für den Handel ist, dass er sich unabhängiger macht von den „Big Playern“ wie den Herstellermarken und so eventuell mehr Marge generieren kann. Zudem erlaubt ihm das Private Label ein eigenes, auf seine Zielgruppe zugeschnittenes Produktprogramm zu etablieren. Die Möglichkeiten der ortsnahen Beratung und Schulung durch OrbisWill verschafft dem Handelskunden in großem Maße eine Fachkompetenz, die sonst dem Hersteller vorbehalten ist.

Fazit: Die eigene Kompetenz des Händlers wird herausgehoben und seine Preisgestaltungshoheit ist wieder, im wirtschaftlichen Gesamtrahmen, zurückgewonnen. Das gibt ebenfalls Freiraum für weitere geschäftliche Möglichkeiten.

Wie kann beziehungsweise sieht in dieser Konstellation eine Markenkommunikation aus, lässt sich die Marke bis zum Anwender transportieren?

CLEMENS WENNING: Lassen Sie mich es so beschreiben: Echte Fans erkennen unsere Marke über unsere designorientierte Gestaltung, auch beim Private Label-Produkt, wieder. Ich gebe Ihnen jedoch generell recht, dass es zurzeit schwierig ist. Wir müssen (noch) ohne direkte Messbarkeit am Markt erfolgreich sein. Doch die Endverbraucher gewinnen Vertrauen in die Handelsmarke, wenn dahinter ein kompetenter Hersteller steht. Unsere Kompetenz stärkt den Handel und am Ende uns auch selbst.

Wie wird sich aus Ihrer Sicht das Thema Private Label weiterentwickeln und was bedeutet das für OrbisWill?

ANDREAS H. GROTEN: Individualisierung ist einer der Megatrends: Ob Gläser mit Schokoladenaufstrich mit eigenem Namen, E-Commerce oder die Website/Newsletter mit individueller Ansprache, das sind die Stellschrauben, mit denen Marken sich am PoS im Handel eine starke Position aufbauen können. Damit haben wir seit Jahrzehnten Erfahrung. Das schätzen unsere Kunden, wie man an der Langlebigkeit der Geschäftsbeziehungen auch erkennen kann. Um den Fachhandel weiter zu stärken, investieren wir daher weiter in die Individualisierung: Fortschreitende Standardisierung von Prozessen und Digitalisierung werden Lieferbereitschaft, Durchgängigkeit, Verfügbarkeit auch in kleineren Stückzahlen beschleunigen. Dabei wird die Digitalisierung auch die Kommunikation in der Lieferkette weiter vereinfachen und damit stärken. ■

# MEIN KOFFER immer parat.



Wolfgang, 52, mit seiner TOP-LINE Plus CP-7

Jetzt entdecken auf [www.parat.de](http://www.parat.de)



**PARAT®**  
DER WERKZEUGKOFFER

Der Profitreff wurde mit einem Messeabend in einer alten Industriehalle eingeläutet: Die Möglichkeit zum persönlichen Austausch wurde gerne genutzt. (Fotos: E-I.S.)

## E.I.S. PROFITREFF:

# Endlich wieder Messe!

Endlich wieder Messe! Die Wiedersehensfreude bei Mitgliedern und Lieferanten nach der Corona-Zeit war groß: Beziehungen pflegen, Produktneuheiten sehen und sich jede Menge Inspirationen holen. Die Teilnehmer des dritten E.I.S. Profitreffs, der wieder in Köln stattfand, ziehen eine durchweg positive Bilanz. Etwa 600 Teilnehmerinnen und Teilnehmer kamen am 01. und 02. Juni zur dritten Hausmesse der E.I.S. zusammen.

Viele Messen wurden in den letzten zwei Jahren abgesagt. Umso wichtiger war es für die Branche sich persönlich zu treffen. Mit gut 80 Ausstellern aus den Bereichen Arbeitsschutz, Baugeräte, Betriebs- und Lagertechnik, Elektrowerkzeuge/Werkzeuge und Schweißtechnik sowie Fachbesuchern von mehr als 80 E.I.S. Anschlusshäusern war die Veranstaltung rund um die Wassermannhalle auch komplett ausgebucht.

„Eine der ersten großen Veranstaltungen im PVH seit Aufhebung der verschiedenen Lockdowns und Corona-bedingten Einschränkungen zeigt vor allem eines: Die Branche braucht und will Messen vor Ort. Unsere Mitglieder wollen Produkte anfassen, Netzwerken und sich persönlich begegnen. Deshalb bin ich

froh, dass wir mit dem Profitreff wieder eine Kommunikationsplattform für ein größeres Publikum anbieten konnten“, so Oliver Boensch, Geschäftsführer der E.I.S.

Der Profitreff wurde mit einem fulminanten Messeabend in einer alten Industriehalle eingeläutet. Das war genau das richtige Ambiente, um die Musicalshow der Formation Voice Factory zu genießen. Die Komikerin Christiane Olivier moderierte durch den Abend und wusste die Gäste zudem mit humorvollen Einlagen zu unterhalten.

Am Messetag selbst kamen dann die Branchenspezialisten zusammen, um den Dialog rund um die Produkte und Sortimente fortzusetzen. Innovationen und Produkte wurden ausführlich vorgestellt und entsprechende Verkaufsstrategien besprochen.

Parallel zum intensiven Messengeschehen hielt der Hersteller SupplyPoint mehrere gut besuchte Vorträge zum Thema „Wirtschaftliches und effizientes Materialmanagement mit elektronischen Ausgabeautomaten“.

Auch zahlreiche neue E.I.S. Mitglieder besuchten die Messe und zeigten sich beeindruckt von dem vertrauensvollen Miteinander mit den Lieferanten, das auf der vollkommenen Transparenz der E.I.S. als Non-Profit-Verband basiert.

„Es war wirklich schön, einmal wieder mit den Kolleginnen und Kollegen aus der Branche zusammenzutreffen und mit den anwesenden Lieferanten ins Gespräch zu kommen. Der persönliche Kontakt ist doch nach wie vor eine wichtige Grundlage für gute Geschäfte. Ich danke auch dem Messe-Team der E.I.S., das den Profitreff hervorragend organisiert hat“, gibt der Beiratsvorsitzende der E.I.S., Henry René Feyereisen, seine Eindrücke wieder.

Dies wird von Bernd Ziegler, Geschäftsbereichsleiter Ware bei der E.I.S., bestätigt: „Mit dem Verlauf und den Ergebnissen unserer Hausmesse sind nach meinem Eindruck sowohl die Mitglieder, als auch die Lieferanten sehr zufrieden, wenngleich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen momentan schwierig sind und Preissteigerungen sowie Materialengpässe die Märkte belasten. Aber gerade in solchen Zeiten ist es besonders wichtig, als Gemeinschaft zusammenzustehen und zuversichtlich nach vorne zu blicken. Wir freuen uns deshalb auch schon auf den nächsten Profitreff, der für das Jahr 2024 angesetzt ist“. ■



Oliver Boensch, Geschäftsführer der E.I.S.

Am Messetag stand der Dialog rund um die Produkte im Mittelpunkt.



## ERFOLGSFortschreibung mit Neuen Lösungskonzepten

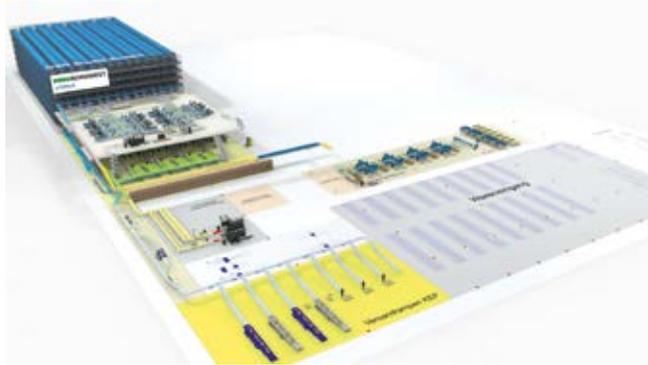
# Nordwest verzeichnet Rekordjahr

Das Geschäftsjahr 2021 hat gleich mehrere Rekordmarken in der Geschichte von Nordwest gesetzt: Das Geschäftsvolumen hat einen Quantensprung auf 4.859 Mio. EUR vollzogen und auch das operative Ergebnis (EBIT) erreicht mit 14,4 Mio. EUR ein neues Höchstlevel – trotz der pandemiebedingten Herausforderungen. Getragen wird die Entwicklung unter anderem durch die kontinuierlich steigende Zahl von angeschlossenen Fachhandelspartnern.

„Besonders stolz sind wir auf unsere logistische Bestmarke, unseren Lagerumsatz mit über 210 Mio. EUR, denn einen zentralen Mehrwert von Nordwest für unsere Fachhandels- und Lieferantenpartner stellt unser Zentrallager in Gießen dar“, so Jörg Simon, Vorstand der Nordwest Handel AG. „Unsere zuletzt getätigten Investitionen zur Prozessoptimierung und Steigerung der Versandqualität rentieren sich und sind zudem richtungsweisend für unser neues Logistikprojekt in Alsfeld“, ergänzt Simon. Die Planungen des Neubaus sind in vollem Gange und erste Meilensteine, wie die konkrete Ausführungsplanung, Festlegung der Partner auf Investoreseite und für Technik und Logistikabwicklung, sind erreicht. Auf

bis zu 68.000 Quadratmeter Logistikfläche setzt Nordwest eines der derzeit größten und modernsten Logistikprojekte Deutschlands um, das den Ansprüchen an die zunehmend kleinteiligen Auftragsstrukturen und einem ungebrochenen Trend zur Endkundenbelieferung Rechnung trägt. Neben der logistischen Performance auf höchstem, technischem Niveau spielt auch das Thema Nachhaltigkeit eine wesentliche Rolle bei dem Neubauvorhaben des Dortmunder PVH-Verbands.

Auch in den Geschäftsbereichen wurden weitere wichtige Weichen für die Zukunft gestellt, um in den herausfordernden Zeiten ein verlässlicher Partner zu sein. „Unser Credo: Ware in Kombination mit Dienstleistung. So werden wir im Bereich der Dienstleistung unser Aus- und Weiterbildungsangebot deutlich erweitern, Stichwort Trainingswerk“, weiß Vorstand Michael Rolf zu berichten. Denn nur qualifizierte, gut ausgebildete Mitarbeiter sind heute, im zunehmenden



Auf bis zu 68.000 m<sup>2</sup> Logistikfläche setzt Nordwest eines der derzeit größten und modernsten Logistikprojekte Deutschlands um. Mit dem neuen Lager soll der Versand von 10.000 Aufträgen in über 10.000 Paketen und 1.000 Paletten pro Tag möglich sein. (Foto: Knapp Industry Solutions GmbH)

Wettbewerb mit branchenfremden Marktbegleitern, das wesentliche Alleinstellungsmerkmal.

„Unser Factoring für kleine und mittlere Unternehmen hat sich im Markt erfolgreich etabliert. Dadurch konnten wir mit TeamFaktor erstmals über eine Milliarde Euro zum gesamten Geschäftsvolumen beitragen“, bestätigt Jörg Simon. Zudem startete 2022 eine neue Geschäftsidee: die Zentralregulierung für Dritte; am 1. Januar 2022 begann die Zusammenarbeit mit einer ersten Verbundgruppe.

## DIGITALISIERUNG ALS SCHWERPUNKTTHEMA

Die digitale Anbindung der Handelspartner zu all ihren Geschäftspartnern ist ein weiteres Schwerpunktthema, dem sich Nordwest verschrieben hat. Um Shops, Warenwirtschaftssysteme und weitere Plattformen vernünftig mit Daten versorgen zu können, veredelt Nordwest Lieferantenprodukt- und stellt sie

den Handelspartnern über die Plattform NW365.Dataconnect zur Verfügung.

Nordwest blickt zuversichtlich in die Zukunft, gepaart mit einem wachsamem Blick auf die unkalkulierbaren Hindernisse, die die Fortsetzung des Geschäftserfolgs auf dem Niveau von 2021 beeinträchtigen könnten. Die Pandemie ist nach zwei Jahren immer noch nicht beendet und jetzt kommen mit dem anhaltenden Ukraine-Krieg ganz neue Herausforderungen hinsichtlich Rohstoffknappheiten, Preiserhöhungen und vielem mehr hinzu – insbesondere in den baunahen Bereichen. Es werden kontinuierlich alternative Lieferquellen geprüft, es wird in einen deutlich höheren Warenbestand investiert und die geplanten

Investitionen und Innovationsideen dynamisiert. Das Nordwest-Management erwartet für das Geschäftsjahr 2022 eine Entwicklung des Geschäftsvolumens in einer Range von -5 bis +10 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert. Für das Lagergeschäft wird mit einer Ausweitung des Geschäftsvolumens im Jahr 2022 gerechnet. Ein tragendes Element für die positive Geschäftsentwicklung stellt die weiterhin steigende Zahl der angeschlossenen Fachhandelspartner dar. Im Vorjahr konnten 44 Zuwächse verzeichnet werden, wobei das Ergebnis der neuen und teilweise unterjährigen Zusammenarbeit erfahrungsgemäß erst im zweiten Jahr zum Tragen kommt.

„Unabhängig von den guten Zahlen sind wir dennoch von den Ereignissen in Europa sehr betroffen und hoffen auf eine baldigst friedliche Lösung in naher Zukunft“, so die beiden Nordwest-Vorstände abschließend. ■



## EIBENSTOCK

### Diamant-Trocken-Softschlag Kernbohrmaschine

### ESD 162



Trockenbohren in stahlarmierten Beton bis Ø 162 mm

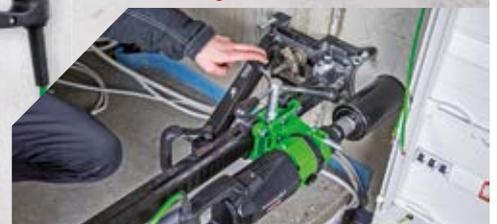


NEU

Professional Power Tools  
MADE IN GERMANY



**Perfekter Problemlöser bei Bohrarbeiten bei denen die bauseitigen Gegebenheiten eine Nass-Bohrung nicht ermöglichen (Hohldecken etc. / Vermeidung von Wasserschäden)**



eibenstock.com

## HEFELE FACHGROSSHANDEL, PLATTLING

# Das Mehrgenerationenhaus

Der Fachgroßhandel Hefele ist seit mehreren Generationen in Familienbesitz, und soll es auch bleiben. Nachhaltiges Wirtschaften hat für die beiden derzeit aktiv im Unternehmen tätigen Generationen eine klare Ausrichtung: Das von den kommenden Generationen geliehene niederbayrische Familienunternehmen gilt es verantwortlich zu verwalten. Daraus ergibt sich eine ziemlich klare Strategie. Wir sprachen darüber mit Seniorchef Hans Stumpf und seinen beiden Kindern Stefanie Fertl und Johannes Stumpf.

**ProfiBörse:** Wie sehen Sie die aktuelle und die weitere Branchenentwicklung, wie entwickelt sich die geschäftliche Situation Ihres Hauses?

**STEFANIE FERTL:** Wir gehen von einer unsicheren Zeit in die nächste. Zu Beginn der Pandemie war die Frage, ob man als Handelshaus systemrelevant ist und ob man sein Geschäft geöffnet halten darf. Dazu kam die Frage, ob das Handwerk weiter tätig sein darf. Und dies mit allen Nuancen, die sich in den pandemischen Jahren eingestellt haben. Heute ist die Frage, ob Ware verfügbar ist oder bleibt, welche Preise sich beim Stahl entwickeln und wie sich durch Materialknappheit die Situation am Bau entwickelt. Die damit zusammenhängenden Preisentwicklungen sehen wir als durchaus gefährlich an, denn auch das Bauen muss für Normalverdiener verkraftbar bleiben. Wir gewinnen in der aktuellen Situation aber durchaus auch den Eindruck, dass es an der einen oder anderen Stelle zu einer gewollten Verknappung von Ware kommt oder klassische Vertriebswege anders als gewohnt bedient werden.

Insgesamt führt die Situation aber dazu, dass man sich des Wertes des eigenen Unternehmens stärker bewusst wird und seine Entscheidungen weitreichender abwägt.

**HANS STUMPF:** Eigentlich gibt es keine unsichere aber auch spannendere Zeit für eine solche Frage. Es gibt so viele Unwägbarkeiten, die auch von uns nicht zu beeinflussen sind, so dass wir immer schnell reagieren und von Tag zu Tag entscheiden müssen. Kontinuität ist in dieser Situation der Schlüsselbegriff.

Wie notwendig ist in der aktuellen Situation denn eine Vergrößerung des Unternehmens bzw. sind weitere Standorte für die Unternehmensentwicklung, um in dem sich konzentrierenden Branchenumfeld bestehen zu können?

**HANS STUMPF:** Wir sind aktuell dabei, eine neue Lagerhalle für Stahl zu bauen. Insofern vergrößern wir das Unternehmen und gehen auch davon aus, dass dies nicht die finale Größenordnung ist. Ausdehnungsfläche ist auf jeden Fall noch ausreichend vorhanden. Bei Stahl ist ohnehin die Fracht ein limitierender Faktor, so dass man in diesem für uns wichtigen Segment in der Ausbreitungsmöglichkeit limitiert ist.

Zudem verfügen wir auch über zwei Standorte, die aber nur etwa 20 Kilometer auseinander liegen. Ansons-

Sind kommenden Generationen gegenüber in der Pflicht (v.l.): Hans Stumpf, Stefanie Fertl und Johannes Stumpf.



Eine inspirierende Präsentation ist im Bereich Sanitär Pflicht.

Flexibilität. Deshalb bleibt der persönliche Kontakt zu den Kunden ein extrem wichtiger Faktor, der den Mehrwert ausmacht. Diesen können wir als regionales Haus bieten, denn die Beziehungen zu den Kunden sind teilweise über Generationen gewachsen.

**HANS STUMPF:** Natürlich ist es nach wie vor auch wichtig, welches Sortiment wir bieten

und dass wir die Kundenbedürfnisse abdecken. Und wir müssen die Mischung aus Standardsortiment und Top-Produkten aufrecht erhalten, um damit Geld zu verdienen. In den letzten Jahren hat sich immer mehr gezeigt, dass eine Konzentration im Sortiment, eine kontinuierliche Überprüfung der Rendite in den einzelnen Segmenten oder auch bei Lieferanten extrem wichtig ist. Denn die Preistransparenz, die früher bis zum nächsten Mitbewerber reichte, ist durch Amazon & Co. heute global abrufbar. Deshalb ist es wichtig, als Marke sichtbar zu sein. Und der Markenkern heißt bei uns: Familienunternehmen.

Deshalb gehen wir den Weg der Konzentration auf unsere Region und sind, bis jetzt, damit erfolgreich.



Wie viel Logistiker und ITler ist man eigentlich als Handelsunternehmen heute und wie viel PVHler, der ein Sortiment anbietet?

**STEFANIE FERTL:** Viele Dienstleistungen werden von den Kunden vorausgesetzt, und das nicht erst seit den Zeiten der Pandemie. Auch war man Logistiker und Datenlieferant. Das E-Procurement spielt eine große Rolle bei den Industriekunden und der Einkaufsprozess soll immer mehr standardisiert und von einem personengesteuerten Prozess zu einem automatischen Prozess werden – unter Beibehaltung einer größtmöglichen

Was sind die größten limitierenden Faktoren für die weitere Unternehmensentwicklung heute für einen PVHler?

**JOHANNES STUMPF:** Auch wenn aktuell Themen wie Warenverfügbarkeit oder Lieferketten viel besprochen werden, ist die Situation auf dem Arbeitsmarkt ein Problem, das uns bereits vor der Pandemie beschäftigt hat und mit Sicherheit auch weiterhin beschäftigen wird. Wir haben seit Jahren zig offene Stellen, die wir nicht besetzen können und für die wir geeignete Mitarbeitende





Der Hefele-Standard in Plattling.  
(Fotos: Hefele)

suchen. Das reicht von der Logistik über die Bedienung des Stahlkrans bis hin zum Verkauf und der Verwaltung. Dies geht so weit, dass Ideen, die wir für die Verbesserung der Arbeitsabläufe oder für die Ausweitung des Service nicht umsetzen können, da dafür Mitarbeitende fehlen. Dadurch wird die Personalsituation ganz klar zum hemmenden Faktor, der noch durch eine veränderte Einstellung zur Arbeit verstärkt wird.

Aber der Personalmangel hat noch eine andere Auswirkung: Durch die Situation auf dem Arbeitsmarkt wird es auch für unsere Kunden schwieriger, Mitarbeitende zu finden. Dadurch wird es auf Sicht immer weniger Handwerker in der Region und für uns weniger Kunden geben. Aus meiner Sicht lassen sich die Personalschwierigkeiten im Handwerk nur durch ein Umdenken bei den Handwerksbetrieben selber sowie beim Image der Handwerksberufe erreichen. Die Betriebe sollten offener beispielsweise auch für Bewerberinnen und Bewerber mit Abitur sein. Denn der Wunsch nach kreativer, praktischer Arbeit kann ja auch bei denen vorhanden sein. Ohne Umdenken auf allen Ebenen wird es auf jeden Fall nicht gehen.

HANS STUMPF: Auch wenn die geschilderte Personalsituation schwerwiegender ist und es noch verschiedene weitere Faktoren gibt, will ich trotzdem noch einen

ren Belieferung. Bislang zwingt uns dies noch nicht dazu, unsere Auswahl von Lieferanten auch hinsichtlich dieses Aspektes zu überdenken, wenn sich die Dinge aber weiter in diese Richtung entwickeln, wird dies notwendig sein, so dass wir in Zukunft nur noch auf eine eingeschränkte Markenauswahl zurückgreifen können und Hersteller als direkte Konkurrenten im Wettbewerb um die Anwender vorfinden.

Was unternehmen Sie konkret als Maßnahmen gegen die Faktoren?

STEFANIE FERTL: In der Personalfrage kommt uns die Verwurzelung in der Region und die Struktur eines Familienunternehmens zugute. Wir versuchen, selber aktiv auszubilden und die Mitarbeitenden dann zu halten. Oft gelingt uns dies durch die beschriebene Unternehmensstruktur. Und dann und wann gelingt es auch, dass Mitarbeitende wieder zu uns zurückkommen, wenn sie beispielsweise nach der Ausbildung einen anderen Arbeitsplatz versucht haben. Aber, um ehrlich zu sein, wir sind auch an jedem Monatsende froh, wenn nicht eine neue offene Stelle zu den vorhandenen hinzukommt.

Womit wird der PVH, werden Sie in Zukunft Geld verdienen?

HANS STUMPF: Natürlich müssen wir ein Sortiment behalten, das uns eine Basis für die weitere Unternehmensentwicklung bietet. Daneben spielt der Ausbau des Dienstleistungsbereiches eine große Rolle. Dabei ist es unser Ziel, dass wir unseren Kunden ein maßgeschneidertes Dienstleistungspaket bieten, so dass sie praktisch keine Chance mehr haben, abzuwandern. Und wir nutzen unsere Kompetenz bei der Logistik beispielsweise, die Konfektionierung für einen Beschlaghersteller durchzuführen – Dienstleistung also nicht allein in Richtung der Kunden, sondern auch in Richtung der Lieferanten.

STEFANIE FERTL: Ein Thema, das meinen Vater immer wieder beschäftigt, ist die Verbesserung der Einkaufsmöglichkeiten und -konditionen. Ein enger Verbund von ähnlich ausgerichteten Händlern innerhalb des Einkaufsverbandes ist für ihn ein Ansatz, der auch im Werkzeugbereich sinnvoll und auf Sicht notwendig erscheint. Die Haustechnik ist hier deutlich weiter, die Zeit für diesen Schritt auch bei Werkzeugen ist aber aus unserer Sicht reif.

Hat die Folgegeneration schon einmal daran gedacht, ein „rentableres“ Berufsumfeld zu wählen?

STEFANIE FERTL: Sie sind nicht der Erste, der diese Frage stellt, aber die Antwort bleibt immer gleich: Das ist, und ich spreche hier für meinen Bruder mit, für uns keine Option. Unser Herz hängt an dieser Firma und wir wollen diese an die nächste Generation erfolgreich und zukunftsorientiert weitergeben. Der Grundstein für das weitere Wachstum wurde vor Jahren mit dem Erwerb von weiteren 40.000 Quadratmetern Ausdehnungsfläche gelegt und wir setzen auf weiteres, organisches Wachstum, um dieses Areal nach und nach zu füllen. Die neue Stahlhalle ist dabei der erste Schritt.

JOHANNES STUMPF: Die Verantwortung für das Unternehmen schließt auch die Verantwortung in vielen anderen Bereichen mit ein, so sind wir beispielsweise in Sachen grüner Wasserstoff engagiert, produzieren regenerative Energien und pflegen als Familienunternehmen enge Beziehungen zu Mitarbeitenden, Kunden und der Region. ■

**2021** Innovationsmotor der  
50 JAHRE Oberflächentechnik

**Schleift alle Metalle in Rekordzeit**  
**Trägerteller aus Naturfaser-Compound**

**EISENBLÄTTER**  
Simply better ideas.

## TRIMFIX® HellFire®

**Sie bearbeiten verschiedene Metalle? Jetzt benötigen Sie dafür nur noch 1 Scheibe.**

- Schleifen Sie alle Metalle mit nur 1 Scheibe
- Die Multigrain 40/60 Körnung der Scheibe eignet sich für 90% aller Anwendungen
- Abtragsleistung wie Korn 40 mit einem Schliffbild wie Korn 60
- Sparen Sie Zeit beim Umrüsten und Platz im Lager – Sie benötigen nur 1 Körnung

[www.eisenblaetter.de/hellfire](http://www.eisenblaetter.de/hellfire)



Das neue Zentrallager von Meesenburg in Leipzig. (Fotos: Meesenburg)

Deutschland aus fünf Lagerstandorten bedienen und nicht mehr, wie es vor Jahren noch der Fall war, 20 lagerführende Filialen vorhalten müssen. Insofern können wir hier konzentrieren. Auf der anderen Seite werden wir die Zahl der Fachmärkte erhöhen, für das nächste Jahr peilen wir die Zahl von 30 Standorten an. Diese Fachmärkte in einer Größenordnung von 500 bis 1.000 Quadratmeter Fläche richten sich an die werkstattlosen Handwerker, decken den kurzfristigen Bedarf der lokalen Handwerker und unterstützen, davon sind wir überzeugt, auch den Onlineverkauf und das damit verbundene Click&Collect. Im Durchschnitt haben wir in unseren Fachmärkten aktuell etwa 3.000 abholende Kunden täglich. Deshalb werden wir diesen Bereich deutlich ausbauen und stellen derzeit dafür ein Team zusammen, das sich noch stärker um diesen Ausbau kümmert.

Wie viel Internationalisierung steckt im Standort des neuen Zentrallagers?

Für Leipzig spielt dies eine nachgeordnete Rolle, die internationale Logistik wickeln wir vor allem am Standort Bischofswerda ab. In Leipzig lagern sozusagen europäische Produkte für den deutschen Markt und damit ist die volle Auslastung bereits gegeben.

Sie haben bereits Standorte in Osteuropa, so auch in der Ukraine und in Russland. Ziehen Sie sich durch die aktuelle Entwicklung aus diesen Ländern zurück?

Das Thema macht uns sehr traurig und bringt uns durch unsere bestehenden Beziehungen sehr unmittelbar großes menschliches Leid sehr nah. Unser ge-

## FILIALNETZ SOLL WEITER WACHSEN

# Meesenburg eröffnet neues Zentrallager

Mit einer Hausmesse hat die Meesenburg Großhandel KG ihr neues Zentrallager am Standort Leipzig eröffnet. Dieser nach Unternehmensangaben besonders leistungsfähige Logistikstandort verfügt über 10.000 Palettenstellplätze, über 5.000 Artikellagerplätze in Kardexregalen und etwa 2.000 Quadratmeter Kragarmregale für Langware auf einer Gesamthallenfläche von 10.000 Quadratmetern. Wir haben beim Inhaber Martin Meesenburg nachgefragt, welche Strategie mit der neuen Logistik verbunden und welches Potenzial dadurch erschlossen wird.

ProfiBörse: Warum wurde Leipzig als Standort für das neue Zentrallager gewählt?

MEESENBURG: Aus unserer Sicht ist die Region um Leipzig einer der besten Logistikstandorte in Deutschland. Hier ergibt sich aus der Präsenz des großen Frachtflughafens auch vieler anderer Logistikunternehmen eine gute Gesamtstruktur, außerdem wächst die Region nach wie vor wirtschaftlich wie auch bei der Zahl der Bevölkerung. Für uns kommt speziell noch hinzu, dass unsere am stärksten wachsenden Kunden ebenfalls in einem Radius um Leipzig herum angesie-

delt sind, der die Platzierung unseres neuen Zentrallagers auch aus dieser Perspektive rechtfertigt.

Ist mit dem neuen Zentrallager zwangsläufig der weitere Ausbau des Filialnetzes verbunden?

Ja und nein, auf der einen Seite werden wir reduzieren können, auf der anderen Seite ausbauen. Durch das Zentrallager können wir die Standorte mit eigener Lagerhaltung verringern. Wir werden auf Sicht ganz

Martin Meesenburg



## Immer aktuell informiert!



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

[fz-profiboerse.de/newsletter](https://fz-profiboerse.de/newsletter)



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

schäftliches Engagement in der Ukraine können wir derzeit nicht fortführen, wollen dies aber auf jeden Fall nach einem hoffentlich baldigen Ende dieses furchtbaren Krieges intensivieren. Wir stehen mit unseren 20 Mitarbeitenden vor Ort so weit es geht in Kontakt und hoffen mit ihnen. Unsere Tätigkeit in Russland ist derzeit sehr eingeschränkt, diese wollen wir aber, Stand heute, im Sinne unserer langjährigen Mitarbeitenden weiterführen und keine Entscheidung gegen die Menschen treffen.

Wie stark macht die Eigenmarkenstrategie den Ausbau der eigenen Logistik inklusive Zentrallager notwendig und wird diese Strategie durch die gegebenen logistischen Möglichkeiten jetzt weiter forciert?

Leipzig ist ein wichtiger Baustein für die Forcierung der Eigenmarken. Und dies werden wir auf jeden Fall tun. Mit Wachstumsraten von über 30 Prozent sind wir mit unseren Marken blaugelb bei Beschlägen und Bauchemie sowie Strox bei Werkzeugen sehr erfolgreich. Dass diese Eigenmarken eine hohe Präsenz in den Regalplätzen in Leipzig haben, versteht sich da von selbst.

Besteht für einen großen PVHler die Notwendigkeit eines Zentrallagers auch bei einer Mitgliedschaft in einem Einkaufsverband mit einer gut aufgestellten Logistik?

Keine Frage, ich halte die Mitgliedschaft für unbedingt notwendig, allein aus zwei wichtigen Gründen: Zum einen erspart uns die Zentralregulierung einen

Platz für weitere Expansion: Ein Einblick in das noch zu füllende Meessenburg Zentrallager.

hohen Verwaltungsaufwand, zum anderen brauchen wir selbstverständlich auch die Logistik. Auch wenn wir 75 Prozent unseres Umsatzes durch die eigene Logistik abdecken, lässt uns insbesondere bei den B- und C-Artikeln die Unterstützung des Verbandes gut dastehen. Wir wären ansonsten in der Situation, mehr Lagerware mit einem schlechteren Umschlag vorzuhalten, auf die wir so zentral zurückgreifen können.

Steht das Zentrallager auch anderen Nutzern zur Verfügung oder werden möglicherweise auch Kollegen aus dem PVH von dort beliefert?

Andere Nutzer sind nicht vorgesehen, das liegt aber nicht daran, dass wir uns abschotten wollen, sondern daran, dass wir die volle Kapazität des Lagers selber nutzen. Und selbstverständlich beliefern wir auch Kollegen, wenn diese Ware bei uns bestellen, wenn sie selber nicht lieferfähig sind. Aber das erfolgt heute schon und ist kein Ergebnis des neuen Lagers.

Unterscheidet sich der PVH bei einer solchen Entwicklung noch durch regionale Stärke von den Direktverteilern und lässt sich dieser Wettbewerb führen?

Viele Großhändler sind heute bereits bundesweit tätig und nicht mehr regional verhaftet. Dies ist nicht zuletzt eine Entwicklung auch des E-Commerce, der die Grenzen aufgelöst hat. Es wird auch in Zukunft



sicherlich regional starke Handelshäuser geben, die sich bewusst als Regions-Spezialisten positionieren. Wir sehen unsere Zukunft aber im weiteren Ausbau der Fachmarktstandorte mit den bereits beschriebenen Zielgruppen und der starken Partnerschaft mit Handwerks- und Industriekunden. Und da würde ich uns aktuell als Marktführer in Nordwest- und in Ostdeutschland sehen. ■

## Kabellos arbeiten mit voller Power! Die BAIER Akku-Werkzeuge für PROFIS

**BAIER**  
Elektro-  
werkzeuge

MADE IN GERMANY



Die Akku-Werkzeuge mit kraftvollem **Brushless-Motor** verbinden alle Vorteile der PROFI-Lösungen von BAIER mit kabelloser Freiheit.

- **Netzunabhängiges Arbeiten** auch bei energieintensiven Anwendungen
- Schnelles Dosensenken mit der kompakten **18-V-Akku-Diamant-Trockenbohrmaschine ABDB 82**
- Effektives Fräsen bis 22 mm mit der **Akku-Diamant-Mauernutfräse ABDN 20**
- Präzises Trennen, Schruppen, Schleifen und mehr – mit dem extrem vielseitigen **Akku-MultiTool ABMT 76**
- **100 % kompatibel mit Ladegeräten und Akku-Maschinen** im Cordless-Alliance-System (CAS)

BAIER – die Marke für PROFIS

Mehr Informationen unter [www.baier-tools.com](http://www.baier-tools.com)

HANS WILMS GMBH &amp; CO. KG, MÖNCHENGLADBACH

# Solide weiter wachsen

Sich neu zu erfinden ist eine Fähigkeit, die hohes Ansehen genießt. Die Hans Wilms GmbH & Co. KG aus Mönchengladbach hat dies in den 1950er Jahren grundlegend realisiert. Und vollzieht dies im Kleinen heute nach wie vor. Das Ergebnis für das Unternehmen, das in diesem Jahr sein 100-jähriges begehrt: ein sich kontinuierlich kundenorientiert entwickelndes Sortiment, ein stetiger Ausbau der Serviceleistungen und ein grundsolides Wachstum.

Im Jahr 1956 brachte Wilms seinen ersten Heizer auf den Markt. Dieser Ölbrenner, der ohne jegliche elektrische Bauteile rein über Strahlungswärme Räume erwärmte, kam aus Kalifornien ins Linksrheinische. In Kalifornien wurden die Brenner genutzt, in kalten Nächten die Plantagen mit einer Wärme-Schutzschicht zu versehen – das, was man heute im Frühjahr in den Nachrichtensendungen aus den französischen Weinbergen und deutschen Obstplantagen kennt. Dabei darf man die Wilms-Brenner im Maßstab keineswegs gleichsetzen: Der hunderttausendfach verkaufte Ölbrenner mit Namen UGO von Wilms ist deutlich größer und sorgt auf etlichen Quadrat- bzw. in etlichen Kubikmetern für eine gewünschte und oft notwendige Temperaturerhöhung. Die Zielgruppen für die Anwendung der Produkte sind breit gefächert. Eingesetzt wurden die Heizgeräte aber insbesondere im Bausektor, um Baustellen arbeitsfähig und Gebäude trockener zu machen, in Produk-

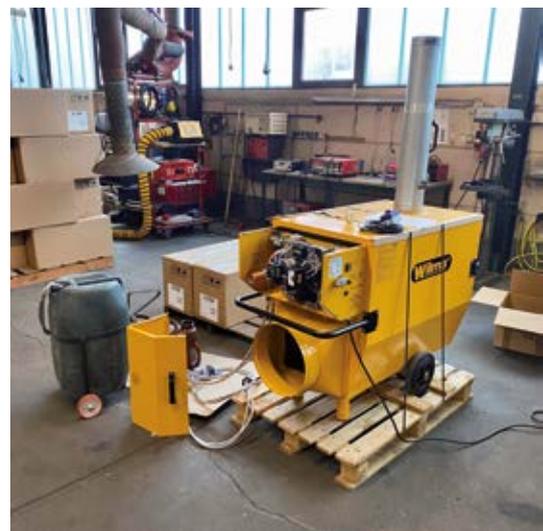
tions- und Lagerhallen oder auch bei der Lagerung landwirtschaftlicher Produkte.

Genau hier liegt der Ansatzpunkt, wie das Unternehmen zum Ölbrenner kam: Wilms war vorher ein Großhandel für landwirtschaftliche Produkte, insbesondere Kartoffeln. Am damaligen Standort in Mönchengladbach-Rheydt wurde das zu dieser Zeit modernste Kartoffellager Westdeutschlands betrieben. Das Problem bei Kartoffeln: Sie müssen frostfrei gelagert werden. Wurden die Temperaturen vor 1956 durch Koksöfen mit entsprechender Rauchentwicklung über dem Gefrierpunkt gehalten, bedeutete der Umstieg auf die Ölbrenner einen echten Quantensprung. Kurt Wilms, Sohn des Firmengründers und Vater des heutigen Unternehmensinhabers Jochen Wilms, erkannte das Potenzial des Produktes und des Marktsegmentes und baute konsequent den Vertrieb und das Sortiment aus.

## SCHRITTWEISE ZUM SAISONUNABHÄNGIGEN SORTIMENT

Das Thema Heizen nimmt auch heute noch im Sortiment von Wilms eine wichtige Rolle ein, denn sukzessive hat das Unternehmen sein Angebot in diesem Segment ausgebaut, sozusagen analog zur sich weiter entwickelnden Technik. So kam Anfang der 1960er Jahre die erste „Heißluftturbine“ hinzu, ein Ölbrenner mit Gebläse, 1977 erfolgte mit dem Eintritt von Jochen Wilms, der dritten Unternehmensgeneration, auch das erste Angebot eines ölbetriebenen Infrarotstrahlers in Europa. Heute umfasst das Sortiment Öl-, Gas und Elektroheizgeräte für den professionellen Einsatz sowie mobile Klimageräte für Büro und Wohnung.

Ihre Stärken spielen die Heizgeräte bei der punktuellen und befristeten Wärmelieferung aus: Immer, wenn



Vom Kundendienst werden auch Umbauten und individuell gewünschte Anpassungen bei den Geräten vorgenommen.

in großen Hallen temporär Arbeitsplätze beheizt werden, Baustellenbereiche oder Zelte aufgeheizt werden sollen oder auch Lagerpositionen für frostempfindliche Produkte. Auf das Heizen von großen Hallen kann so, energiesparend, in vielen Fällen verzichtet werden.

„Heizgeräte sind aber eine ausgesprochen saisonabhängige Produktgruppe“, berichtet Jochen Wilms, „deshalb wurde in der Zwischenzeit noch das Thema Reinigung hinzugenommen.“ Das war 1966, zu der Zeit, als die Heißwasser-Hochdruckreiniger noch als Dampfstrahler bezeichnet wurden. Mit den Jahren wurde auch dieses Segment bei Wilms deutlich ausgeweitet und umfasst heute neben Kalt- und Heißwasser-Hochdruckreinigern auch Allzweck- und Naß-Trockensauger, Schrubbautomaten, Kehrmaschinen als handgeführte Variante oder als Aufsatzkehrsaugmaschine.

Mit der Markteinführung von Luftentfeuchtern und Lüftungsgeräten setzte Wilms dann 1985 die Diversifizierung des Sortimentes weiter fort. Heute ist sowohl mit Entfeuchtern für den professionellen Einsatz, mit Dämmschichttrocknern und mit kleinen Geräten für den privaten Einsatz oder die Büronutzung auch hier ein breites Angebot gegeben. Dazu bietet Wilms auch Luftreiniger an, die hauptsächlich zur Entstaubung auf Baustellen eingesetzt werden.

Aktuell erschließt Wilms mit seinen seit langem im Sortiment befindlichen Ventilatoren ein weiteres Anwendungsfeld. Diese kommen beispielsweise zur Lüftung von Hallen oder bei der Trocknung zum Einsatz.



Die Hans Wilms GmbH & Co. KG aus Mönchengladbach feiert in diesem Jahr ihr 100-jähriges Bestehen. (Fotos: Wilms)

Bei Wilms leistet man sich gut gefüllte Lager, sowohl bei den Fertigprodukten als auch, hier im Bild, bei den Ersatzteilen.



Für die neue Anwendung in der Logistik zum Belüften von frisch geöffneten Containern entwickelt das Unternehmen gerade einen Schwenkarm, der an Laderampen angebracht wird und auf den die Ventilatoren montiert werden.

#### KOMPETENZ IN DER ENTWICKLUNG UND MARKTANALYSE

Seit dem Start in die neue Welt im Jahr 1956 ist Wilms zwei Mal umgezogen, am letzten, heutigen Standort erfolgten mit den Jahren zwei Erweiterungsbauten, insbesondere um die ständig steigenden Anforderungen der Logistik zu erfüllen. Trotzdem, hier zeigt sich die solide Vorplanung der Unternehmerfamilie, gibt es im Umfeld noch genügend Ausdehnungsraum für weiteres Wachstum. Und das soll auf jeden Fall erfolgen, die Entwicklungen der letzten Jahre haben dafür eine optimale Grundlage gelegt.

Bei der Produktion des Sortimentes setzt Wilms auf langjährige Partner und vertrauensvolle Zusammenarbeit. So werden die Infrarotstrahler, die 1977 eingeführt wurden und für die Wilms der erste Lizenznehmer in Europa war, auch heute noch vom gleichen japanischen Lieferanten hergestellt wie zu Beginn. Ähnlich verfährt das Mönchengladbacher Familienunternehmen auch bei anderen Produkten: „Verschiedene Produkte werden für uns exklusiv hergestellt und wir sind auch an der Weiterentwicklung beteiligt“, berichtet Christian Wilms, der als vierte Generation im Jahr 2013 in die Unternehmensleitung mit eingestiegen ist. Durch kontinuierliche Qualitätskontrollen der angelieferten Ware sichert Wilms die Qualität und übernimmt die volle Gewährleistung gegenüber den Kunden.

Ein eigener Kundendienst und breites Netz an Servicestellen sorgt dafür, dass im Fall der Fälle die Geräte schnell wieder funktionieren – denn oft ist, gerade bei Heizgeräten, akuter Einsatzbedarf.

Die Stärke der Marke Wilms liegt dabei im engen Kontakt zum Markt und der konsequenten Analyse der Marktbedürfnisse. Daraus ist ein Sortiment entstanden, das in der Breite eine klare Struktur und in den einzelnen Segmenten eine abgestufte Zusammenstellung marktgerechter Produkte umfasst.

„Mit diesem Sortiment kann der Handel Kompetenzbereiche abdecken, ohne sich in den einzelnen Produktfeldern zu breit aufstellen zu müssen“, beschreibt Vertriebsleiter Oliver H. Burghardt einen der Vorteile, die Wilms bietet. Burghardt ist seit einem Jahr in Mönchengladbach. Vorher war er in Vertriebspositionen bei zwei namhaften Werkzeugherstellern tätig und hat in seinen insgesamt 18 Jahren in diesen Positionen eine umfangreiche Branchen- und Vertriebserfahrung erworben.

#### QUALITÄT IN ALLEN BEREICHEN

Passend zur hohen Produktqualität baut das Unternehmen die Service- und Dienstleistungen für Kunden und Anwender weiter aus. So wurde im Jubiläumsjahr ein neues EDV-System in Betrieb genommen, sowie ein PIM-System, das die Datenbereitstellung bzw. die Datenabrufbarkeit für den Handel deutlich vereinfacht und

beschleunigt. „Daten sind heute ein wichtiger Faktor im Vertrieb“, kommentiert Oliver Burghardt die aktuellen Maßnahmen, „und wir wollen beim Thema Digitalisierung vorne mit dabei sein.“ Dazu passen die verstärkten Aktivitäten in den Social Media-Kanälen ebenso wie der anstehende Relaunch der Website mit integriertem B2B-Onlineshop.

Aber auch die traditionellen Tugenden werden bei Wilms weiter gelebt: Neue Kataloge sind in Druck, stehen aber auch digital zur Verfügung. Der hauseigene Werkskundendienst und 130 Kundendienstpunkte in ganz Deutschland sorgen für schnelle Reaktionsmöglichkeiten im Fall der Fälle. „Bei einem Ausfall eines Heizgerätes muss man schnell sein, denn diese werden in der jeweiligen Situation meist dringend benötigt“, berichtet Seniorchef Jochen Wilms. Da kann es auch sein, dass einmal am Wochenende für ein Ersatzgerät gesorgt werden muss – bei Wilms kein Problem, denn in der Saison ist die Firma auch an Samstagen besetzt.

Und dazu passt auch die umfangreiche Lagerhaltung, die sich Wilms leistet. „Auch wenn dies Luxus ist, haben wir lieber etwas mehr auf Lager“, so Jochen Wilms. Lieferfähigkeit sieht er als extrem wichtigen Service, der sichergestellt sein muss. Dass das Lager in der letzten Saison nahezu leer war, zeigt den hohen Bedarf und die Nachfrage nach den Wilms-Produkten.

Die Nähe zum Markt zeigt sich auch im breit aufgestellten Außendienstnetz. Insgesamt elf Vertriebsstützpunkte in Deutschland sichern die direkte Ansprechbar-



keit für die Handelskunden. Gemeinsame Fahrten zu Endkunden gehören zu den Dienstleistungen der Stützpunkte ebenso dazu wie Schulungen für die Mitarbeitenden in den Handelshäusern, die aber immer wieder auch zentral am Stammsitz in Mönchengladbach durchgeführt werden.

Im Jubiläumsjahr sieht man sich bei Wilms für eine erfolgreiche Weiterentwicklung gut aufgestellt. Solide Lieferanten- und Kundenbeziehungen, ein erfolgreiches Sortiment, die Forcierung der Dienstleistungen und eine sichere Logistik schaffen dafür die Basis. „Die ausgesprochen positive Entwicklung der ersten 100 Jahre Firmengeschichte haben wir aus eigener Kraft und durch immer wieder tragfähige Entscheidungen selber erarbeitet, ohne uns von fremder Unterstützung abhängig zu machen. So wollen wir es im Sinne eines leistungsfähigen Familienunternehmens auch weiter handhaben“, fasst Seniorchef Jochen Wilms zusammen, nicht ohne dabei ein zufrieden-unternehmungslustiges Lächeln im Gesicht zu haben. ■



## DAS UNIVERSALGENIE! DER TTS93.

Wir bei STAHLWILLE machen keine Kompromisse. Daher bietet unser neuestes Werkstattwagen-Modell – der TTS93 – zahlreiche Features der bekannten TTS-Serie. Auf Wunsch auch direkt mit 130-, 157- oder 250-tlg. Premium-Werkzeugsatz.

**Jetzt gleich informieren!**

## PARAT, DIE PREMIUM MARKE FÜR AUFBEWAHRUNGSLÖSUNGEN

# Neue Struktur und neuer Schwung

Mit der veränderten Unternehmensstruktur und nach der Übernahme der Parat Solutions GmbH durch die W.AG kann sich der renommierte Hersteller von Werkzeugkoffern und -taschen voll und ganz auf seine Kernkompetenzen konzentrieren. Das wirkt sich auch auf den Vertrieb aus, der jetzt mit einer neuen Dynamik in den Markt geht. „Die Kunden werden es merken“, garantiert Matthias Lenz, neuer Vertriebsleiter Werkzeugaufbewahrung bei Parat.

Matthias Lenz ist seit über 10 Jahren bei Parat. In dieser Zeit hatte der gelernte Schreiner und Betriebswirt verschiedene Vertriebspositionen im Unternehmen inne. Immer standen dabei die Koffersysteme des Herstellers, der sein Gesamtprogramm, ob Leder- oder Kunststoffkoffer, selber in Europa herstellt, im Mittelpunkt. Jetzt steht Lenz an der Spitze des Vertriebs des Segments Werkzeugaufbewahrung. Neben diesem gibt es bei Parat noch die Bereiche Safety und IT-Koffer, der erstgenannte kümmert sich vor allem um die Lichtlösungen der Marke, der zweite um die IT-Aufbewahrungslösungen für Bildung & Lehre. Bislang waren diese Segmente alle unter einem Vertriebsdach zusammengefasst.

„Die neue Struktur schafft vollkommen veränderte Voraussetzungen für die Marktbearbeitung“, freut sich Matthias Lenz, „da bislang von einem Team sehr unterschiedliche Kundenzielgruppen bearbeitet werden mussten.“ So richtet sich der Bereich Safety vor allem an Ausstatter von Feuerwehren oder Rettungskräfte, die IT-Koffer an die Schul- und Bildungsausstatter. Matthias Lenz und seine Mitarbeiter können sich jetzt voll und ganz auf den Werkzeugfachhandel und den PVH ausrichten und diesen gezielt unterstützen. „Natürlich nutzen wir Synergien, wenn sich Möglichkeiten der Zusammenarbeit zwischen den Bereichen ergeben, wie es beispielsweise bei komplett ausgestatteten Koffern für Monteure – Stichwort Reparatur von Elektrohausgeräten – der Fall ist“, berichtet Lenz. Der Fokus aber liegt eindeutig bei den primären Zielgruppen der einzelnen Bereiche.

## FOKUSSierter AUFBAU UND HOHE FLEXIBILITÄT

Im Vertriebsbereich der Werkzeugaufbewahrung agiert Parat mit einer sehr flexiblen Organisation. Neben Matthias Lenz als Vertriebsleiter arbeiten Stefan Leimpek als Sales Manager für den Bereich Süd-Deutschland und Thomas Eich für den Bereich Nord-Deutschland. Komplettiert wird das Vertriebsteam im Segment von drei Kolleginnen und Kollegen im Innendienst, die analog der Sales Manager regional



Jahres Aktion 2022: Parat hat in Kooperation mit dem Messgerätespezialisten Stabila eine sofort einsatzbereite und exakt auf die Bedürfnisse von Vermessern ausgerichtete Aufmaßmappe konzipiert. Fest in Gummischlaufen und Einsteckfächern verstaubt, finden sich darin Zollstock, Cutter, Zimmererbleistift, Kugelschreiber sowie ein DIN-A5-Block. Doch analog war bekanntlich gestern. Um auch einen smarten Messvorgang zu garantieren, liegt der auf 500 Stück limitierte Neuheit aus schwarzem Kunstleder ein Laser-Entfernungsmesser von Stabila bei. Der bedienerfreundliche LD 250 BT spielt seine Stärken bei allen Innenraummessungen bis 50 Meter voll aus. Automatisch und kabellos finden die Messdaten über Bluetooth 4.0 Smart ihren direkten Weg etwa auf ein Tablet. Praktisch: Für ein 10,2-Zoll-Gerät sind in der Mappe vier Eckschlaufen vernäht. Sicher angeschnallt lässt sich dieses dann einhändig bedienen – da der „Aufmesser“ dank der Eingriffsschleife an der Mappenaußenseite alles fest im Griff hat. (Fotos: Parat)

organisiert sind. Darüber hinaus sind insgesamt acht nationale und 14 internationale Handelsvertretungen angebunden, die Parat im Umfeld anderer Premium-Werkzeugmarken führen. Bei spezifischen technischen oder vertriebstechnischen Fragen sind aber auch immer wieder die Sales Manager direkt bei den Kunden. Die Absprache von Sonderanfertigungen und Projektlösungen oder auch die Schulung der Mitarbeitenden der Händler sind dafür klassische Beispiele.

„Wir verstehen Vertrieb nicht als Einbahnstraße“, beschreibt Matthias Lenz das Vorgehen, „vielmehr hören wir über unsere Kundenstruktur auch sehr genau in den Markt hinein.“ So kommen beispielsweise Ideen für Aktionen oder neue Produkte auch von den Handelsvertretern oder diese bringen sie von Kunden mit. So ist die aktuelle Aktion, das Angebot einer hochwertigen und komplett ausgestatteten Aufmaßmappe, eine Idee aus dem Umfeld der Handelsvertreter. Die Vertriebsaktion im Sommer zeigt die Zielrichtung, vermehrt Impulse bei den Endanwendern zu setzen: Die Promotion der neuen Softbag S nutzt das, wahrscheinlich auch auf Baustellen, liebste Getränk der Deutschen als Aufhänger. In den Softbags findet sich die braune Bohne und begleitet wird die Aktion von einem Gewinnspiel, bei dem – für das Team – ein Kaffeevollautomat zu gewinnen ist.

Die Orientierung auf die Bedürfnisse der Endkunden, die Parat als zentrales Element in der Vertriebs- und Produktentwicklung weiter intensivieren will, hat hier eine wichtige Quelle. Daneben forciert Parat auch den direkten Austausch mit den Anwendern der Werkzeugkoffer und -taschen über die eigenen Kommunikationskanäle. Über diese werden, neben den Kontak-



Das Sales-Team im Außendienst aus Neureichenau: v.l. Stefan Leimpek (Sales Manager) und Matthias Lenz (Leiter Vertriebssegment Werkzeugaufbewahrung) – nicht im Bild: Thomas Eich (Sales Manger)

ten, die aus dem Handel kommen, beispielsweise Produkttester gewonnen, mit denen die Entwickler bei Parat einen engen Austausch pflegen.

#### FÜHRENDE POSITION AUSBAUEN

Über die verschiedenen Maßnahmen im Vertrieb, in der Produktentwicklung und beim Service will Parat seine Position als führende Marke im Bereich der Werkzeugkoffer und -taschen ausbauen. Insgesamt ist die Resonanz aus dem Handel auf die Veränderungen bei Parat sehr positiv. „Der neue Markenauftritt kommt sehr gut an und auch die Kataloge, Aktionen und Neuheiten werden positiv bewertet“, so Lenz. Er ist sich sicher, dass die Konzentration des Vertriebs auf die klar umrissenen Zielgruppen ebenfalls wohlwollend aufgenommen wird und schnell spürbare Veränderungen und Ergebnisse liefern werden.

Positiv trägt dazu aktuell auch die hohe Warenverfügbarkeit bei Parat bei. Als Hersteller, der seine Produkte in Europa fertigt, ist das Unternehmen in der Lage, eine Quote von nahezu 100 Prozent zu halten. „Neben dem hohen Servicegrad wie beispielsweise Reparaturen an Koffern und Taschen, die wir selber durchführen, wird uns die stimmige Gesamtkonstellation als guter Grund für das Führen unserer Produkte vom Handel zurückgemeldet“, berichtet Lenz. Oft bestätigen Händler dem Vertriebsteam, dass am liebsten Parat verkauft werde, weil hier die geringste Rücklaufquote gegeben sei.

Für Matthias Lenz sind dies alles Faktoren, die ihn voller Zuversicht auf die weitere Entwicklung blicken lassen: „Auch wenn die Zahl der Angebote im Markt vor allem im Bereich der Kunststoffprodukte oder auch bei bestückten Werkzeugtransportlösungen immer umfangreicher werden, werden der qualitativ hochwertige, unbestückte Werkzeugkoffer oder die -taschen immer ihre Berechtigung haben“, ist sich Lenz sicher. Und aufbauend auf die Bekanntheit der Marke, auf die neue Struktur und kommende innovative Produkte ist er überzeugt, dass Parat in diesem Markt die Nummer eins ist – und bleibt. ■



Die Anmeldung und Registrierung für die Fischer E-Learnings und Online-Seminare erfolgen einfach und schnell über das kostenfreie myfischer Portal.

#### E-LEARNING-STRATEGIE DER UNTERNEHMENSGRUPPE FISCHER HAT SICH BEWÄHRT

## Beschleunigter Wissenstransfer

Schon vor Corona hat die Unternehmensgruppe Fischer die Digitalisierung aller Prozesse forciert. Auch im Bereich Weiterbildung ist das Traditionsunternehmen aus dem Nordschwarzwald mit seinem mehrfach ausgezeichneten E-Learning-Angebot gut aufgestellt. Weitere Optimierungen sind in Vorbereitung.

Knapp drei Jahre nach dem Start des digitalen Weiterbildungsangebots von Fischer zieht der Mitinitiator und Leiter der Fischer Akademie, Frank Neltner, Bilanz. „Über den Außendienst haben wir ein sehr gutes Feedback erhalten. Besonders positiv hervorgehoben wird die Tatsache, dass der Wissenstransfer bei neuen Produkten viel schneller vonstatten gehen kann.“ Und Geschwindigkeit ist wichtig: Angesichts der großen Nachfrage nach Bauleistungen sind Handwerker dar-

auf angewiesen, die passende Befestigung schnell zur Hand zu haben. Auch Händler sind gefordert: Suchen Bauprofis Rat für eine Befestigungsaufgabe, muss die Beratung sitzen wie eine sichere Verankerung. Beide Gruppen müssen also auf dem neuesten Stand der Technik sein, was sich seit neun Monaten nun mit der digitalen Lernwelt besonders sehr gut leisten lässt. Als Beispiel nennt Neltner aktuelle Fischer Innovationen wie den DuoSeal, der Bohrlöcher im Nassbereich kom-

**Milwaukee**

**GARTENGERÄTE**  
KABELLOSE AKKU-POWER FÜR PROFIS



[www.milwaukeetool.de](http://www.milwaukeetool.de)  
@MILWAUKEETOOLDACH

In den Fischer E-Learning-Angeboten eröffnen sich zahlreiche Möglichkeiten, wie die eigene Verwaltung der Online-Trainings, das individualisierte Newsfeed mit relevanten Themen, Learner Communities zum Austausch mit anderen Lernenden und Trainern der Fischer Academy, Lernstandsabfragen zum Festigen neuen Wissens und vieles mehr. (Fotos: Fischer)

plett abdichtet, oder den Langschaftdübel DuoXpand mit spezieller Lamellengeometrie. Auch geltende Vorschriften und Regeln lassen sich auf digitalem Wege gut vermitteln.

Neltner berichtet, dass die E-Learnings, ein Oberbegriff für digitale Formate wie Videos, Online-Seminare und andere webbasierte Trainings, von den einzelnen Zielgruppen bislang höchst unterschiedlich angenommen werden. „Wir haben circa 40 Prozent Ingenieure, 35 Prozent Händler und 25 Prozent Handwerker.“ Letztere setzen eher auf die bewährten Präsenzseminare, die Fischer weiterhin anbietet – sowohl am Firmenstammsitz in Waldachtal-Tumlingen als auch direkt in einem Betrieb oder an einem der über 70 KompetenzCentren, das sind unabhängige Einrichtungen, die mit Fischer kooperieren. Neltner ist sich sicher, dass jüngere Handwerkergenerationen sich den digitalen Weiterbildungsmöglichkeiten zunehmend öffnen werden. „Was von allen Zielgruppen sehr gut angenommen wird, ist die Möglichkeit, während eines Online-Seminars Fragen zu stellen“, sagt der Fischer Akademieleiter. „Von dieser Interaktion lebt dieses Format, es geht ja auch darum, ‚digitale Empathie‘ aufzubauen.“

#### FLEXIBEL UND EFFIZIENT

Der Vorteil webbasierter Weiterbildung für alle Zielgruppen: Sie können den Wissenserwerb und Lernfortschritt mit den E-Learnings individuell, flexibel und effizient gestalten – angepasst an den eigenen Bedarf und an das jeweils zur Verfügung stehende Zeitbudget. Zudem sparen die Teilnehmer im Vergleich zu Präsenzveranstaltungen Zeit und Kosten für die An- und Abreise sowie für die Unterkunft. Am Ende der Seminare erhalten die Absolventen je nach Veranstaltung eine Teilnahmebestätigung oder ein Zertifikat. Bei komplexen Gewerken wie etwa dem Bewehrungsanschluss ist allerdings weiterhin die Teilnahme an einem Prä-



senzseminar erforderlich, um ein Zertifikat ausgehändigt zu bekommen. Hier wird noch mit externen Prüfern Face to Face geprüft.

Die Anmeldung und Registrierung für die E-Learnings sind einfach und schnell über das eigene Profil in der Lernwelt möglich, die innerhalb des kostenfreien myfischer Portals zur Verfügung steht. Das Newsfeed auf der Startseite ihres Lernprofils zeigt jeweils zielgruppeneignete relevante neue Wissensthemen auf einen Blick an. In dem passwortgeschützten Bereich können die Lernenden ihre Online-Trainings selbst online verwalten und speichern. So lassen sich abgeschlossene und zertifizierungsrelevante Lerninhalte gesetzeskonform und jederzeit verfügbar aufrufen und nachweisen. Lernstandsabfragen gewährleisten teilweise zusätzlich, dass sich das Gelernte weiter festigt. Die Teilnehmer können bei selbstständiger Zeiteinteilung einfach Inhalte wiederholen und sich zu neu angeeigneten Seminarthemen testen lassen. Ein weiterer Bestandteil der Lernwelt sind Learner Communities, in denen sich Lernende mit anderen Interessenten ihres Fachgebietes und mit Trainern der Fischer Academy austauschen können.

Zentraler Bestandteil der digitalen Fischer Lernwelt ist ein Learning Management System (LMS). Über das System erhält die Fischer Akademie Erfolgsindikatoren

zum Wissenserwerb und zur Umsatzwirksamkeit sowie weitere wichtige Informationen und Kennzahlen zu den Trainings. So kann das Unternehmen auf die sich ständig wandelnden Kundenbedürfnisse und Anforderungen der Befestigungsbranche flexibel eingehen. Einige Neuerungen im Weiterbildungsangebot sind denn auch in Vorbereitung. „Aktuell arbeiten wir an blended learnings“, berichtet Neltner. Dabei werden analoge und digitale Lernformate vermischt. „Ein Interessent kann zum Beispiel im Selbststudium Inhalte vorbereiten und die Befestigungsprodukte dann unter Anleitung von Trainern vor Ort anwenden.“ Eine angedachte Variante besteht darin, Interessenten, die sich rechtzeitig für ein Online-Seminar anmelden, im Voraus die jeweiligen Dübel zuzusenden. Außerdem reagiert Fischer auf den Bedarf von Handwerkern und Händlern an kürzeren Lernvideos. „Wir splitten die Inhalte auf, sodass jeder Interessent sich gezielt das herausuchen kann, was er wissen möchte.“

Mit der Kombination aus bewährten Präsenzseminaren und kontinuierlich weiterentwickeltem Online-Angebot ist der Befestigungsspezialist Fischer auch künftig in der Lage, Ingenieure, Handwerker und Händler stets auf den neuesten Stand zu seinem aktuellem Produkt- und Anwendungsspektrum sowie zu geltenden Vorschriften und Regeln zu bringen. ■



Trotz der digitalen Basis, manchmal ist das Lernen vor Ort in der Fischer Akademie am Stammsitz des Unternehmens oder einem der über 70 KompetenzCentren sinnvoll.



Unabhängig von Ort und Zeit: Bei den E-Learnings kann jeder sein individuelles Lerntempo bestimmen.

## NEUE SDS-PLUS-KOMBIHÄMMER VON METABO

# Für jede Anwendung die passende Maschine

Metabo bringt zehn neue SDS-plus-Kombihämmer auf den Markt und erweitert damit seine Kombihämmer-Range im Akku- und Netzbereich. „Mit den neuen Maschinen ist unser Angebot nun noch umfassender. Wir haben für jeden Anwendungsbereich die passenden Kombihämmer im Programm – das gilt sowohl für die SDS-plus- als auch für die SDS-max-Maschinen. Egal ob Akku oder Netz – bei uns findet jeder den richtigen Hammer“, sagt Metabo Produktmanager Markus Egelhof.

Die neue Kombihämmer-Range umfasst vier neue Akku- und sechs neue Netz-Kombihämmer. Sie alle zeichnen sich durch eine robuste Bauweise sowie extrem hohe Lebensdauer und Leistungsstärke aus. Die neuen Maschinen überzeugen auch optisch: „Wir haben das Produktdesign verändert, die Hämmer sehen jetzt noch moderner und kraftvoller aus. Unsere Hämmer sind also nicht nur leistungsstark, man sieht es ihnen auch an“, sagt Egelhof. „Insgesamt sind die neuen Hämmer für die harten Anforderungen auf der Baustelle bestens geeignet.“

## KABELFREIES BOHREN UND MEISSELN MIT VOLLER POWER

Ob beim Bohren in Beton, Stein und Mauerwerk oder bei harten Meißelarbeiten – Kombihämmer sind oft harten Bedingungen ausgesetzt und laufen sehr lange. „Die Belastbarkeit und Lebensdauer der Maschinen ist für Anwender entscheidend“, weiß Egelhof. „Daher haben wir unsere neuen Akku-SDS-plus-Kombihämmer optimiert: Sie sind jetzt deutlich langlebiger. Unter anderem haben wir das Hochleistungsschlagwerk verbessert und das Gehäuse robuster gestaltet.“ So liefern die neuen Akku-Kombihämmer maximale Bohrleistung und sind ideal für den anspruchsvollen Dauereinsatz. Die neuen Hämmer überzeugen auch mit hohem Anwenderschutz. Beispielsweise verfügt der Akku-Kombihammer KH 18 LTX BL 28 Q über eine Anti-Kick-Back-Funktion: Dank spezieller Sensoren stoppt die Maschine im Falle eines Rückschlags sofort und schützt damit den Anwender. Je nach Modell sind die neuen Kombihämmer außerdem mit einem Anti-Vibrationssystem ausgestattet: Die Metabo VibriTech (MVT) entkoppelt Handgriff und die Motor-Getriebe-Kombination voneinander, dämpft damit Vibrationen im Griffbereich und ermöglicht komfortables, gesundheitsschonendes Arbeiten in jeder Arbeitsposition – auch im Dauereinsatz. Für noch mehr Gesundheitsschutz sorgt die integrierte Staubabsaugung ISA: Sie

Ob beim Bohren in Beton, Stein und Mauerwerk oder bei harten Meißelarbeiten – die neuen Kombihämmer zeichnen sich durch eine robuste Bauweise sowie extrem hohe Lebensdauer und Leistungsstärke aus. (Fotos: Metabo)

kann werkzeuglos montiert werden und ist ideal für Arbeiten über Kopf oder in staubsensiblen Bereichen.

## LEISTUNGSSTARK UND SICHER

Auch die neue Netz-Kombihämmer-Range bietet für jeden Anwender die passende Maschine – alle neuen Hämmer sind besonders leistungsstark und sorgen für sicheres Arbeiten: Bei allen Kombihämmern reduziert die mechanische S-automatic Sicherheitskupplung die Unfallgefahr auf ein absolutes Minimum, indem sie den Antrieb unmittelbar entkoppelt, sobald der Bohrer blockiert. Je nach Modell sind die Hämmer mit verschiedenen Funktionen ausgestattet. So lässt sich beim Netz-Kombihammer KHE 2845 Q und bei allen weiteren Modellen mit Metabo Quick System das Bohrfutter sekundenschnell wechseln: Mit nur einem Handgriff können Anwender das SDS-plus-Hammerfutter gegen ein Schnellspannbohrfutter für Holz- und Metallbohrer austauschen.

## EIN RUNDUM STARKES SYSTEM

Mit den neuen SDS-plus-Hämmern vervollständigt Metabo sein umfangreiches Bohrhämmer-Programm: Von kompakten Akku-, Kombi- und Multihämmern im SDS-plus-Bereich bis hin zu extrem leistungsstarken



Beim Netz-Kombihammer KHE 2845 Q lässt sich das Bohrfutter ohne Werkzeug sekundenschnell wechseln: Mit nur einem Handgriff können Anwender das SDS-plus-Hammerfutter gegen ein Schnellspannbohrfutter für Holz- und Metallbohrer austauschen.

Die neuen Hämmer überzeugen auch mit hohem Anwenderschutz. Beispielsweise verfügt der Akku-Kombihammer KH 18 LTX BL 28 Q über ein Anti-Vibrationssystem und eine spezielle Anti-Kick-Back-Funktion. Für noch mehr Gesundheitsschutz sorgt die integrierte Staubabsaugung ISA.



SDS-max-Kombi- und Meißelhämmern haben die Nürtinger für jede Anwendung die passende Maschine. Für alle Profihämmer bietet Metabo umfassendes Zubehör – vom Basiszubehör bis zur Premiumqualität. Neu im Programm: Die SDS-plus Pro4 Premium Bohrer gibt es jetzt auch in der Variante mit bis zu 16 Millimetern Durchmesser. Der Bohrer ist mit seinem einzigartigen Vollhartmetallkopf mit vier Schneiden besonders robust und langlebig, selbst beim Bohren in armierten Beton. Die starke Schweißverbindung zwischen Stahlkörper und Vollhartmetallkopf sorgt für eine extrem hohe Belastungs- und Wärmebeständigkeit. Darüber hinaus hat Metabo zahlreiche Meißel und Bohrkronen im Programm. Mit Zubehör, Maschine und Staubabsaugung ergibt sich so ein rundum starkes System, das ein Maximum an Kraft und Lebensdauer erfüllt. ■







Metabo CEO Henning Jansen: „CAS wird in den nächsten Jahren eines der drei wichtigsten Akkusysteme für professionelle Anwender weltweit sein – und wir sind auf einem sehr guten Weg dahin.“

Einsparungen. Denn zum einen werden unsere aktuellen Partner ihr CAS-Programm weiter ausbauen und zum anderen werden eine ganze Reihe an neuen Partnern dazustoßen. Das wiederum führt dazu, dass CAS noch attraktiver wird und noch mehr Anwender auf CAS setzen werden. Die logische Konsequenz: Es sind noch weniger Akkupacks im Umlauf.“

#### UNTER DEN TOP DREI DER AKKUSYSTEME

Für die Zukunft nennt Jansen klare Ziele: „Wir sind heute schon das größte markenübergreifende Akkusystem, und wir bleiben auf Wachstumskurs. In verschiedenen europäischen Ländern wie Dänemark, Frankreich, Schweiz, Italien, Niederlande oder Polen sind wir mit CAS bereits präsent. Viele unserer CAS-Partner sind zudem auch in den USA aktiv, wie HellermannTyton. Unsere Präsenz wollen wir international noch weiter ausbauen.“ Die Allianz will bis Jahresende bei 35 Partnern sein, im nächsten Jahr rechnet sie mit 50 oder mehr Partnern. Mit Blick auf die künftige CAS-Entwicklung zeigt sich der Metabo-Chef ebenso optimistisch wie selbstbewusst: „Wir sind jetzt schon die Nummer eins bei der Anwendungsvielfalt und beim Kundennutzen. Unser klares Ziel ist: CAS wird in den nächsten Jahren eines der drei wichtigsten Akkusysteme für professionelle Anwender weltweit sein – und wir sind auf einem sehr guten Weg dahin.“ ■

#### TESTAKTION VON OTTO BAIER

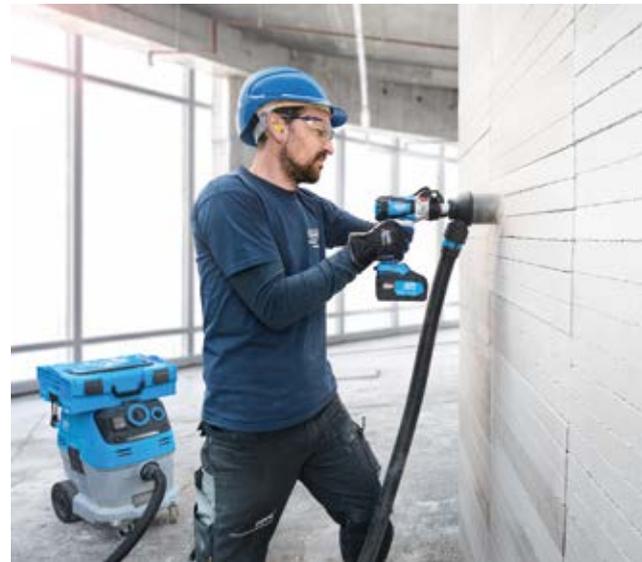
# Getestet und gekauft

Um die akkubetriebenen Dosensenker und Mauernutfräsen im Markt bekannter zu machen, hat die Otto Baier GmbH eine breit angelegte Testaktion gestartet. Interessierte Handwerksbetriebe erhalten im Rahmen der Aktion ein Testgerät, um sich von den Qualitäten der Maschinen unmittelbar überzeugen zu können. Auf die Rücksendung an den Hersteller konnte in den allermeisten Fällen verzichtet werden. Neben der Markenbekanntheit soll durch die Aktion auch die Nachfrage im Fachhandel unterstützt werden.

Den Akku-Dosensenker hatte sich Thomas Brehm, Inhaber von Elektro Brehm in fränkischen Schlüsselfeld, schon selber zugelegt. Auf das Produkt war er über einen Bericht in einer Fachzeitschrift aufmerksam geworden. Da die Mitarbeitenden von Elektro Brehm primär mit Einschäumdosens arbeiten, traf das kleine und handliche Gerät direkt auf eine positive Resonanz. Vor allem bei kleinen oder nachträglichen Installationen wird das einfach handzuhabende Elektrowerkzeug gern genommen. „Vor allem die Tatsache, dass man ein Kabel weniger auf der Baustelle benötigt, wenn mit einer Staubabsaugung gearbeitet wird, spricht für das Werkzeug“, berichtet Thomas Brehm. Aufgrund der positiven Erfahrung schaute er sich einen Flyer der Otto Baier GmbH wiederum in einer Fachzeitschrift interessiert an und nutzte die angebotene Testmöglichkeit einer akkubetriebenen Mauernut-

fräse. Die Kontaktaufnahme durch das Marketing von Baier erfolgte umgehend und schnell war auch das Testgerät im Haus. Und dort bleibt es auch, denn auch bei Elektro Brehm ist die Entscheidung gefallen, das Elektrowerkzeug direkt zu behalten.

Die Akku-Dosensenker können zusammen mit der Staubabsaugung komplett kabellos eingesetzt werden. Für diese Unabhängigkeit und das gute Handling werden sie von den Praktikern besonders geschätzt.



**fetra**  
Transportgeräte

Perfekte  
Verarbeitung

Über 1.000  
Transportlösungen

Vielfalt  
und Funktionalität

10 JAHRE GARANTIE



MADE IN GERMANY



Weitere Infos unter  
[www.fetra.de](http://www.fetra.de)



Ein anderer Ansatzpunkt, ein ähnliches Ergebnis: Auch bei der Pittroff Elektrotechnik München GmbH sind beide Testgeräte, hier wurden sowohl Akku-Dosen-senker als auch Akku-Mauernutfräse im Rahmen der Testaktion der strengen praktischen Prüfung unterzogen, im Haus geblieben. Auf der Bedarfsliste stand eine neue Kernbohrmaschine, klassisch mit Netzkabel. Der für das Angebot angesprochene Händler brachte zum einen eine Kernbohrmaschine von Otto Baier ins Spiel, zum anderen die laufende Testaktion für die Akkugeräte. Am Schluss ist man bei Pittroff jetzt um drei Elektrowerkzeuge des Herstellers aus Schwaben reicher. „Wir übernehmen immer wieder auch individuelle Tests für Werkzeughersteller“, berichtet Florian Humbs, technischer Leiter des Münchner Elektroinstallation-Unternehmens, „bei allgemeinen Testaktionen halten wir uns oft aufgrund des zu leistenden Aufwandes zurück.“ Aber der direkte Kontakt zum Baier-Marketing, die einfache Abwicklung und die Übertragung der bekannten Baier-Qualität in den Akkubereich förderten unter dem Strich die Testbereitschaft.

#### ERWARTUNGSHALTUNG MUSS KLAR SEIN

Beide Praktiker sind sich einig, dass die Akkuperkzeuge, die mit Akkus aus dem Cordless Alliance System (CAS) mit Energie versorgt werden, eher für den punktuellen und mobilen Einsatz geeignet sind, sich aber da ausgesprochen bewähren. „Für kleine Installationen auch beim nachträglichen Einbau ist die Akku-Mauernutfräse vor allem in Kombination mit der Staubabsaugung ideal“, berichtet Thomas Brehm, „man kann auch an Kanten und in Ecken hineinarbeiten, die mit den großen Maschinen nicht erreichbar sind.“ Bei den Pittroff-Mitarbeitenden ist auch vor allem die leichte Handhabung der Elektrowerkzeuge der Grund für die Beliebtheit. „Schon im Testlauf waren alle sehr zufrieden mit den Maschinen“, so Florian Humbs, „jetzt muss entschieden werden, welchem der 14 Fahrzeuge die beiden Akkuperkzeuge zugesprochen werden.“

Bekannt ist den Praktikern die Marke Otto Baier schon seit langem. Gerade durch die großen Fräsen und Kernbohrer hat sich der Hersteller insbesondere im Elektrohandwerk einen Namen gemacht. Und die positive



Matthias Fürst, Vertriebs- und Marketingleiter bei Otto Baier, freut sich über die positive Resonanz auf die Akkuperkzeuge. (Fotos: Otto Baier)



Florian Humbs, technischer Leiter bei der Pittroff Elektrotechnik München GmbH, muss jetzt entscheiden, welchem Einsatzteam die Akkuperkzeuge von Otto Baier zugeteilt werden. (Foto: Pittroff)



Thomas Brehm hat die Testgeräte von Otto Baier sofort behalten. (Foto: Brehm)

Erfahrung mit den kabelgebundenen Elektrowerkzeugen kann jetzt auf die Akkuvarianten transferiert werden.

Die Freiheit vom Kabel wird unisono als wichtiger Vorteil genannt. Bei Pittroff wird zwar immer noch der kabelgebundene Staubsauger mit eingesetzt, aber das eine Kabel weniger erleichtert die Arbeiten. Florian Humbs: „Für unsere Mitarbeiter ist der Akku-Vorteil bei den Maschinen nahezu gleichbedeutend mit der extrem guten Handhabung der Maschinen. Auf jeden Fall gibt es keine Rückmeldung über eine mangelnde Leistungsfähigkeit.“ Die Mitarbeitenden bei Brehm setzen gerade bei Montagen in bestehenden Installationen voll auf Akku: „Zusammen mit einem Akku-Staubsauger brauchen wir den Kunden noch nicht einmal nach einem Stromanschluss zu fragen“, freut sich Thomas Brehm über die Unabhängigkeit und die Möglichkeit, ohne große Vorbereitungen mit der Arbeit starten zu können.

Beide Handwerksbetriebe arbeiten derzeit noch nicht mit Produkten aus der CAS-Akkuplattform. „Alles kompatibel“, wäre der Wunsch von Thomas Brehm, wohl wissend, dass sich der Markt nicht dahin entwickeln wird. Sein Wunsch ist ein großer, akkubasierter Staubsauger, um bei Montagen vollkommen kabellos zu arbeiten. Hier hofft er auf die weitere Entwicklung auch bei Otto Baier, diesen Wunsch bald erfüllen zu können. Für Florian Humbs kann die Einbindung der Akkuperkzeuge von Otto Baier in das CAS-System aber in der weiteren Beschaffung von Akkuperkzeugen zum Argument werden: „Wir werden uns bei einem neuen Bedarf

sicherlich anschauen, welche Marken und Produkte zu dieser Akkuplattform gehören.“ Für ihn ist nicht zuletzt der Faktor der Nachhaltigkeit wichtig, nicht unterschiedliche Akkus einsetzen zu müssen, wenn auch einer reichen würde.

#### TESTAKTION ALS TÜRÖFFNER

Erfreut über die positiven Rückmeldungen auf die Testaktion und vor allem auf die Produkte ist Matthias Fürst, bei Otto Baier verantwortlich für den Vertrieb und das Marketing. Dass nahezu keine Rückläufer von den testenden Handwerksbetrieben kommen, wertet er als klares Qualitätsurteil. „Wir haben die Aktion gestartet, um einerseits auf unsere neuen Akkuvarianten aufmerksam zu machen“, berichtet Fürst, „andererseits wollen wir auch direkte Rückmeldungen von Anwendern erhalten, die in unsere weiteren Entwicklungen einfließen.“ Deshalb kommuniziert Otto Baier in diesem Fall auch direkt mit den Handwerksunternehmen und wickelt die Bereitstellung der Maschinen auch selber ab. „Letztendlich kommt die Testaktion ganz klar unseren Handelspartnern zugute“, sagt Matthias Fürst, denn jeder sich weiter ergebende Verkauf werde, wie gewohnt, ausschließlich über die Fachhandelspartner abgewickelt.

So ergibt sich insgesamt ein rundes und positives Bild: Handwerksbetriebe, die mit den Werkzeugen einer praxisorientierten Produktkategorie ausgesprochen zufrieden sind, ein Hersteller, der seine Markenbekanntheit auf den Kompetenzbereich Akku ausdehnt und Handelspartner, denen sich dadurch Potenzial erschließt. ■



## Kernbohrmaschine im Eco-Segment

Auf Basis von Kundenanforderungen hat sich Fein dazu entschieden, komplett neue Magnet-Kernbohrmaschinen zu entwickeln, die hinsichtlich Qualität, Lebensdauer sowie Preis-Leistungs-Verhältnis einzigartig sind. Das Resultat sind die 1-Gang-Magnet-Kernbohrmaschinen KBE 32 sowie KBE 32 QW. Beide

Neben Leistung, Langlebigkeit und Qualität spielt für Anwender eine einfache Bedienung der Maschine eine wichtige Rolle – auch an beengten Arbeitsstellen. Auch dies ist in die Entwicklung der neuen Fein-Kernbohrmaschinen eingeflossen. (Foto: Fein)

# Erste Akku-Nietpistole von Bosch für Profis

Bosch erweitert das „Professional 18V System“ für Handwerk und Industrie um ein neues Segment und bietet Profis mit dem GRG 18V-16 C Professional die erste Akku-Nietpistole im Programm. Sie deckt mit Blindniet-Durchmessern von 3 bis 6,4 Millimetern das größte Anwendungsspektrum ihrer Klasse mit nur einem Gerät ab und macht es Profis durch eine konstante Zugkraft von 16 000 Newton außerdem leicht, Nietverbindungen schnell und einfach herzustellen, auch bei Anwendungen in Edelstahl.



Mit dem GRG 18V-16 C Professional können sowohl dünne als auch dicke Metallbleche vernietet werden, zum Beispiel im Lüftungs-, Fassaden- und Fahrzeugbau. Dabei ist weder ein Gerätewechsel notwendig noch ein Austausch von Komponenten. Lediglich das passende Mundstück muss ausgewählt werden. Alle Mundstücke, die gerade nicht verwendet werden, sind wie der Spannschlüssel zum Wechseln sicher am Gerät verstaut und stets griffbereit. Auch Connectivity-Funktionen und zwei wählbare Modi tragen zur hohen Effizienz und Flexibilität der Akku-Nietpistole bei. Ist das Gerät per Bluetooth mit dem Smartphone gekoppelt, können gewerbliche Verwender in der Bosch Toolbox App beispielsweise eine Erinnerung aktivieren, wann die Spannbacken gereinigt oder gewechselt werden sollen. So vermeiden sie Ausfallzeiten aufgrund abgenutzter Spannbacken, die Nieten nicht mehr festhalten und setzen können. Die Anzahl der Nietzyklen ist in 500er-Intervallen einstellbar. Über das User Interface am Gerät wählt man aus, in welchem Modus das Gerät arbeitet: Auto oder Manuell. Im manuellen Modus kann der Anwender den Nietvorgang individuell steuern. Im Auto-Modus genügt ein kurzes Drücken des Ein-/Ausschalters für eine automatische Vernietung. Egal, welchen Modus man bevorzugt: Die Nietdorne werden nach jedem Nietvorgang im Auffangbehälter gesammelt, damit sie nicht herunterfallen. Verwendet werden können Blindnieten aus Aluminium, Stahl und Edelstahl aller gängigen Hersteller, abhängig von der jeweiligen Anwendung.

Weiterer Vorteil des GRG 18V-16 C Professional ist das geringe Gewicht von nur 1,6 Kilogramm sowie die kürzere Gerätekopflänge im Vergleich zu gängigen Akku-Nietpistolen im Markt.

Die GRG 18V-16 C Professional deckt mit Blindniet-Durchmessern von 3 bis 6,4 Millimetern das größte Anwendungsspektrum ihrer Klasse ab. Es können sowohl dünne als auch dicke Metallbleche vernietet werden. (Foto: Bosch)

Modelle sind mit einer  $\frac{3}{4}$ in Weldon-Kernbohreraufnahme ausgestattet und unterscheiden sich lediglich darin, dass die KBE 32 QW einen werkzeuglosen Kernbohrerwechsel ermöglicht. Ab Juni 2022 ist die KBE 32 im Fachhandel erhältlich.

Mit dem 1.200-Watt-Hochleistungsmotor erfüllt die neue Magnet-Kernbohrmaschine KBE 32 den Wunsch von Kunden nach einer leistungsstarken Maschine – wettbewerbsübergreifend ist das sogar die höchste Motorleistung in dieser Leistungsklasse. Anwender arbeiten somit wirtschaftlich und zugleich leistungsstark. Durch das konstant hohe Drehmoment und eine stabile Motorkennlinie wird auch unter Last ein hoher Arbeitsfortschritt erreicht.

Da viele Kunden ihre Kernbohrmaschinen hauptsächlich für Kernbohrungen einsetzen, haben die Entwickler von Fein die KBE 32 exakt für diese Anwen-

dung optimiert: Die Maschine sorgt für präzise Bohrergebnisse und erledigt damit zuverlässig Kernbohrungen bis zu 32 Millimeter Durchmesser. Insbesondere für Arbeiten im Stahlbau zeigt die Maschine ihre Stärken, indem sie die Anwender mit ihrer hohen Effizienz bei den gängigsten Kernbohr-Durchmessern von 14 bis 26 Millimeter bestmöglich unterstützt. Außerdem ist die KBE 32 mit gerade einmal 10,8 Kilogramm Gesamtgewicht ideal für den Einsatz auf der Baustelle und bei Überkopf-Arbeiten etwa für die Bereiche Stahl- und Brückenbau, Freileitungsbau sowie den klassischen Metallbau geeignet. Die Kundenbefragungen haben zudem aufgezeigt, dass mit einem Hubbereich von 90 Millimetern und Schnitttiefen von 50 Millimetern nahezu alle Kernbohranwendungen abgedeckt werden können. Genau diese Ergebnisse realisiert auch die neue Fein KBE 32.



## VOLLER DURCHBLICK



Finden Sie Ihre Werkzeuge und Kleinteile auf einen Blick, und entnehmen Sie den Inhalt Ihrer Behälter ganz einfach und bequem! Regal- und Materialflusskästen sowie die transparenten Kippkästen sind für gängige Regalsysteme und unsere Systemwagen optimiert. Sichtlagerkästen punkten mit mehr Auswahl bei den Abmessungen und mehreren Standardfarben. Und wenn noch etwas mehr Fassungsvermögen gefragt ist, kommen die Sichtlagerkästen im Euroformat zum Einsatz.

- Für Werkzeuge und Kleinteile
- Komfortables Be- und Entladen
- Optional mit Acrylglas-Scheibe
- Stapelbar

## HÄNDLERKONFERENZ IM ZEICHEN GEMEINSAMER ERFOLGE

# Milwaukee auf dem Weg zu neuen Zielen

„Ganz ehrlich, ich bin geflasht“, „Diese Art der Präsentation kenne ich von keinem anderen Hersteller“, „In 22 Jahren in der Branche habe ich so etwas noch nicht gesehen.“ So oder ähnlich klingt das Fazit der Fachhandelspartner und Anwender, die Mitte Mai einer Einladung von Milwaukee zur Konferenz nach Salzburg in Österreich gefolgt waren.

„Die Zeiten ändern sich, die Anforderungen vieler Anwender haben sich im Zuge der Digitalisierung gewandelt. Und Corona hat dies alles noch einmal massiv beschleunigt“, erklärt Stefan Schütz, Geschäftsführer der Techtronic Industries Central Europe GmbH. „Wir werden unsere Fachhandelspartner eng in unsere Konzepte einbinden und den Wandel aktiv gestalten.“ Das Milwaukee Rezept für weiteres Wachstum: kontinuierliche Innovationen, Anwenderfokussierung und Zielgruppenorientierung.

Damit ist Milwaukee längst sehr erfolgreich unterwegs. Die Marke wächst weltweit seit elf Jahren stets zweistellig, 2021 wurde global der Rekordwert von

39 % erreicht. Damit hat Milwaukee einen wesentlichen Anteil an dem Ergebnis, dass der Mutterkonzern Techtronic Industries im vergangenen Jahr erzielt hat: 13,2 Mrd. USD entsprechen einem Wachstum von über 34 % gegenüber dem Vorjahr.

## MILWAUKEE SETZT AUF FACHHANDEL

Neben innovativen Produkten ist es vor allem die fachhandelsorientierte Vertriebsstrategie, mit der Milwaukee in Deutschland, Österreich und der Schweiz seine Partner zu überzeugen weiß. „Anwender mit besonderen Anforderungen sind bereit, für Mehrwerte auch mehr zu bezahlen“, weiß Schütz und ergänzt:



„Wir versetzen den Fachhandel in die Lage, diese Anforderungen besser als alle anderen Kanäle erfüllen.“

Mit innovativen Produkten und neuen Sortimenten sorgt Milwaukee dafür, dass die Fachhandelspartner ihre Zielgruppen lösungsorientiert und bedarfsgerecht ansprechen können. Auf der Veranstaltung in Salzburg wurde deutlich, dass Milwaukee diese Aufgabe sehr ernst nimmt. Die verschiedenen Workstations zur Vorstellung der Neuheiten waren zielgruppen- oder gewerkespezifisch aufgebaut. Die Gäste konnten Akku-Bohrhämmer, Akku-Winkelschleifer, Automotive Tools, Handwerkzeuge, PSA und professionelle Gartengeräte nicht nur in Funktion erleben, sondern auch selbst ausprobieren, Fragen stellen und den Produktmanagern vor Ort ein direktes Feedback geben.



Die neue Softschlag-Kernbohrmaschine ESD 162 von Eibenstock im Einsatz mit dem passenden Bohrständer BST 162 H. (Foto: Eibenstock)

## Die Zukunft des Trockenbohrens

Eibenstock bringt mit der ESD 162 eine neue leistungsstarke Softschlag-Kernbohrmaschine für Trockenbohrungen bis zu einem Durchmesser von 202mm (optimal 162mm) in besonders harte Materialien, wie z.B. armierten Beton oder hochverdichteten Kalksandstein auf den Markt. Sie ist

der perfekte Problemlöser bei Bohranwendungen, bei denen die bauseitigen Gegebenheiten eine Nass-Bohrung nicht ermöglichen (Hohldecken etc. - Vermeidung von Wasserschäden). Durch den Bohrbereich eignet sich die Maschine zur Herstellung von Wand- und Deckenöffnungen im Sanitär-, Heizungs- und Lüftungsbau.

Das speziell entwickelte IHT-Getriebe ist durch die neuartige „Impact-Hybrid-Technology“ (IHT) extrem robust. Eine hochpräzise Zahnkranzgeometrie ermöglicht dabei eine optimierte Schlagimpulsabgabe auf die Bohrkronen und somit einen schnelleren Bohrfortschritt. Der Softschlag kann komfortabel per Drehknopf zu- bzw. abgeschaltet werden. Weiterhin ist die Maschine mit der intelligenten digitalen EDMC Pro Motorsteuerung ausgestattet, welche die Maschine vor Überlast schützt und rechtzeitig vor dem Kohleverbleiß informiert.

Die Staubabsaugung ist in der Spindel integriert und schützt den Anwender vor gesundheitsgefährdenden mineralischen Stäuben. Beste Ergebnisse erzielt der Anwender im System mit dem passenden Softschlag-Bohrständer BST 162 H sowie den eigens entwickelten IHT Softschlag-Bohrkronen.

## Akku-Power für

Festool zieht bei der neuen Akku-Kapp-Zugsäge KSC 60 das Kabel und schickt den handlichen Allrounder mit Lilonen-Akkupower und der neusten Generation bürstenloser Motoren ins Rennen. Der bürstenlose EC-TEC Motor der neusten Generation sichert in Kombination mit dem Doppelakku-System volle Power und Ausdauer für einen ganzen Tag.

Die Kapex KSC 60 ist dank beidseitigem Gehrungswinkel von bis zu 60 Grad und ebenfalls beidseitigem Neigungswinkel von bis zu 46 (rechte Seite) respektive 47 Grad (linke Seite) extrem flexibel in der Anwendung. Dank der zweifach gelagerten Doppelsäulenführung wird eine präzise, reibungslose Sägeblattführung ermöglicht. Das LED-Schlaglicht überträgt den Schlagschatten des Sägeblatts als exakte Schnitlinienanzeige auf das Material und bietet gleichzeitig eine optimale Sicht auf den Anriss. Für den portablen Einsatz und kleinere Sägearbeiten kommt die KSC 60 ab Werk mit einem Staubfangbeutel. Ebenfalls im Lieferumfang enthalten ist eine praktische Winkelschmiege. Sie macht die schnelle Abnahme von Innen- und Außenwinkeln und den anschließenden Übertrag auf die Säge einfach und exakt. Cleveres Detail: Dank der zusätzlichen Füße kann der Arbeitstisch der KSC 60 mit wenigen Handgriffen exakt auf die Höhe eines Systainers SYS 3 M 112 oder eines Systainer SYS 1 erhöht werden.

Die Kapex KSC 60 steht ihrer kabelbetriebenen Schwester KS 60 auch in puncto Leistung in nichts nach. Verantwortlich dafür zeichnet ein perfekt aufeinander abgestimm-



**Volles Haus:** Milwaukee hatte Fachhandelspartner und Anwender Mitte Mai zur Konferenz mit Neuheitenvorstellung nach Salzburg eingeladen. (Fotos: Milwaukee)

Stärkster Wachstumsmotor bei Milwaukee sind innovative Produkte, der kontinuierliche Ausbau bestehender Sortimente und der Einstieg in neue Märkte. Mit insgesamt 360 Lösungen auf verschiedenen Akku-Plattformen treibt

Milwaukee den Einsatz von kabellosen Tools weiter voran. Schon heute gibt es 95 aktuelle Tools auf der M12-Plattform und 215 Werkzeuge in der M18-Ränge. Mit MX FUEL bietet Milwaukee zudem eine neue Akku-Plattform mit alternativen Lösungen zu benzinbetriebenen Geräten. Doch auch in anderen Bereichen wächst das Sortiment. Mittlerweile hat Milwaukee über 800 Handwerkzeuge, rund 3.300 Zubehörartikel und mit Packout auch 85 Lösungen für Transport und Aufbewahrung im Programm.

Vollkommen neu sind Sortimente für Persönliche Schutzausrüstung (PSA) und professionelle Gartengeräte (OPE), die in Salzburg im Zentrum der Aufmerksamkeit standen. Bereits 330 verschiedene Artikel umfasst das PSA-Sortiment schon heute. Und auch für

den professionellen Gartenbauer stehen unter anderem mit Akku-Rasenmäher, Heckenschere oder Quik-Lok Multitool-System spannende Angebote bereit. Damit eröffnet Milwaukee seinen Partnern im Fachhandel die Chance, den Umsatz auszubauen, neue Zielgruppen zu erschließen, das eigene Profil zu schärfen und sich mit einem innovativen, bedarfsorientierten Sortiment vom Wettbewerb abzuheben. Erklärtes Ziel sei es laut Schütz, „attraktive, marktgerechte und umfängliche Lösungen zu bieten, die den bekannten Milwaukee-Qualitätsansprüchen gerecht werden und unsere Endanwender begeistern.“

#### STARKER SUPPORT UND SERVICE

„Wir werden unseren Fachhandelspartnern auch künftig attraktive Werkzeuge und Möglichkeiten für Umsatzausbau, Ertragsoptimierung und Neukundengewinnung an die Hand geben“, verspricht Stefan Schütz. Dazu gehören unter anderem Aktionen/Promotions, Produkt-Bundles, Vororder- und Frühbezugsmöglichkeiten, Events, PoS-Lösungen, Endanwender-Kommunikation und Marketingunterstützung.

Milwaukee hat auf seiner Salzburg Konferenz 2022 bei Händlern und Anwendern einen starken und ausgesprochen positiven Eindruck hinterlassen. „Unsere Marke genießt einen hervorragenden Ruf, unsere Konzepte werden verstanden und funktionieren“, freut sich Schütz. Milwaukee blickt als starke Marke mit innovativen Produkten und einer ausgeprägten Fachhandelsorientierung durchweg positiv in die Zukunft. ■



Auf großes Interesse stießen die neuen Sortimente für PSA und professionelle Gartengeräte.



Zeit für Gespräche: Die Teilnehmer nutzten die Gelegenheit, um sich über neue Produkte zu informieren und Erfahrungen an Milwaukee weiterzugeben.

## den ganzen Tag

tes Zusammenspiel zwischen Akku und Motor. Mithilfe der variablen Drehzahlvorwahl lässt es sich materialgerecht arbeiten. Für mehr Durchzugskraft und Reichweite sorgt das clevere Doppelakku-System: So lässt sich die KSC 60 mit einem oder zwei 18-Volt-Akkupacks von Festool betreiben und bietet Power für den gesamten Arbeitstag.

Mit der neuen Akku-Kapp-Zugsäge KSC 60 von Festool wird Präzision kein Zufallsprodukt, sondern gelingt mit Sicherheit – Schnitt für Schnitt. (Foto: Festool)



## Gutes WERKZEUG gute ARBEIT



Jetzt mehr erfahren:  
[www.stabila.com](http://www.stabila.com) ↗

**STABILA**   
So messen echte Profis

## WERKZEUGAUFBEWAHRUNG UND -TRANSPORT

# Gut verstaut spart Zeit

Viele Handwerker arbeiten heutzutage mobil. Das heißt, sie besuchen oft mehrere Baustellen oder Kunden pro Tag. Das bedeutet Werkzeuge und Baumaterial immer wieder zum Einsatzort zu transportieren, vom Fahrzeug auf die Baustelle und abends wieder zurück in die Werkstatt. Dabei geht viel Zeit für Vorbereitungen, Laden, Entladen, Sortieren sowie für die Suche nach den richtigen Teilen verloren. Das kann aber auch in der Werkstatt der Fall sein, wenn die Grundordnung fehlt oder der Platz rar ist. Die richtigen Transport- und Aufbewahrungslösungen können in beiden Fällen helfen.



Für das dritte Quartal hat BS Systems umfangreiche Systemerweiterungen für die Produktlinie ProClick angekündigt.



Das robuste und innovative Werkzeuggürtel-System ProClick von BS Systems verändert die Art und Weise wie professionelle Handwerker ihr Werkzeug tragen. (Fotos: BS Systems)

Beim Zeitfaktor aber auch bei der Ergonomie setzen die cleveren Transport- und Aufbewahrungslösungen aus dem Hause BS Systems an: übersichtliche Organisation, leichter und sicherer Transport im Verbund, kurze Ladungssicherungszeiten, optimaler Bedienkomfort und überzeugende Designqualität. Das sind Schlagworte, die Handwerks-Profis inzwischen nicht nur mit der beliebten L-Boxx in Verbindung bringen. Auch das Soft-Storage-System ProClick hat sich im vergangenen Jahr am Markt bestens etabliert und überzeugt nicht nur den Profi-Handwerker, sondern auch die Juroren zweier Expertenjurys. BS Systems

durfte sich gleich zweimal freuen – das Unternehmen gewann für das Werkzeuggürtel-System ProClick den diesjährigen iF Design Award sowie den Plus X Award.

ProClick – das robuste und innovative Werkzeuggürtel-System verändert die Art und Weise, wie professionelle Handwerker ihr Werkzeug tragen. Es gestaltet das Arbeiten für den Handwerksprofi durch eine Reihe cleverer Aufbewahrungslösungen für den Transport „am Mann“ noch sicherer, ergonomischer und vor allem einfacher. Die dazugehörigen robusten Gürteltaschen aus hochwertigem PE-Gewebe sind in mehreren Größen und Designvarianten erhältlich. Sie können mit einem einzigen Fingertip mit dem am Gürtel befestigten Holder verclickt oder abgenommen werden. Endet der Arbeitseinsatz oder wechselt der Werkzeugbedarf, kann einfach die Tasche getauscht werden – umständliches Ein- und Ausfädeln des Gürtels gehört somit der Vergangenheit an.

BS Systems sieht Innovationskraft und Innovationsstempo als wesentlichen Erfolgsfaktor um die hoch-

wertigen Mobilitätssysteme L-Boxx und ProClick langfristig als Marktstandard zu etablieren. So wurden zum Beispiel für den Beginn des dritten Quartals dieses Jahres umfangreiche Systemerweiterungen für die Produktlinie ProClick angekündigt.

## GARANTIERTE ORDNUNG UND BESTER SCHUTZ

Der Parat Protect 71 Roll, ausgestattet mit individuell anpassbarem Rasterschaum, ist ein echtes Raumwunder. Stattliche 71 Liter fasst der Schutzkoffer, in dem selbst große Werkzeuge und Messgeräte jede Menge Platz finden. Dazu zählt unter anderem die extra tiefe Bodenschale, in der sich Kleinteile oder auch sperriges Arbeitsmaterial verstauen lassen. Den Schutz besonders sensibler Geräte und Werkzeuge garantiert der individuell anpassbare Schaumstoffeinsatz.

Der extrem robuste und stoßfeste Korpus aus Polypropylen ist nach IP67 zertifiziert und garantiert den Schutz vor Wasser und Staub. Mit diesen Sicherheitseigenschaften erfüllt das Case sogar mühelos Militärstandard. Hinzu kommt ein spezielles Ventil, das im Inneren ausgeglichene Druckverhältnisse gewährleistet. Vor unbefugtem Zugriff lässt sich der Inhalt durch vier zweistufige Schnappverschlüsse sowie zusätzliche Vorhängeschlösser schützen, die in mehreren Lochun-

Die Protect Schutzkoffer von Parat sind in verschiedenen Größen und mit unterschiedlichen Ordnungssystemen erhältlich. (Foto: Parat)





Systainer3 Deckelfach M bietet zahlreiche Features, die das Arbeiten in der Werkstatt und auf Montage noch leichter machen. (Foto: Tanos)

fach so konzipiert, dass sich die Deckelfachklappe mit leichtem Druck bequem öffnen und schließen lässt. Wird die Klappe aus Versehen überdrückt, rasten die Scharniere aus anstatt zu brechen. So kann die Klappe einfach wieder eingesetzt werden. „Das sind alle Details, die das Arbeiten noch leichter machen, egal ob man den Koffer privat oder beruflich nutzt“, macht Kussatz deutlich.

Den Systainer3 Deckelfach M gibt es in drei Höhen, iden-

gen angebracht werden können. Der Schutzkoffer ist zudem stapel- und rollbar, was ihn zum flexiblen und unkomplizierten Begleiter macht, der sich mittels zweier Haltegriffe sowie eines Teleskopauszugsgriffs komfortabel transportieren lässt.

#### SYSTAINER3 DECKELFACH M BIETET ZAHLREICHE FEATURES

Tanos hat den Systainer3 Deckelfach M auf den Markt gebracht. „Bei der Entwicklung haben wir stets im Blick, wie wir den Systainer3 noch praktischer und alltagstauglicher gestalten können“, erklärt Marcel Kussatz, Produktmanager bei Tanos. Das machen die Produktfeatures und Varianten deutlich, zum Beispiel ist im Deckel Platz für Kassetten, die in zwei Größen angeboten werden. In der Bit-Kassette finden 24 Bits mit magnetischer Halterung Platz. Sie nimmt ein Drittel des Deckelfachs ein. Daneben kann die SDS-Kassette mit sieben Standard-SDS-Bohrern untergebracht werden. Wer die Kassetten nicht benötigt, kann individuelle Fächer mit unterschiedlich langen Stegen stecken. Zudem hat Tanos das durchsichtige Deckel-

tisch zur Höhe des Systainer3 Werkzeugkoffers. Tanos bietet den Systainer3 Deckelfach in den Standardfarben Lichtgrau und Anthrazit an. Individualisierungen durch Bedruckung, farbige Verschlüsse und Griffe sowie die Kennzeichnung über Steckkarten sind wie bei allen anderen Systemen möglich.

#### ALS GEFAHRGUTVERPACKUNG ZERTIFIZIERT

Das neue metaBOX Koffersystem von Metabo sorgt dafür, dass Maschinen und Zubehöre immer bestens verstaut sind. Und es bietet dabei reichlich Schutz: Die neuen Koffer sind aus besonders beständigem Material gefertigt – das macht sie stabil und bruchsicher. „Die Deckel halten einer Belastung von bis zu 125 Kilogramm stand. Der Inhalt ist entsprechend der Schutzklasse IP 43 gegen Schmutz und Feuchtigkeit geschützt“, erklärt Metabo Produktmanagerin Carina Frank. Zudem können Akkupacks mit mehr als 100

Ob in der Werkstatt oder unterwegs: Das metaBOX System sorgt überall für Ordnung und bietet Schutz für Maschine und Zubehör. (Foto: Metabo)



# Doppelt stark.

Doppelte Lamellen für doppelte Power. Der neue Aufbau verleiht unserer TWIN FLAP zusätzliche Stärke. Wenn der Anspruch an Leistung hoch ist, ist die TWIN FLAP die richtige Wahl.



**TWIN FLAP**  
für Stahl und Edelstahl

# TYROLIT

Premium-Schleifwerkzeuge seit 1919  
[www.tyrolit.com](http://www.tyrolit.com)

Wattstunden ohne zusätzliche Kartonage mit den Koffern transportiert und verschickt werden: Die metaBOX dient als UN-zertifizierte Gefahrgutverpackung. „Das macht den Versand von Gefahrgut-Akkus, beispielsweise im Servicefall, deutlich einfacher“, so Carina Frank. Die metaBOX Koffer gibt es in zwei verschiedenen Systembreiten und fünf Höhen, die Platz für Maschine und Zubehör bieten.

Damit Profis mehrere metaBOX Koffer einfach transportieren können, sind sie miteinander koppelbar. Das dafür zuständige rote Drehelement lässt sich einfach mit einer Hand bedienen. Da es mittig auf den Koffern sitzt, funktioniert das auch zwischen den beiden Systembreiten. Das System bietet in jeder Größe ausreichend Platz für die Maschine und das jeweilige Zubehör, so ist immer alles griffbereit an einem Ort verstaut. „Das bringt auch für unser Pick-und-Mix-System Vorteile: Wer eine Maschine mit Koffer kauft, kann zugehörige Basis-Sets im Karton kaufen und sie anschließend vollständig in der metaBOX unterbringen. Die metaBOX Koffer sind selbstverständlich auch separat erhältlich.“ Bei der Innenausstattung haben Profis die Wahl zwischen einer fest integrierten Aufteilung oder maschinenspezifischen Einlagen, die als Zubehör verfügbar sind. Um die Koffer beim Außeneinsatz einfach zu transportieren, ist ein metaBOX Trolley verfügbar. Für die Werkstatt und Innenräume gibt es ein passendes Rollbrett. Für einen sicheren Halt in Fahrzeugen mit Sortimo-Einrichtung gibt es eine passende Adapterplatte, diese kann schnell und einfach installiert werden.

#### VIELFÄLTIG, BELASTBAR UND SICHER

Werkstattwagen von Stahlwille punkten mit stabilen, belastbaren Konstruktionen, hoher Sicherheit und vielen durchdachten Detaillösungen. Zahlreiche Versionen und Ausstattungsvarianten – ungefüllt und auch bestückt mit Werkzeug „Made in Germany“ – sind

Der TTS93 von Stahlwille verfügt über eine Zentralverriegelung mit zwei Schlüsseln, die zur Seite geklappt werden können. Zusammen mit dem Rammschutz aus abgerundeten Kunststoffkanten werden Beschädigungen und Kratzer, versehentliches Hängenbleiben oder gar Verletzungen zuverlässig vermieden. (Foto: Stahlwille)



verfügbar. Selbst Versionen für die speziellen Erfordernisse der Luftfahrtindustrie werden von Stahlwille angeboten. Der Werkstattwagen TTS93 ist das Einstiegsmodell der Baureihe. Er überzeugt mit Funktionalität, starker Ausstattung und attraktivem Design. Die robuste Bauweise sorgt für eine lange Lebensdauer des Wagens auch dann, wenn er sich im harten betrieblichen Alltag bewähren muss. Die sechs Schubladen des TTS93 laufen exakt, leichtgängig und lassen sich zu 100 Prozent ausziehen. In Kombination mit Werkzeugeinlagen und der variablen Schubladeneinteilung ist beste Übersicht und eine komfortable Entnahme und Ablage garantiert.

Der Werkstattwagen TTS93 wird von Stahlwille sowohl unbestückt als auch mit drei verschiedenen Werkzeugsortimenten für Industrie, Handwerk und Automotive angeboten. Die Versionen mit 130- und 157-teiligen Werkzeugsätzen sind für die Erstausrüstung positioniert. Keine Wünsche offen lässt der Werkzeugsatz mit 250 Teilen. Die Ausstattung reicht je nach Version von Steckschlüssen, Bitratschen mit Bitsätzen, Schraubendrehern und Zangen bis zur Feinzahnknarre.

Zusätzlich zu seinen Werkstattwagen hat Stahlwille mit der WB625 eine große, mobile Werkbank im Sortiment. Sie kombiniert die Vorzüge der Werkstattwagen mit denen einer klassischen Werkbank und stellt dem Anwender eine 115 cm x 50 cm große, 30 mm starke, robuste Multiplex-Arbeitsfläche in einer Arbeitshöhe von 104,5 cm bereit. Sieben Schubladen mit 880 mm Breite und kugelgeführtem Teleskop-Vollauszug bieten



Zeigt wahre Größe: der Werkstattwagen 179NXXL-8D von Hazet. Über Halterungen können seitlich auch L-Boxxen befestigt werden. (Foto: Hazet)

viele Kombinationsmöglichkeiten für die individuelle Ausstattung mit Werkzeug. Stahlwille bietet die Werkbank sowohl leer als auch vorkonfektioniert in zwei Versionen an. Zur Auswahl stehen Werkzeugsätze mit 161 und 267 Teilen.

#### MEHR VOLUMEN

Hazet hat seine Werkstattwagenreihe Assistant um ein Highlight in Größe und Volumen erweitert: Das geräumige Modell 179NXXL-8D bietet über 30 Prozent mehr Schubladentiefe als die aktuellen Standardversionen. Das erweitert deutlich den Platz im Inneren. Auch die obere Edelstahl-Arbeitsfläche wurde in diesem Zuge entsprechend vergrößert, was mehr Platz zum Arbeiten bedeutet. Die sieben flachen Schubladen und die hohe Schublade lassen sich auf den kugelgelagerten Teleskop-Schienen 100 Prozent ausziehen. Mit einer Traglast von 40 kg je Schublade punktet das Raumwunder durch seine Robustheit und Funktionalität. Für die neue Schubladengröße ist das Ordnungssystem mit besonders tiefen Weichschaum-Einlagen mit einer Tiefe von 522 und einer Breite von 435 mm konzipiert worden. Der Anwender erhält den Werkstattwagen entweder mit seitlicher Tür und integrierter Steckdosenleiste oder darüber hinaus in bestückter Version mit einem 616-teiligen Werkzeugsortiment. Eine L-Boxx zusätzlich direkt am Werkstattwagen wäre praktisch? Kein Problem – mit der passenden Halterung 179N-50 kann der L-Boxx-Werkzeugkoffer seitlich befestigt werden. Die Maße der Halterung passen genau für eine einzelne L-Boxx, deren Zuladung maximal 15 kg betragen darf. Für noch mehr Platz kann optional mit dem Halteboden 179N-510 seitlich auch auf drei L-Boxxen an dem L-Boxx-Halter 179 N-51 aufgestockt werden.

#### DREI STARKE ELEMENTE

In Sachen Werkzeuglagerung und -transport ist Bedrunka+Hirth vor allem mit drei starken Produkten an den Markt: HiperCab, e-workdrive und RotaRex. HiPerCab, die neue Generation Schubladenschränke, bietet eine multilinguale Bedieneroberfläche, die eine Sprachauswahl in Deutsch, Englisch und Französisch ermöglicht, oder die Benutzeridentifikation mittels PIN-



Der elektrische Antrieb der mobilen Werkbank e-workdrive von Bedrunka+Hirth, der nach Bedarf zugeschaltet werden kann, ermöglicht mühelos schnelles Anfahren auch mit hohen Lasten und kann so den Betriebsablauf beschleunigen. (Fotos: Bedrunka+Hirth)



Die Werkbank XXL bietet Thurmetall als stationäre Ausführung mit optionaler Höhenverstellung oder als mobile Variante mit senkbarer Fahreinheit an. Beim Verschlussystem kann zwischen Key Lock als Standard oder elektronischem RFID-Lock mit Einzelauszugssperre gewählt werden. (Foto: Thurmetall)

Code und RFID-Chip. Die hochwertigen Schranksysteme sind mit Bausteinen der Informationstechnik ausgestattet, die echten Mehrwert bieten. Die Benutzerdatenbank hält fest, wem und wann der Zugriff erlaubt wurde, auch lassen sich Zugriffsmöglichkeiten zeitlich befristen. Der Administrator des anwendenden Unternehmens kann Benutzerrechte zentral verwalten, weitere Schränke anbinden oder auch wieder entfernen. Den HiPerCab gibt es mit unterschiedlicher Ausstattung in den Versionen Medium und Premium sowie als Anbaumodul, zunächst in Breiten von 705 und 1005 mm sowie in Höhen von 1019 und 1219 mm. Das Schranksystem ist mit den gleichen Einteilungsmöglichkeiten erhältlich wie die klassischen Schubladenschränke.

Die e-workdrive, die elektro-mobile Werkbank, ermöglicht einen mühelosen Wechsel des Standortes, auch mit hohen Lasten. So kann der Betriebsablauf beschleunigt werden. Vor allem aber entlastet sie die Beschäftigten: Die Werkbank beugt Beschwerden an Nacken, Schultern und Handgelenken vor und vermindert dadurch verursachte krankheitsbedingte Ausfälle. Die einfach zu integrierende Systemlösung besteht aus Antriebseinheit, Steuerungsmodul und Handbedieneinheit. Zum Lieferumfang gehören Akku und Ladegerät. Der Fahrmotor lässt sich bei notwendigen Standortwechseln nach Bedarf zuschalten.

Mit dem RotaRex Werkzeugturm stellt Bedrunka+Hirth eine rotierende Lagertechnik für CNC Werkzeuge auf engstem Raum bei größtmöglicher Bestückung vor. Als Herzstück der Prozessoptimierung dient eine Säule aus Stahlpräzisionsrohr, um deren Achse sich tellerartig konstruierte CNC Trägerplatten drehen lassen, die durch ein Rastersystem in gewünschter Höhe auf Distanz gehalten werden. Für die gängigsten Werkzeuge empfiehlt sich ganz automatisch die Positionierung im Bereich Augenhöhe bzw. Armlänge, immer mit Blick auf die überzeugende Vielzahl der unterschiedlichen Ausführungen und der daraus resultierenden bedarfsgerechten Werkzeugauswahl. Die Drehung bis zur griffbereiten Hand auf der Frontseite des RotaRex

erleichtert die punktgenaue Entnahme genauso wie die Rückführung des CNC Werkzeugs. In der Handhabungstechnik erweisen sich auch die speziellen Arretierungen bei jeweils 90° als vorteilhaft, ebenso der fast reibungslose horizontale Bewegungsablauf, der durch eine spezielle Kugellagerführung auch bei maximaler Auslastung Wirkung zeigt.

#### XXL

Die Werkbank XXL von Thurmetall eignet sich hervorragend für die Lagerung von voluminösen Werkzeugen und deren Bestandteilen. Die extra breiten Schub-

laden von 1200 mm bieten ausreichend Lagerfläche. Die robuste Konstruktion und hohe Belastbarkeit von bis zwei Tonnen sind ein Garant für eine hohe Lebensdauer. Die Werkbank gibt es sowohl als stationäre Ausführung wie auch als mobile Version mit einer senkbaren Fahreinheit.

Die Werkbank besteht aus einer stabilen Schrankkonstruktion aus hochwertigem Stahlblech, die Schubladen mit 100 Prozent Vollauszug haben eine Tragkraft von 75 oder optional 200 kg. Bei den Werkbankplatten besteht eine große Auswahlmöglichkeit, wobei Multitplex und Buchenblock im Standard angeboten werden. ■

Die Drehung bis zur griffbereiten Hand auf der Frontseite des RotaRex von Bedrunka+Hirth erleichtert die punktgenaue Entnahme genauso wie die Rückführung des CNC Werkzeugs.



#### Starkes Werkzeug. Starkes Ergebnis.

Elektro- und Akkuwerkzeuge für die Metallbearbeitung von TRUMPF wurden für die typischen Aufgaben in Branchen wie Dach & Fassade, Stahl- und Metallbau sowie Abbruch entwickelt. Unsere Produkte stehen für Robustheit, Langlebigkeit und Ergonomie.

[www.trumpf-powertools.de](http://www.trumpf-powertools.de)



Dach+Holz  
in Köln  
5.7.– 8.7.2022  
Halle 8  
Stand 8.307

TRUMPF



Die Diamanttrennscheiben mit geschlossenem Rand verhindern ein Ausbrechen der Ränder beim zu trennenden Material und sorgen so für perfekte Schnittkanten.



ADVERTORIAL

## KLINGSPOR MIT UMFASSENDE BAUKOMPETENZ

# Trennen, bohren und schleifen auf der Baustelle

Die Bearbeitung mineralischer oder metallischer Werkstoffe ist eine der Hauptanwendungen auf dem Bau. Dazu gehört das Trennen und Bohren ebenso wie die Behandlung von Oberflächen. Dabei erfordern unterschiedlichste Materialien und Anwendungen ein breites Spektrum verschiedener Werkzeuge. Klingspor, Spezialist für diese Aufgabenstellungen, hat jetzt eine informative Broschüre mit Werkzeuglösungen für die Bauindustrie vorgelegt. Denn das richtige Werkzeug gibt Sicherheit und spart Zeit.

Ob für das Zuschneiden von Pflastersteinen, das präzise Anpassen von Fliesen oder Feinsteinzeug oder auch schwere Arbeiten im Straßenbau – Klingspor bietet eine große Bandbreite an Diamanttrennscheiben, die jede Herausforderung meistern. Egal, auf was es dem Profi ankommt, Klingspor hat die Lösung: Aggressive und gleichzeitig flüsterleise Trennscheiben für den Garten- und Landschaftsbau, Komfort und hohe Standzeiten für den Straßenbau oder Werkzeuge für Sanitär.

### DIAMONDS ARE THE WORKERS BEST FRIENDS

Im Bereich der Diamanttrennscheiben differenziert sich das Sortiment in die drei Varianten der segmentierten Diamanttrennscheiben, der Diamanttrennscheiben mit geschlossenem Rand sowie der vakuumgelöteten Diamanttrennscheiben. Erstgenannte sind zum universellen Einsatz auf der Baustelle bestens geeignet, da sie mit extremer Aggressivität und einer langen Standzeit überzeugen. Die einzelnen Diamantsegmente arbeiten sich ruhig und stetig durch alle allgemeinen Baustellenmaterialien und eignen sich somit perfekt für den Garten- und Landschaftsbau.

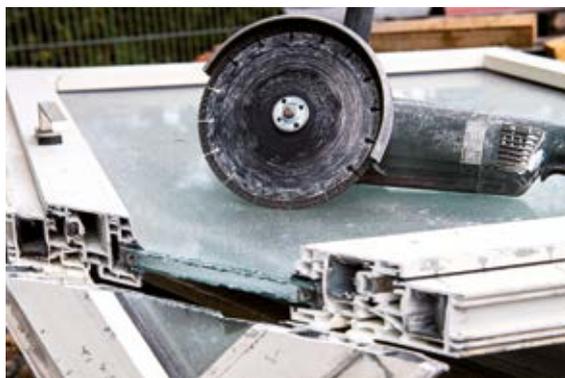
Die Diamanttrennscheiben mit geschlossenem Rand verhindern ein Ausbrechen der Ränder beim zu trennenden Material und sorgen so für perfekte Schnittkanten. Fliesen, Kacheln oder Feinsteinzeug neigen dazu, beim Trennen an den Kanten auszubrechen. Deshalb ist der Einsatz der

Für alle Materialien eignen sich die vakuumgelöteten Diamanttrennscheiben. Sie sind die Alleskönner im Produktsegment.

Werkzeuge vor allem im Sanitärbereich, bei Dachdeckern und Fliesenlegern zu empfehlen.

Für alle Materialien eignen sich die vakuumgelöteten Diamanttrennscheiben. Sie sind die Alleskönner im Produktsegment und bieten sich vor allem dann an, wenn in einem Arbeitsgang verschiedene Materialien getrennt werden müssen, wie zum Beispiel bei Abrissarbeiten oder auch Rettungseinsätzen.

Klingspor bietet in den drei Produktbereichen der Diamanttrennscheiben jeweils eine abgestufte Auswahl in den Produktklassen Special, Supra und Extra. So kann jeder nach seinem eigenen Anspruch und Bedarf gezielt das richtige Produkt auswählen, ob Premiumklasse für höchste Ansprüche oder optimiertes Preis-Leistungs-Verhältnis. Das von Klingspor entwickelte Farbbleitsystem mit sieben Farbcodierungen für unterschiedliche Materialien sowie schnell verständliche Piktogramme für die Anwendungsszenarien sorgen für den schnellen Überblick und Orientierung. Die Broschüre stellt in der breiten Übersicht die Produkte differenziert dar und sorgt somit für die Basis einer schnellen Zuordnung.



Segmentierten Diamanttrennscheiben sind zum universellen Einsatz auf der Baustelle bestens geeignet, da sie mit extremer Aggressivität und einer langen Standzeit überzeugen. Die einzelnen Diamantsegmente arbeiten sich ruhig und stetig durch alle allgemeinen Baustellenmaterialien.

### KUNSTHARZGEBUNDEN TRENNEN

Kunstharzgebundene Trennscheiben sind auf jeder Baustelle Standard. Ob zum Trennen von Bewehrungsstangen, Metallprofilen, Rohren oder auch Vollmaterial: Trennscheiben bieten zahlreiche Einsatzmöglichkeiten – sowohl im Rohbau als auch im Innenausbau. In Kombination mit Winkelschleifern unterschiedlicher Leistungsklassen sind sie sehr effizient und bieten ein einfaches und gutes Handling.

Klingspor bietet diese Produkte unter der Marke Kronenflex an. Zu diesem Sortiment gehören auch Großtrennscheiben für Tischmaschinen, für den Gleisbau oder für Benzintrennschleifer. Tischmaschinen und die entsprechend groß dimensionierten Trennscheiben kommen vor allem im Innen- und Außenausbau zum Einsatz, zum Beispiel beim Zuschneiden von Profilen. Gleise zu trennen ist eine besondere Herausforderung für Werkzeug und Anwender. Für diesen speziellen Einsatz liefern die Großtrennscheiben von Klingspor eine besondere Aggressivität und eine lange Standzeit.

Dabei begeistern diese Produkte durch das großartige Preis-/ Leistungsverhältnis. Großtrennscheiben für Benzintrennschleifer finden im Straßenbau, bei Abrissarbeiten oder beim Eindecken von Blechdächern ihre Anwendung. Diese Trennscheiben bieten extra viel Stabilität und Aggressivität. So wird das Handling der schweren Geräte deutlich vereinfacht – das Arbeiten wird angenehmer und sicherer.

Die neue Broschüre informiert pointiert aufbereitet über Themen wie Sicherheit und Lagerung,

optimale Drehzahlen, optimaler Anpressdruck und Härte der Trennscheiben. Praktische Tipps zum sicheren Arbeiten und Schutzmaßnahmen ergänzen die informativen Abschnitte, bevor es in die übersichtlichen Produktdetails und die spezifischen Eigenschaften der Einzelprodukte geht.

**PERFEKTE OBERFLÄCHEN FÜR SAUBERE ERGEBNISSE**

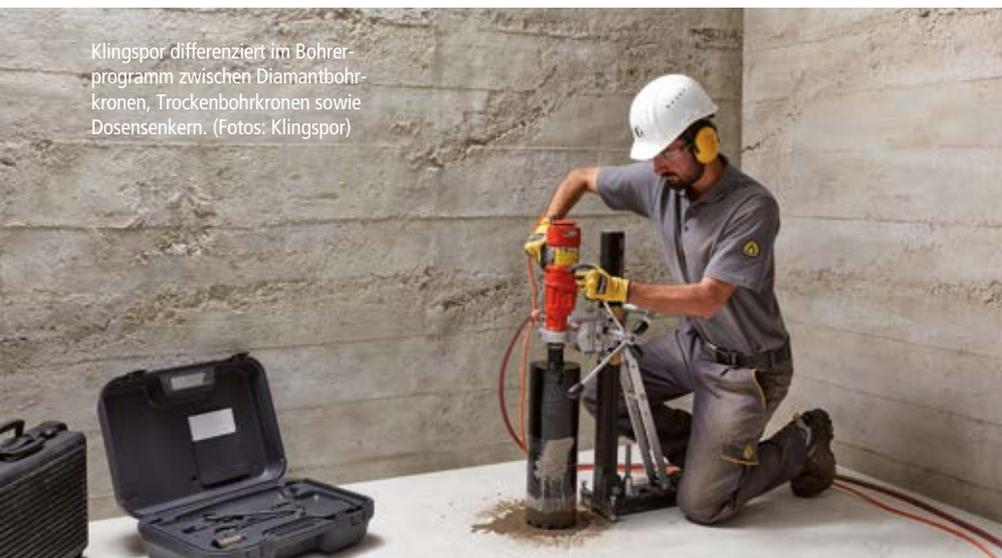
Wenn Oberflächen auf dem Bau von Rückständen wie Kleberesten befreit oder für die weitere Bearbeitung aufgeraut werden müssen, kann das langwierig sein, ist jedoch für die nachfolgenden Arbeiten von entscheidender Bedeutung. Mit den Klingspor Schleiflösungen schaffen Bauprofis diese Arbeiten mit Leichtigkeit, denn die Werkzeuge arbeiten vibrationsarm und effizient. Und auch das Vor- und Nachbereiten von Schweißnähten, das Entfernen von Zunderschichten im Gleis- oder Stahlbau wird durch aggressive und gleichzeitig langlebige Schleiflösungen deutlich erleichtert. Sowohl für mineralische wie auch für metallische Werkstoffe bietet Klingspor ein umfassendes Programm für die perfekte Anwendungslösung.

Im Stahlbau kommen bevorzugt Schleifmopteller, Fiberscheiben oder Schrappscheiben zum Einsatz. Durch die fächerförmige, radiale Anordnung der Schleiflamellen auf dem Schleifmopteller wird eine besonders hohe Schleifleistung erreicht. Auf der Baustelle kommt der Schleifmopteller beim Entgraten oder Nacharbeiten von Schweißnähten zum Einsatz. Hoher Abtrag, lange Standzeit und ein beeindruckendes Preis-/Leistungsverhältnis zeichnen die Fiberscheiben von Klingspor aus. Bei Bau-

Oberflächen auf dem Bau müssen von Rückständen wie Kleberesten befreit oder für die weitere Bearbeitung aufgeraut werden. Das kann das langwierig sein, ist jedoch für die nachfolgenden Arbeiten von entscheidender Bedeutung.



Klingspor differenziert im Bohrerprogramm zwischen Diamantbohrkronen, Trockenbohrkronen sowie Dosensenkern. (Fotos: Klingspor)



**Informativ und übersichtlich: Die neue Broschüre von Klingspor zu den Werkzeuglösungen für die Bauindustrie ist ein hilfreiches Beratungs- und Nachschlagewerk.**

arbeiten kommen sie für grobe Schleifarbeiten wie dem Entrosten und Entgraten von Metallteilen zur Anwendung. Und dank unterschiedlicher Bindungen decken die Schrappscheiben eine Vielzahl von Anwendungen ab. Sie überzeugen vor allem mit einer gleichbleibend hohen Abtragsleistung bis zum restlosen Verbrauch der Scheibe. Insbesondere im Gleisbau, beim Entfernen von Graten, sind Schrappscheiben die perfekte Wahl.

Im Bereich des Ausbaus stehen Diamantschleifteller, Klettschleifscheiben oder auch Produkte für den Handschliff im Fokus. Diamantschleifteller eignen sich ideal für das Schleifen allgemeiner Baustellenmaterialien, das Entfernen von Kleberesten oder das Schleifen von Kanten mineralischer Werkstoffe. Sowohl im Garten- und Landschaftsbau als auch im Innenausbau finden sich zahlreiche Einsatzmöglichkeiten. Für den Innenausbau, das Stuckateurhandwerk oder den Trockenbauer sind die Klettschleifscheiben unverzichtbar.

Wissenswerte Informationen rund um die Schleifwerkzeuge von den Bauformen und dem Produktaufbau bis hin zu den unterschiedlichen Schleifmitteln und Bindungen ergänzen die allgemeine Produktvorstellung im Vorfeld der detaillierten Produktübersicht.

**EINFACH ANBOHREN, SAUBER DURCHBOHREN**

Immer wieder muss es ein: Auf dem Bau müssen Bohrungen gesetzt werden. Ob der Durchbruch für das Kaminrohr, die Durchführung für Kabelstränge oder auch Bohrungen für Sanitärrohre. Die Anforderungen können je nach Wandstärke, Material und eingesetzter Maschine sehr unterschiedlich sein. Im Sanitär-Bereich, insbesondere bei Arbeiten wie dem Anbringen von Handtuchhaltern oder Waschbeckenaufhängungen, kommt es darüber hinaus in erster Linie darauf an, dass der Fliesenspiegel unversehrt bleibt. Aber auch im Hoch-, Tief- und Straßenbau kommen die Klingspor Diamantbohrer zum Einsatz. Dank der großen Bandbreite an

**Klingspor Lösungen für die Bauindustrie**  
Produktübersicht

Anwendung	Eigenschaften	Produkt	Form	Abmessungen in mm	Artikelnummer
Trennen von nahezu allen Materialien mit Benzitrennscheiben	Diamanttrennscheibe für nahezu jedes Material kann überall dort eingesetzt werden, wo herkömmliche Diamanttrennscheiben versagen. Der Diamant ist mittels Vakuumierverfahren direkt auf das Stannitkorn aufgebracht, wodurch ein Abstumpfen oder Polieren vermieden wird. Eine 10 mm hohe Diamantbeschichtung sorgt für eine gute Standzeit.	DT 900 ACR SPECIAL		300 x 3,1 x 20	355726
				300 x 3,1 x 25,4	355727
				350 x 3,1 x 25,4	355728
				350 x 3,1 x 20	355729
Trennen von Metall und mineralischen Werkstoffen mit Benzitrennscheiben	Trennscheibe mit mittelharter Bindung. Vielfältige Einsatzmöglichkeiten – kann auf einer Vielzahl von Materialien eingesetzt werden. 3 mm Scheibendecke für außerordentliche Seitenstabilität. Schneller Schnitt, auch durch Vollmaterial.	A 24 EXTRA		300 x 3,5 x 20	288221
				300 x 3,5 x 22,23	288222
Metall / Stahl	Optimale Bindung für die Stahlbearbeitung, einsetzbar auch auf Eisblech. Für den Einsatz auf Benzin-Freihandmaschinen mit Schnittgeschwindigkeit 100 m/s. Freihandschneiden von Rohren, Stangen, Profilen und festen Materialien.	A 924 R SPECIAL		305 x 4 x 20	354419
				305 x 4 x 22,23	354418
				305 x 4 x 25,4	354417
				356 x 4 x 20	354416
				356 x 4 x 22,23	354415
Stahl / Eisen	Universaltrennscheibe für mineralische Werkstoffe. Bestes Einsatzspektrum durch scharfes, großes Schlitzkambid-Korn.	C 24 EXTRA		300 x 3,5 x 20	288223
				300 x 3,5 x 22,23	288224
				305 x 3,5 x 22,23	353111
				356 x 4 x 22,23	353143
				356 x 4 x 25,4	340641
Trennen von Metall mit Benzitrennscheiben mit Klemmvorrichtung	Für den Einsatz auf Benzitrennschneidmaschinen mit geringerer Leistung (< 5 kW) mit einer Schnittgeschwindigkeit von 100 m/s und Klemmvorrichtung. Universell einsetzbar für alle Schienentypen. Sehr schneller Schnitt. Maximale Aggressivität und Lebensdauer durch gehärtetes Spezialgrund und weiche Bindung.	A 624 SX SUPRA		406 x 4 x 25,4	351436
				305 x 3,5 x 22,23	353093
Metall / Stahl	Zum Einsatz auf Hochleistungs-Benzitrennschneidmaschinen (> 5 kW) mit einer Schnittgeschwindigkeit von 100 m/s und Klemmvorrichtung. Universell einsetzbar für alle Schienentypen. Harte Bindung.	A 924 SX SPECIAL		305 x 3,5 x 22,23	353235
				356 x 4 x 22,23	353097
Trennen von Beton und allgemeinen Baustoffmaterialien auf Trischlagen	Universelle Diamanttrennscheibe zum attraktiven Preis. Segment: gestirnt, 7 mm.	DT 300 U EXTRA		300 x 2,8 x 25,4	325349
				300 x 2,8 x 30	325351
Universal	Universelle Diamanttrennscheibe für saubere Schnittkanten. Segment: gestirnt, 10 mm, geschlossener Turboreis.	DT 310 UT EXTRA		300 x 3 x 25,4	339121
				350 x 3 x 25,4	339123
				300 x 2,8 x 25,4	336220
				350 x 3 x 25,4	336221
Universal	Universelle Diamanttrennscheibe mit hervorragendem Preis-Leistungs-Verhältnis. Bestes Schnittgut und höherer Standzeit als DT 300 U. Segment: Lasergeschweilt, 10 mm.	DT 350 U EXTRA		400 x 3,6 x 25,4	347486
				350 x 3,6 x 25,4	347486

Detonox-Stahlkorn  
 Sandwich-Korn  
 Drop-Segment  
 Schrägschutzsegment  
 Turboreis  
 Kinetisches Segment  
 Gesetzte Diamanten  
 Ein Glasgewebe  
 Zwei Glasgewebe  
 Frei von Eisen, Schwefel und Chlor  
 Trocken-zwischenungen  
 X-LOCK

Durchmessern und Zubehör findet jeder professionelle Anwender das passende Produkt für seine Anwendung.

Klingspor differenziert im Bohrerprogramm zwischen Diamantbohrkronen, Trockenbohrkronen sowie Dosensenkern. Die Diamantbohrkronen mit hochwertigen Diamantsegmenten kommen insbesondere im Rohbau, im Sanitärbereich und beim Innenausbau zum Einsatz. Sie eignen sich für das Nassbohren und ermöglichen so das Arbeiten mit einer geringeren Staubbelastung. Je nach Anwendung bietet der Hersteller eine Vielzahl an Durchmessern und Ausführungen. Die Trockenbohrkronen begeistern insbesondere beim Fliesenlegen oder bei Präzisionsarbeiten im Sanitärbereich. Sie ermöglichen ein punktgenaues, exaktes Bohren ohne Aufplatzen, Springen oder Splintern selbst härtester Materialien. Und um schnell und präzise die passenden Löcher für Steckdosen zu platzieren, greift der Profi auf die hochwertigen Dosensenker zurück. Geeignet sind sie für alle gängigen Baustellenmaterialien, Mauerwerk oder auch Kalksandstein. Insbesondere Elektrikern oder Trockenbauern ermöglichen so perfekte Öffnungen für Steckdosen.

**AUTONOMER BERATER**

Die neue Broschüre zu den Klingspor Lösungen für die Bauindustrie ist ein praktisches Werkzeug zur Information über das breite Leistungsspektrum des Herstellers. Die Konzentration auf die relevanten Themen- und Produktsegmente sowie die detaillierten Übersichten machen sie auch zu einem schnellen Beratungshelfer im Handel, der bei Nachfragen zu spezifischen Aufgabenstellungen zu Rate gezogen werden kann.

Die Broschüre kann kostenfrei unter [www.klingspor.de](http://www.klingspor.de) heruntergeladen werden.



Der Allzweck-Dichtdübel Aqua Stop Pro ermöglicht die sichere, abdichtende und zeitsparende Befestigung im Nassbereich. (Foto: Tox)

## Sicher, dicht und zeitsparend

Dübel Spezialist Tox bietet jetzt den Allzweck-Dichtdübel Aqua Stop Pro an. Der Dübel ermöglicht die sichere, abdichtende und zeitsparende Befestigung im Nassbereich. Die abdichtende Funktion des wasserblauen Allzweckdübels mit Edelstahlschraube ist in Anlehnung an die ETAG 022 und die DIN 18534 von einem unabhängigen Institut geprüft worden. Damit ist der Aqua Stop Pro für den Nassbereich der Wassereinflussklassen W0-I bis W3-I in privaten, gewerblichen und öffentlichen Räumen geeignet. Die Dichtfunktion vermeidet das Eindringen von Feuchtigkeit in den Baustoff – ganz ohne zusätzliches Dichtmittel. Dank der besonderen Geometrie und der Materialeigenschaften ist der Allzweck-Dichtdübel dreifach zu verwenden: in Vollbaustoffen, in Hohlbaustoffen und in Plattenbaustoffen. Der Aqua Stop Pro ist aus speziellem HD-Polypropylen gefertigt, der auch bei Wasserkontakt unveränderte Materialeigenschaften und damit Sicherheit bietet.

In Vollstein und in Beton funktioniert der Aqua Stop Pro wie ein Spreizdübel. Die optimierte Geometrie spreizt mehrfach im Bohrloch. In Hohlbaustoffen und den in Nassbereichen häufig verwendeten Plattenbaustoffen verknottet der Dübel zuverlässig im Hohlraum oder hinter den Plattenbaustoffen. Der Dübel wird in der Vorsteckmontage gesetzt. Der Kragenbund schützt die Fliese bei der Montage und garantiert den optimalen Sitz des Dübels. Die Doppeldichtlippe dichtet zwischen Dübel und Baustoff ab – ganz ohne Dichtmittel wie Silikon. Die achtfachen Keildrehsicherungen am Dübelkörper verhindern das Mitdrehen im Bohrloch und erleichtern das Eindrehen der Schraube. Die Kopfgeometrie mit der Aufnahme für den PZ-Antrieb ermöglicht dabei die optimale Kraftübertragung beim Einschrauben.



Die schwarze Universalschraube von Spax wurde für die Anwendung in modernen Haushalten konzipiert, in denen schwarze Möbel und Applikationen immer beliebter werden. (Foto: Spax)

## Schwarze Universalschrauben

Die neue Universalschraube von Spax in einem kräftigen Schwarzfarbton bietet eine ästhetische Verbindung für verschiedene Einsatzbereiche. Ob im Möbelbau mit dunklen Beschlägen oder für die Möbelrestauration mit dunklen und antiken Hölzern – die Verwendungsmöglichkeiten sind vielfältig. Neben dem dekorativen Möbelbau lassen sich die schwarzen Schrauben auch optimal in Tür- und Fensterbeschlägen verwenden – einsetzbar nach EN 1995-1-1 in Nutzungsklasse 1.

Durch das SPAX-Gewinde mit Gleitbeschichtung und optimaler Gewindesteigung ist ein schnelles Einschrauben bei geringem Kraftaufwand möglich. Das Wellenprofil und die 4Cut-Spitze verringern zudem effektiv die Spaltwirkung und minimieren das Einschraubmoment. Der T-Star plus Kraftangriff sorgt stets für einen sicheren Bit-Sitz für kontrolliertes Einschrauben, sodass das Verkratzen von Oberflächen erfolgreich vermieden wird. Dadurch lässt sich die Schraube bequem demontieren und eignet sich auch zur Verwendung bei Reparaturen.

## VORSCHAU ►► PROFIBÖRSE 4/2022

### Leitern und Gerüste

FOTO: MUNK GÜNZBURGER STEIGTECHNIK



Änderungen in Verordnungen sorgen für neue Produktideen und deren Umsetzung. Auch wenn die neue TRBS schon einige Zeit in Kraft ist, erweitern die Hersteller von Leitern und Gerüsten ihre Sortimente mit konformen Steigtechniklösungen. Wir stellen diese Neuheiten im Schwerpunkt der kommenden ProfiBörse ebenso vor wie die Entwicklungen in den Unternehmen und im Markt.

## 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.

**Anzeigen Service-Stelle:**  
Tel. (05 21) 4 00 21-0  
E-Mail: info@fz-profiboerse.de

**Anzeigenverkauf**  
Nielsen 1, 2, 3 a, 5-7  
(Alle Bundesländer außer Baden-Württemberg und Bayern)  
Ausland (Dänemark, Schweden, Finnland)  
Media- und Servicebüro Bernd Lochmüller  
Bleichstr. 77a, 33607 Bielefeld  
Tel. (0171) 610 26 78

Nielsen 3 b+4  
(Baden-Württemberg, Bayern)  
Ausland (Schweiz, Österreich, Italien)  
MMS Marrenbach Medien-Service  
Tucherpark 6, 85622 Feldkirchen Kr. München  
Tel. (0 89) 43 08 85-55, Fax (0 89) 43 08 85-56

**Vertrieb/Abonnementsservice:** Nicole Strotherm  
Tel. (05 21) 4 00 21-0

**Layout:** Overländer visuelles..., 47441 Moers

**Druck:** KLOCKE PrintMedienService,  
Am Wittenberg 24, 33619 Bielefeld

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

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

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

## schlütersche

ProfiBörse ist ein geschützter Titel  
der Schlütersche Fachmedien GmbH

International Standard Serial Number (ISSN) 1436-9230

Die ProfiBörse 4/2022 erscheint am 19. August 2022



# HOHE LEISTUNG. GERINGES GEWICHT. ATTRAKTIVER PREIS.

Die neue FEIN Economical  
Kernbohrmaschine KBE 32.  
**Jetzt losbohren!**

**NEU**



**Die KBE 32 ist die kraftvollste Kernbohrmaschine ihrer Klasse.** Sie begeistert Anwender mit einer Kernbohr-Performance, die sich durch hohe Präzision und Qualität auszeichnet. Zäh genug für Bohrungen bis 32 mm Durchmesser. Eine einfache Bedienbarkeit und das geringe Gewicht vereinfachen und beschleunigen die Arbeit in der Werkstatt oder bei Montage-Einsätzen vor Ort.

**fischer** 

# Gasbetriebenes Setzgerät FGC 100. Direkte Befestigung in Beton und Stahl.



Das fischer gasbetriebene Setzgerät FGC 100 ist perfekt geeignet für die schnelle und einfache Befestigung in Beton und Stahl. Die Kraft von 100 Joule sorgt für ein korrektes und staubfreies Eindringen in die Arbeitsfläche auch bei Stahl-zu-Stahl-Verbindungen. Das breite Nagelsortiment ermöglicht die vielseitige Anwendung in verschiedenen

Materialien, wie Beton, Vollziegel, Kalksandstein und Stahl. Mit der fischer Hochleistungsgaskartusche sind bis zu 1.100 Befestigungen bei Temperaturen bis zu -15°C möglich.

[www.fischer.de](http://www.fischer.de)