

PROFITBÖRSE



**YOU KNOW HOW.
WE KNOW WOW!**

PFERD INNOVATIONS 2020

Entdecken Sie die Zukunft des Trennens und alle Innovationen sowie Neuheiten von PFERD online: www.pferd.com/innodays



► **SCHWERPUNKT**

Schleifen und Trennen mit neuen Scheiben

► **PRODUKTE**

Das wäre auf den Messen präsentiert worden

► **KOMPETENZFELD**

Hochdruck mit Akku

NEU!



EXTRA AUFFÄLLIG. ÜBERZEUGEND DURCHDACHT.

Werkstattwagen 95 EXTRA Edition

111
TEILE



Der limitierte Werkstattwagen 95 mit der Portion EXTRA Design und 111 attraktiven Premium-Werkzeugen. Natürlich mit den zahlreichen Features des Originals – wie dem dreistufigen Sicherheitskonzept, der strapazierfähigen Kunststoffablageplatte und den wendigen Leichtlaufrollern. STAHLWILLE. Qualität, die auffällt.

Bedenk-Zeiten



Eins vorneweg: In Zeiten rasanter Veränderungen und Entwicklungen gewinnt der Satz, dass nichts so alt ist wie die Zeitung vom Vortag, eine noch einmal neue Bedeutung. Und er trifft in diesem Fall auch nicht allein auf Tageszeitungen zu. Die Ihnen jetzt hier vorliegende Ausgabe der ProfiBörse haben wir im Wesentlichen bis Mitte März erstellt, die massiven Einschränkungen des öffentlichen Lebens nahmen in dieser Phase ihren Anfang. Die Interviews und Berichte beziehen sich in weiten Teilen auf den Kenntnisstand vor dieser Entwicklung, also zwischen der Verschiebung zum Beispiel der Internationalen Eisenwarenmesse und den Kontakt- bzw. Ausgangsbeschränkungen. Wir haben uns trotzdem entschlossen, diese Berichte und Interviews zu veröffentlichen, da darin auch viele Informationen zu finden sind, die nach wie vor aktuelle Fragen erörtern und an Punkten auch über die momentane Situation hinausgehen. Diesen Hinweis auf den Zeitpunkt der Erstellung sind wir unseren Interviewpartnern und Statementgebern schuldig – und Ihnen selbstverständlich auch.

Dazu finden Sie in dieser Ausgabe Informationen zu zahlreichen Neuheiten, von denen viele auf den Messen des Frühjahrs vorgestellt werden sollten. Auch wenn das Haptische hier fehlt, hoffen wir, damit den Informationsfluss in der Branche ein wenig mit zu befördern.

Keine Frage, Corona hat uns zu einem Zeitpunkt getroffen, an dem wir auf solche Ereignisse nicht vorbereitet waren. Jeder Zeitpunkt wäre dafür schlecht gewesen, nicht nur dieser. Wir waren unvorbereitet: angefangen bei der Versorgung mit Schutzmasken und -anzügen bis hin zu tragfähigen Homeoffice-Konzepten in den Unternehmen und einer angemessen ausgebauten digitalen Netzstruktur. Und wir sind es noch immer, wenn es darum geht, Wirtschaft und Werte, Freiheit und Gesundheit in die Balance zu bringen, mit der wir für kommende Herausforderungen widerstandsfähig und gut aufgestellt sind.

Vielleicht ist Corona zu einer Zeit gekommen, um daraus noch für die Zukunft zu lernen: dass Systeme, auch wenn sie lange funktionieren, fragil sein können und es Auslöser für radikale Veränderungen gibt. Das können neue und unbekannte Viren sein, das kann das Verpassen der Chance auf umfassende Bildung sein und ist ganz sicherlich auch die Dürre in ehemals fruchtbaren Regionen, die Unbewohnbarkeit ganzer Landstriche und der Anstieg des Meeresspiegels mit den sich daraus entwickelnden Konsequenzen. Hier nicht plötzlich und unvorbereitet wie das Kaninchen vor der Schlange zu stehen, ist eine der Aufgaben, die aus der Pandemie erwachsen.

Es hilft nichts: man muss sich anstecken lassen. Wenn möglich, nicht vom Virus, sondern vom Impuls, neu zu denken und Neues zu denken.

In diesem Sinne, bleiben Sie gesund und aktiv

Herzlichst

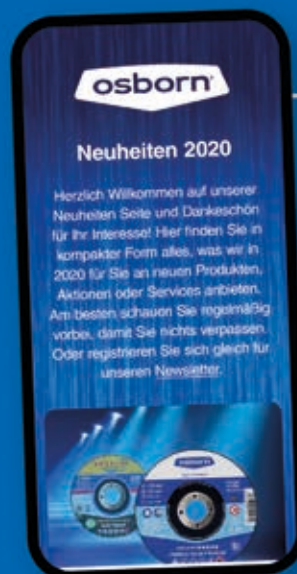
HARTMUT KAMPHAUSEN



Neues Logo - Bewährte Qualität

AUS DRONCO WIRD OSBORN

Alles unter einem Dach, denn wir sind eine Familie! Die Dronco-Produktetiketten haben ein neues Design erhalten. Statt des Dronco-Logos tragen sie nun das Osborn-Markenzeichen. Darüber hinaus ändert sich absolut nichts.



Weitere Osborn News finden Sie online:



osborn.de/neuheiten-2020



Der Fischer Hauptsitz in Tumlingen. (Foto: Fischer)

INHALT

MAGAZIN

Branchen-News 4

MANAGEMENT

WARENWIRTSCHAFT/E-COMMERCE

In zehn Jahren zum Quasi-Standard 8

Gemeinsames CRM-Tool für genossenschaftlichen Verbund 8

AKTUELL

IM GESPRÄCH

Stefan Horst: Respekt für beide Entscheidungen 9

Michael Kleinbongartz: Wir sind gut vorbereitet 10

MESSEN

Vanessa Weber: Umbruchjahr 2020 11

Matthias Becker: Neuer Termin findet breite Zustimmung 12

Thomas Dammann: PVH-Kongress auch 2021 12

Logimat: Auszeichnungen 13

UNTERNEHMEN

Mit Milwaukee in Monaco 14

Markenrelaunch bei Wilpu 16

Gedore verankert Werte 17

Objekteinrichtung von Bedrunka + Hirth 18

SCHWERPUNKT SCHLEIFEN UND TRENNEN MIT NEUEN SCHEIBEN

Gute Erfahrungen mit Tyrolit 19

Perfekt auf Stahl mit Lukas 21

Immer kompatibel mit Osborn und Dronco 22

Eine für Grob- und Feinschliff von Eisenblätter 22

Ultraschnelles Trennen mit Pferd 23

X-Lock-Kampagne von Bosch 23

Fachhandelsorientierung bei Klingspor 24

Eine für (fast) alles von Rhodius 25

Schneller Scheibenwechsel bei Metabo 25

WERKZEUG & MASCHINEN

Kompetenzfeld: Hochdruckreiniger als Teil des Akku-Systems 26

Neuheiten 28

RUBRIKEN

Editorial 3

Inserentenverzeichnis 33

Impressum 34

Vorschau 35

Fischer steigert Umsatz

Die Unternehmensgruppe Fischer schloss das Geschäftsjahr 2019 erfolgreich ab. Mit einem Bruttoumsatz von 887 Millionen Euro übertraf das Familienunternehmen aus Waldachtal im Nordschwarzwald den guten Vorjahreswert (864 Millionen Euro) um 23 Millionen Euro. Zu dieser Umsatzsteigerung trug der Unternehmensbereich Fischer Befestigungssysteme mit einem Umsatzwachstum von sechs Prozent zum Vorjahr einmal mehr überdurchschnittlich bei. Dagegen machte sich die Rezession in der Automobilindustrie im Unternehmensbereich Fischer Automotive bemerkbar. Er schnitt acht Prozent unter Vorjahr ab.

In viele verschiedene Themen der Digitalisierung hat Fischer 2019 investiert. Dazu gehörten vor allem auch digitale Services. Seine Start-ups etablierte Fischer 2019 weiter erfolgreich am Markt. Ein Beispiel ist die App Craftnote, die bereits von rund 35.000 Handwerkern genutzt wird und kürzlich mit dem Deutschen Exzellenz-Preis 2020 ausgezeichnet wurde.

Im laufenden Geschäftsjahr 2020 plant Fischer mit einem Umsatzwachstum auf erstmals deutlich über 900 Millionen Euro, sofern dieses Ziel nicht durch die Auswirkungen durch den Corona-Virus oder durch eine Rezession beeinträchtigt wird. Die Innovationen werden ähnlich hoch sein wie 2019. Aktivitäten mit Start-ups bleiben auf einem weiterhin hohen Niveau. Im Mai weiht die Unternehmensgruppe ihren neuen Fischer InnovationsCampus – ausschließlich für Start-ups – am Hauptsitz in Tumlingen ein. Im Haus der Eltern von Prof. Fischer werden außerhalb des herkömmlichen Arbeitsalltags, in einer kreativen Umgebung, neue Ideen generiert und Innovationen durch eigene Start-ups schnell zur Marktreife und zum Erfolg geführt.

In den ersten beiden Monaten des Jahres 2020 hat Fischer bereits zwei neue Landesgesellschaften gegründet – in Vietnam für Fischer Befestigungssysteme und in Serbien für Fischer Automotive. In der zweiten Jahreshälfte eröffnet Fischer in beiden Ländern neue Produktionsstandorte. Damit ist das Familienunternehmen jetzt mit 49 Gesellschaften in 37 Ländern vertreten und exportiert in über 100 Länder.

virensicherer www.honiTrade.de



Immer aktuell informiert!



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

fz-profiboerse.de/newsletter

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

PROMOTION

28. JAHRGANG - NR. 2/2020 DAS MAGAZIN FÜR INDUSTRIE, FACHGROSSHANDEL & HANDWERK

PROFIBÖRSE

YOU KNOW HOW? WE KNOW WOW! (PFERD INNOVATIONS 2020)

Entdecken Sie die Zukunft des Trennens und alle Innovationen sowie Neuheiten von PFERD online: www.pferd.com/innovdays

PFERD

- SCHWERPUNKT: Schleifen und Trennen mit neuen Scheiben
- PRODUKTE: Das wäre auf den Messen präsentiert worden
- KOMPETENZFELD: Hochdruck mit Akku

TITEL

Nach der Verschiebung der Eisenwarenmesse 2020 präsentiert PFERD seine Innovationen und Neuheiten online im Rahmen der PFERD Innovation Days. Ganz vorne mit dabei „die Zukunft des Trennens – NITOCUT“. (Foto: Pferd)

Alfred Kärcher Vertriebs-GmbH erweitert Führungsgremium

Mit Wirkung zum 1. Januar 2020 wurde Klaus Hirschle zum Geschäftsführer der Alfred Kärcher Vertriebs-GmbH ernannt. Der Diplom-Ökonom ist bereits seit 2011 für Kärcher tätig und bekleidete zunächst verschiedene Positionen im internationalen Vertrieb der Alfred Kärcher SE & Co. KG. Ab 2015 war er Vertriebsleiter für den Bereich Reinigungsgeräte für private Anwender bei der Alfred Kärcher Vertriebs-GmbH. Vor seinem Eintritt in das Winnende Familienunternehmen war Klaus Hirschle über 16 Jahre in verschiedenen nationalen und internationalen Funktionen im Vertrieb und Marketing der Robert Bosch Power Tools GmbH tätig. In seiner neuen Funktion arbeitet Klaus Hirschle mit Jan Recknagel zusammen, der im März 2016 die Geschäftsführung übernahm.



Klaus Hirschle (Foto: Kärcher)



Freuen sich über den Zuwachs in ihrem Netzwerk: Martin Fix (Teamleiter International) (l.) und Georg Delker (Geschäftsführer). (Foto: Friedrich Delker GmbH & Co KG)

Delker gewinnt neuen Handelspartner

Um ihr Angebot in Europa noch zugänglicher machen zu können, hat sich die Friedrich Delker GmbH mit einem neuen Handelspartner zusammengeschlossen. Der portugiesische Werkzeughändler FGM (Ferramentas Gerais e Máquinas) ergänzt nun das Partner-Team des Traditionsbetriebs aus Essen und bringt Delkers qualifizierte Dienstleistungen und Produkte nach Südeuropa. Mit dem neuhinzugewonnenen Handelspartner baut das Familienunternehmen aus dem Ruhrgebiet seine Aktivitäten auf dem internationalen Parkett weiter aus und hat sich dafür mit FGM einen alten Bekannten aus Südeuropa ins Team geholt. „Wir kennen FGM schon seit vielen Jahren und pflegen ein sehr enges und vertrauensvolles Verhältnis zueinander. Eine offizielle Partnerschaft war hier die logische Konsequenz, um die Zusammenarbeit auf ein neues Niveau zu heben“, so Geschäftsführer Georg Delker über die Beziehung zum neuen Team-Mitglied.

Das portugiesische Unternehmen ist genau wie Delker familiengeführt und vertreibt im Heimatland und Teilen Afrikas gängige Marken mit zuverlässigem Service. Dabei konnte das Unterneh-

men vor einigen Jahren mit Lidl einen starken Partner gewinnen, dessen Vertretung in Portugal der Betrieb seitdem erfolgreich übernimmt. Aus der Partnerschaft ergeben sich für beide Unternehmen nützliche und effiziente Synergien. Die am jeweiligen Markt gängigen Marken können über die Handelspartner zu wirtschaftlichen Einkaufskonditionen importiert werden. Zudem kann Delker sein Sortiment und vor allem seine eigene Produktserie Blue Power mithilfe von FGM einem größeren Publikum in Südeuropa zugänglich machen und profitiert so von dessen großen Kundennetzwerk. Die Eigenmarke wird im Einzugsgebiet exklusiv durch FGM vertrieben und bringt dem Unternehmen somit einen Vorteil gegenüber der Konkurrenz. Und auch Delkers Kunden profitieren von der Zusammenarbeit. Bestehende Kunden aus Deutschland, die Standorte in Portugal betreiben, können durch die Partnerschaft besser betreut und schneller beliefert werden.

„Wir sind überzeugt davon, dass wir mit FGM einen weiteren, starken Partner für unser Team aus Handelspartnern gewonnen haben“, so Georg Delker. FGM ist bereits der siebte Handelspartner des Traditionsunternehmens aus Essen. Mit ZLT (Ungarn), Alfavaria (Tschechien), Pre-maswerk (Rumänien), Lenhart & Hasenöhr (Österreich), Trgostal-Lubenjak (Kroatien) und Mana Omerzu (Slowenien) verfügt Delker bereits über ein breites Netzwerk an Handelspartnern in Osteuropa.

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

Männerwirtschaft
oder besser mit der Biene!

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





Verstärkung für CAS: Mit der hydraulischen Akkupresse B1350-C von Cembre können Elektriker bei der Montage von Schalttafeln Kabelschuhe quetschen. (Foto: Cembre)

Cembre und Pressfit werden Teil von CAS

Das Cordless Alliance System (CAS) bekommt Zuwachs: Cembre, ein italienischer Spezialist für Verbindungsmaterial und zugehörige Werkzeuge, bringt mit seinen Marken Cembre und Pressfit Presswerkzeuge sowie Kabel- und Seilschneider auf Akku-Basis in das CAS-Produktportfolio ein.

Der italienische Hersteller von elektrischem Verbindungsmaterial und zugehörigen Werkzeugen setzt schon seit einiger Zeit auf die Akku-Technologie des Elektrowerkzeug-Herstellers Metabo. Jetzt geht Cembre einen Schritt weiter. „Wir haben einen weiteren echten Spezialisten mit an Bord“, sagt Horst W. Garbrecht, CEO von Metabo. „Als Experte für Schneid- und Presswerkzeuge ergänzt Cembre mit seinen hochwertigen Produkten die CAS-Vielfalt optimal.“ Cembre bringt mit seinen Marken Cembre und Pressfit eine Reihe an Werkzeugen in CAS mit ein: hydraulische Akku-Pressen, hydraulische Akku-Kabelschneider, hydraulische Akku-Seilschneider und Akku-Rohrpressen. „Wir freuen uns sehr, dass wir jetzt Teil von CAS sind, denn die Akku-Technologie wird auch bei uns – wie in vielen Bereichen – immer wichtiger“, sagt Giovanni Rosani, Geschäftsführer von Cembre.

Außer den Heißluftgeräten von Steinel, den Akku-Naglern oder dem Akku-Kompressor von Prebena seien besonders die Bohrschrauber und Schleifer von Metabo die ideale Ergänzung für das Sortiment von Cembre und Pressfit, meint Rosani. „So zum Beispiel bei der Montage einer elektrischen Schalttafel – eine typische Anwendung für einen Elektriker. Zur Montage nutzt er unser Verbindungsmaterial und Werkzeug. Für die Befestigung einzelner Elemente nimmt er dann den Akku-Bohrschrauber von Metabo. Mit CAS heißt das Motto: Eine Anwendung, mehrere Maschinen, aber nur ein Akku“. Die Akku-Presswerkzeuge von Pressfit, der zweiten Marke von Cembre, Lynx RR und Puma RR, sind auf die Anforderungen in der Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik für das Verpressen von Rohren abgestimmt. Die Akku-Rohrpressen von Pressfit sind mit und ohne elektronischen Press-Sensor und OLED-Display erhältlich. „Mit Cembre gewinnen wir einen Experten für Verbindungsmaterial für Elektroinstallationen. Pressfit ermöglicht uns darüber hinaus einen besseren Zugang zum SHK-Markt. Das macht CAS in Summe für die Profis in diesen Gewerken noch attraktiver“, sagt Thomas Zeller, Leiter des CAS-Partnerprogramms bei Metabo. „Cembre ist unter Elektrikern bestens bekannt. Das gibt CAS also auch in diesem Bereich einen ordentlichen Bekanntheits-Schub. So können wir unser Akku-System weiter stärken und im Markt etablieren.“



Downloads



Verkaufssysteme



Produkt-Highlights



Digitale Services



Heller - Die Marke



Kontakt

Eine ganze Serviceplattform bietet Heller im Händlerbereich seiner Website. (Foto: Heller)

Heller mit neuer Digitalplattform für seine Kunden

Heller hat seinen exklusiven Händlerbereich auf seiner Website komplett überarbeitet. Mit dieser neuen Digitalplattform bietet das Unternehmen seinen Kunden eine Vielzahl an Unterlagen, die sie ganz einfach einsehen und downloaden können. Dazu zählen Kataloge, Verkaufsflyer und Preislisten genauso wie eine umfangreiche Bild-

datenbank mit Image- und Produktbildern, die einzeln oder gesammelt heruntergeladen werden können. Auch die erfolgreichen Heller Video Tutorials, eine Vielzahl neuer Produktvideos und das neue Heller Imagevideo sind im Händlerbereich verfügbar.

Einen weiteren Schwerpunkt setzt Heller auf die Bereitstellung seiner Produktdaten. So bietet das Unternehmen im Händlerbereich z. B. das Katalogaustauschformat BMEcat sowie den Klassifikationsstandard ETIM an. Abgerundet wird der Händlerbereich mit vielen Detailinformationen über das Unternehmen und seinen Services. Zu letzteren zählen z. B. die Warenpräsentationssysteme.

Reinhold Brink verstorben

Der langjährige Geschäftsführer der ehemaligen Firma Gütersloher Baubedarf, später GB Meesenburg oHG, Reinhold Brink, ist am 27.01.2020 im Alter von 80 Jahren verstorben.

Reinhold Brink begann seine Tätigkeit in Gütersloh 1955. Bereits 1982 wurde er zum Geschäftsführer berufen. In seiner Zeit wurden die Niederlassungen Detmold, Lübbecke und Rheine gegründet. Der Umsatz entwickelte sich von 15 Mio. Euro auf über 100 Mio. Euro bei seinem Ausscheiden als Geschäftsführer im Jahr 2002. In der Zeit von 1996 bis zu seinem Ausscheiden war Reinhold Brink auch Gesellschafter der Firma Gütersloher Baubedarf.

Alle Mitarbeiter, die Gesellschafter und die Geschäftsführung haben Reinhold Brink und seinem unermüdlichen Einsatz viel zu verdanken. In seinen Erinnerungen schrieb er: Nur Fleiß und Kundenorientierung bringen den Erfolg – Glück auf.



Reinhold Brink (Foto: Meesenburg Großhandel KG)

Warenwirtschaft

Damit die Arbeit wieder Spaß macht:

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



EDE Gruppe stabil zum Vorjahr

Mit über 6,3 Mrd. Euro Handelsvolumen und hohen absoluten Werten in den Kernsortimenten des PVH hat die EDE Gruppe 2019 ihre Rolle als größter europäischer Verbund der Branche und als europaweit verlässlicher Partner für Handel und Industrie bestätigt. Als langfristig planendes Familienunternehmen nutzt das EDE nach eigenen Aussagen diese Position, um auf Basis der vorhandenen Kapitalkraft die notwendigen Investitionen zur Zukunftssicherung des mittelständischen Produktionsverbindungshandels zu tätigen. 2019 stärkte das EDE im Sinne dieses Förderauftrags seine heutigen Kernfunktionen in der Ware und den handelsnahen Dienstleistungen wie etwa die Logistik, deren gestiegene Bedeutung durch neue Bestwerte belegt wurde. Zudem wurden Leistungen weiterentwickelt beziehungsweise neu in den Markt gebracht. Hier liegt ein Schwerpunkt auf digitalen Angeboten, um den Händlern Produktdaten und die Infrastruktur zur Verfügung zu stellen, die sie benötigen, um sich in der veränderten Welt der Beschaffung als relevanter Partner zu positionieren. Die Neuorganisation des EDE im Rahmen des Strategie- und Organisationsentwicklungsprozesses Evolution, deren Umsetzung seit 2019 erfolgt, zielt auf das EDE Zukunftsbild ein.

Der Konzernjahresüberschuss konnte leicht gesteigert werden. Mit 14,7 Mio. Euro bewegt er sich über den Ergebnissen der beiden vorherigen Jahre. Der Jahres-

überschuss wird auch 2019 zur Stärkung des Eigenkapitals zum größten Teil thesauriert und lässt das Eigenkapital auf die Marke von 405,3 Mio. Euro ansteigen.

Ein deutliches Wachstum konnte die EDE Gruppe im europäischen Ausland verzeichnen – eine Bestätigung, dass die Strategie der Internationalisierung weiterhin greift und Wachstumsmotor ist. Insgesamt wurden mit den Mitgliedsunternehmen im Ausland rund 1,4 Mrd. Euro Handelsvolumen realisiert. Neben den europäischen Aktivitäten ist das Lagergeschäft ein Wachstumstreiber. Die Leistungen aus dem eLC werden von den Mitgliedern stärker nachgefragt. Somit wuchs der Lagerumsatz um knapp 20 Mio. Euro auf insgesamt 325 Mio. Euro. Mit Investitionen in die Logistik stärkt die EDE Gruppe den Standort Wuppertal. Ein Schwerpunkt des EDE für 2020 ist es, mit der fortschreitenden Implementierung der Neuorganisation zunehmend Wirkung bei den Mitgliedern zu entfalten.

Das konjunkturelle und gesamtwirtschaftliche Umfeld bleibt weiterhin anspruchsvoll. Die bestehenden internationalen Handelskonflikte werden das EDE nach eigener Aussage auch 2020 beschäftigen. Die direkten oder indirekten Auswirkungen des Brexits und des 'Coronavirus' auf die PVH-relevanten Branchen blieben abzuwarten, hinzu kämen die neuen Anforderungen aufgrund der gesellschaftlichen und politischen Veränderungen im Umgang mit Ressourcen. Im PVH wür-

Warenwirtschaft

Worauf Sie sich verlassen können.

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



Das EDE-Verwaltungsgebäude in Wuppertal. (Foto: EDE)

den die beobachtbaren Konzentrationsprozesse weiter zunehmen und neue Marktteilnehmer auf den Markt drängen, so die Prognose.

Unter Berücksichtigung der prognostizierten Marktentwicklungen sowie der geplanten Aktivitäten erwartet die EDE Gruppe 2020 ein solides Wachstum auf ein Handelsvolumen von über 6,5 Mrd. Euro.

Gut. Sicher. Gelb.

Schafft mehr, hält länger: Die neue Multi-Metalltrennscheibe von Klingspor.

Mit der Kronenflex® EDGE ist es Klingspor gelungen, das über Jahrzehnte gesammelte Know-how mit dem Feedback der Kunden zu verbinden. Herausgekommen ist die beste Trennscheibe für nahezu alle Metallarten, die es im Klingspor Premium Segment jemals gab.

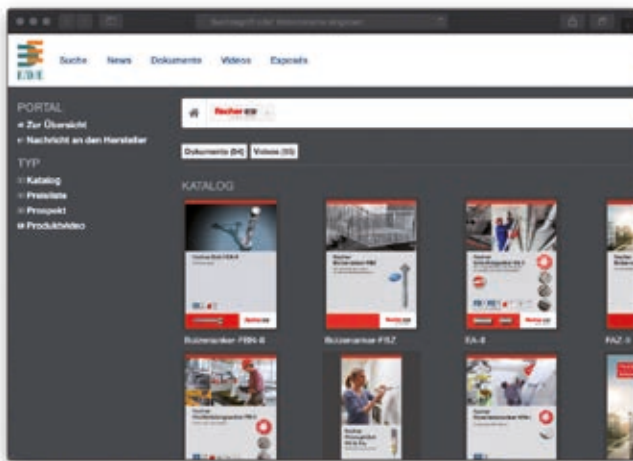


Klingspor
Schleiftechnologie

70 YEARS **KRONENFLEX®**
by Klingspor



www.klingspor.de



Das EDE-Oxomi-Portal mit Fischer-Katalogen. (Fotos/Abb.: Skireum)



Matthias Schneider, Unternehmensgruppe Fischer

halbe Milliarde Zugriffe auf Artikel und Kataloge verzeichnet.

DAS OXOMI-PRINZIP

So funktioniert das „Oxomi-Prinzip“: Für Handel und Industrie ist es eine große Herausforderung, stets alle artikelbezogenen Daten, die im Umlauf sind, aktuell zu halten. Dabei steigen die Anforderungen des Marktes an Produktinformationen permanent. Artikel, Preise, Bilder, Videos, Dokumente – all diese Daten müssen stets aktuell zur Verfügung stehen. Manuell bearbeitet, ist dies eine enorm ressourcen- und damit kostenintensive Aufgabe. Genau hier kommt Oxomi ins Spiel: mit dieser Plattform für den Austausch produktbezogener Informationen und Marketingmaterialien zwischen Handel und Industrie kann die Aktualität der ausgetauschten Daten stets gewährleistet werden. Die Industrie stellt dabei ihre Daten on demand für den Handel zur Verfügung. Für beide Seiten bietet dieses

VOM CATALOG PORTAL SYSTEM ZU OXOMI

In zehn Jahren zum Quasi-Standard

Die von der Scireum GmbH betriebene Plattform Oxomi ist eine unabhängige Lösung für die Kommunikation von Produkt- und Marketinginformationen. Sie ist branchenübergreifend zum Quasi-Standard für den Austausch produktbezogener Daten zwischen Handel und Industrie geworden. Vor 10 Jahren startete das Unternehmen mit dem Vorhaben, Kataloge digital durchsuchbar zu machen.

Aus der ursprünglichen Idee von Scireum entstand zunächst das „Catalog Portal System“, das sich nach und nach zu dem entwickelte, was Oxomi heute ist: Die flexible und schnelle Plattform,

die als digitaler Medienschränk Verbände, Handel, Industrie und Handwerk vernetzt. Dass dieses System stetig an Beliebtheit gewinnt, erkennt man an den Zahlen: allein 2019 wurden über eine

Gemeinsames CRM-Tool für genossenschaftlichen Verbund

Die GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH aus Münster und die Agravis Raiffeisen AG verstärken ihre Zusammenarbeit bei der Entwicklung und beim Vertrieb einer gemeinsamen CRM-Lösung für den genossenschaftlichen Verbund. Beide Seiten bringen dabei ihr jeweiliges Know-how – einmal die Erfahrung mit ERP-Systemen im genossenschaftlichen Verbund, einmal die Erfahrung aus einer eigenen CRM-Lösung – mit in das Gemeinschaftsprojekt ein.

„Durch die Bündelung von Know-how und Ressourcen können wir unseren genossenschaftlichen Partnern eine cloudbasierte Lösung zur Vertriebssteuerung und Kundenbindung zur Verfügung stellen, das von Praktikern für Praktiker entwickelt und umgesetzt wird“, erläutert Agravis-Vorstandsmitglied Hermann Hessler bei der Vertragsunterzeichnung und ergänzt: „Zusätzlich bieten wir eine enge Anbindung der CRM-Lösung an das genossenschaftliche Portal myfarmvis“.

„Es ist eine große Chance für den Raiffeisen-Verbund, das richtige Werkzeug gemeinschaftlich bereitzustellen, um somit den Genossenschaften Wettbewerbsvorteile zu bieten, die Kundenbindung nachhaltig zu erhöhen und am Ende des Tages natürlich auch mehr Umsatzpotenziale zu realisieren“, ergänzt Udo Lorenz, Geschäftsführer der GWS. „Die Kombination und die Integration aus dem leistungsstarken Warenwirtschafts-System gevis ERP | BC und dem marktführenden Microsoft Dynamics 365 CRM-System bietet deutliche Mehrwerte für die Genos-

schaften. Der bewährte Ansatz, auf die neuesten Technologien von Microsoft zu setzen und diese um die notwendigen Raiffeisenfunktionalitäten zu ergänzen, ist auch weiterhin der richtige und seit vielen Jahren bewährte strategische Ansatz“, so Udo Lorenz.



FOTO: GWS

System klare Vorteile: Hersteller können die eigenen digital produzierten Marketing- und Produktinformationen direkt am Point of Sale in bester Qualität ausliefern. Händler profitieren von einem enorm reduzierten Pflegeaufwand und stets aktuellen Daten. Und auch Handwerkern erleichtert Oxomi die tägliche Arbeit, indem sie schnell und intuitiv an die benötigten Informationen kommen.

POSITIV FÜR HERSTELLER, VERBÄNDE UND HANDEL

Innerhalb der letzten zehn Jahre konnte sich Oxomi bei Handelshäusern und Markenherstellern in ganz Europa einen Namen machen. Beide Seiten – Industrie und Handel – äußern sich positiv in Bezug auf den Nutzen und die Vorteile, die Oxomi mit sich bringt: Matthias Schneider, Geschäftsführer Digitalisierung Unternehmensgruppe Fischer: „Dank Oxomi bringen wir seit dem Jahr 2012 unsere aktuellsten Daten ohne zusätzlichen Aufwand direkt an den Point of Sale im Fachhandel. Die Bereitstellung von hochwertigem Marketingmaterial (Dokumente, Videos, Bilder etc.) ist für uns mit Oxomi denkbar einfach: Über bestätigte Partnerschaften mit mehr als 160 Fachhändlern und Verbänden versorgen wir diese mit unseren aktuellen Unterlagen. Damit ist für eine bestmögliche Platzierung unserer Produkte gesorgt, was für uns als Markenhersteller natürlich von immenser Bedeutung ist. Ein wirklich einfaches und effektives System.“

Und Michaela Schwandt vom EDE urteilt: „Die Oxomi-Welt hat viel (mehr) zu bieten. Das augenscheinlich schlichte Katalogportal mausert sich zunehmend zu einem wahren Medienportal. Die zahlreichen funktionalen Finessen bieten bei näherer Betrachtung ungeahnte Möglichkeiten.“

Für uns hat sich ein Deep Dive in die Möglichkeiten der Oxomi-Welt gleich doppelt gelohnt – neben eigener Nutzung der Software zur Unterstützung unserer internen Informationsbedarfe konnten wir verschiedenste Unterstützungs- und Vernetzungsmodelle für unsere Händlerschaft ableiten. Somit bieten wir gute Lösungen zur Prozessoptimierung und leisten wichtige Unterstützung bei der Vertriebsdigitalisierung unserer Mitglieder.“

Neben Katalogen, Preislisten, technischen Datenblättern und Prospekten können auch Bilder, Exposés und sogar Videos über Oxomi bereitgestellt werden. Die Entwicklung der Kennzahlen zeigt dabei, dass dieses System funktioniert und benötigt wird. So stellen mittlerweile über 1.450 Markenhersteller ihre Daten bereit. Mehr als 300 Großhändler, Verbände und sonstige Partner greifen hierauf zurück. ■



Michaela Schwandt, EDE.

GESPRÄCHSBEDARF IM VERBAND

Respekt für beide Entscheidungen

Im Vorfeld der Verschiebung der Internationalen Eisenwarenmesse entwickelten sich bei den ausstellenden Unternehmen zwei Lager mit unterschiedlichen Haltungen zur Messe. Darüber und die Situation der Werkzeugindustrie sprachen wir mit Stefan Horst, Geschäftsführer Fachverband Werkzeugindustrie e. V. (FWI), im zeitlichen Umfeld der Eisenwarenmesse, also zu Beginn der Maßnahmen zur Eindämmung der Corona-Pandemie in Deutschland und Europa.

ProfiBörse: Im FWI gab es zwei Lager, die, den Presseinformationen nach zu urteilen, sich sehr konträr gegenüberstehen. Wird es jetzt nach der Verschiebung der Messe wieder Gespräche und eine gemeinsame Haltung gegenüber der Internationalen Eisenwarenmesse geben? Auch im Hinblick auf die nun für 2021 geplante Messe?

Horst: Innerhalb unserer Mitgliedschaft bestand und besteht auch nach der Verschiebung der Eisenwarenmesse ein gegenseitiger Respekt für beide Entscheidungen, sowohl für die Teilnahme an der Messe als auch für deren Absage. Daher besteht nach wie vor ein Konsens, dass die Eisenwarenmesse auch in Zukunft ihre Rolle als die Leitmesse der Branche behalten soll und muss. Gemeinsam mit der Koelnmesse blicken wir nun nach vorne und konzentrieren uns in den Gesprächen auf eine erfolgreiche Durchführung der kommenden Eisenwarenmessen.

Wird dabei die Messe stärker auf den Prüfstand gestellt als ohne die Erfahrung, dass auch eine Nicht-Teilnahme funktioniert?

Aktuell machen unsere Mitglieder eher die Erfahrung, dass die nun notwendigen Einzelgespräche mit Ihren Kunden weitaus aufwendiger und zeitintensiver sind, als diese in konzentrierter Form auf einer internationalen Messe stattfinden zu lassen. Zudem darf nicht verkannt werden, dass neben der Unternehmenspräsentation sowie der Vorstellung von Innovationen auf der Eisenwarenmesse auch signifikante Umsätze gezeichnet werden. Wie gesagt, die Eisenwarenmesse ist und bleibt die weltweite Leitmesse unserer Branche.

Sehen Sie die deutsche Werkzeugindustrie gegenüber den Beeinträchtigungen durch Corona gut aufgestellt, wie global sind die Produktions- und Lieferketten?

Die Gefahr für die deutsche Werkzeugindustrie geht nicht nur von den teilweise international geprägten Produktions- und Lieferketten aus, vielmehr haben die Infektionsfälle zwischenzeitlich auch Deutschland erreicht. Sollten in Deutschland weitere Präventionsmaßnahmen ergriffen werden, könnte dies dazu führen, das

einzelne Betriebsteile oder im Extremfall ganze Produktionsstandorte unter Quarantäne gestellt werden müssten. Dies würde zu massiven Produktionsausfällen führen. Die Unternehmen haben daher Ihre Sicherheitsmaßnahmen verstärkt, um, so weit möglich, Infektionsfälle vorzubeugen.

Wird es möglicherweise zu länger andauernden Lieferengpässen kommen?

Beim heutigen Kenntnisstand ist dies objektiv nicht vorhersehbar. Das Ausmaß der Lieferengpässe sowie deren Dauer hängt unmittelbar mit der weiteren Entwicklung des Virus zusammen. Und hierzu gibt es derzeit keine belastbaren Einschätzungen.

Wird es möglicherweise zu einem Nachdenken über Produktionen und Sortimente kommen?

Zu Beginn der Entwicklung des Coronavirus sah es noch danach aus, als wären manche Länder stärker gefährdet als andere Länder bzw. als wären manche Lieferketten stärker betroffen. Die weitere Entwicklung hat uns aber gelehrt, dass in einer globalen Welt keine Grenzen bezüglich einer Virusverbreitung bestehen.

Dies zeigen auch die aktuelle Infektionsfälle in Italien und Deutschland. Die Standortfrage ist daher nicht primär anhand der Gefährdungslage eines Virus zu beurteilen, sondern nach der Innovationsfähigkeit des Standortes Deutschland.

Welche Relevanz haben diese Entwicklungen für den (Fach-)Handel?

Die Lehre aus der Lehman-Krise 2008 ist, dass dem Handel und den Großkunden eine besondere Verantwortung zukommt. Ein radikaler Abbau ihrer Läger und der damit verbundene Stopp der Bestellungen bei den Herstellern bringt diese unnötig in Bedrängnis und gefährdet die Lieferfähigkeit aller Beteiligten bei einem wieder anziehenden Werkzeugbedarf. Anlass zur Hoffnung bietet der aktuell niedrige Zinssatz, der den Druck zum Abbau von Lagerbeständen etwas mildern sollte. ■



Stefan Horst, Geschäftsführer Fachverband Werkzeugindustrie e. V. (FWI). (Foto: FWI)

WERKZEUGHERSTELLER MÜSSEN AUF MARKENKRAFT SETZEN

»Wir sind gut vorbereitet«

Die Verschiebung der Eisenwarenmesse schafft für Hersteller, die mit der Messe geplant haben, eine veränderte Situation. Eine Beurteilung dazu liefert Michael Kleinbongartz, CEO Kukko Werkzeugfabrik Kleinbongartz & Kaiser oHG. Das Interview führten wir Anfang März, vor den weitreichenden Maßnahmen zur Eindämmung der Corona-Epidemie in Deutschland.

ProfiBörse: Hat sich für Sie, bevor die Verschiebung beschlossen wurde, die Frage einer Absage der Präsenz auf der Internationalen Eisenwarenmesse zu einem Zeitpunkt ernsthaft gestellt? Waren Sie als einzelner Aussteller in die Beschlussfassung der Verschiebung involviert?

Kleinbongartz: Nein, für uns hat sich die Frage einer Absage zu keinem Zeitpunkt gestellt. Wir haben bis zuletzt die Fahne für die Eisenwarenmesse hochgehalten und haben planmäßig am Wochenende vor Starttermin mit dem Aufbau begonnen. Für uns kam die Absage der Eisenwarenmesse überraschend und wir waren nicht in die Beschlussfassung involviert.

Was hat bei Ihren nationalen und internationalen Kontakten überwogen: Verständnis oder Unverständnis für die Verschiebung?

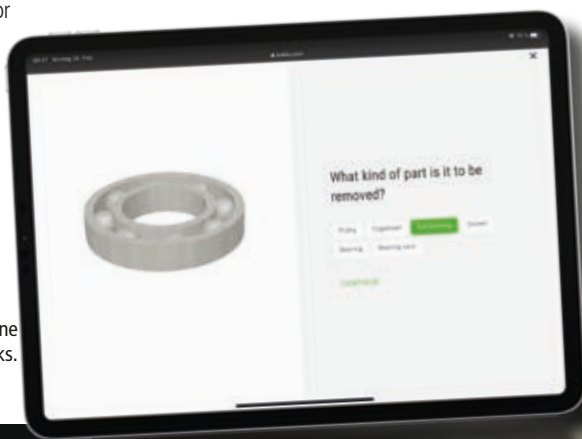
Der Konfigurator ermöglicht von überall eine direkte Lösungsberatung in drei Klicks.

Wir hatten wenige Absagen im Vorfeld. Der Großteil unserer Kunden war ebenso überrascht von der Absage wie wir. Insofern sind wir glücklich, dass wir diese Kunden nun in unserem neu eröffneten Showroom im Headquarter in Hilden empfangen können. Dieser Showroom ist für uns ein langfristiges Invest in Know How, Anwendungsberatung und Vertriebsmanagement. Wir werden diesen Showroom sukzessive zum ganzheitlichen Experience Center für Schulungen &

Trainings ausbauen und freuen uns über alle Kunden und Handelspartner, die uns hier in Zukunft besuchen werden. Hiermit lade ich Sie alle herzlich ein!

Da auch viele Einkäufer ihren Besuch abgesagt hatten, stellte sich schon vor der Veranstaltung die Frage, ob die Präsenz überhaupt lohnenswert gewesen wäre?

Zentrales Messethema wäre bei Kukko der neue Konfigurator gewesen: Mit dem Launch des neuen, digitalen Lösungskonfigurators bricht Kukko auf in ein neues Zeitalter der Produktempfehlung. Dabei wird der Anwender mit wenigen Klicks durch gezielte Fragen befähigt, die relevanten Angaben und Maße zur Problemlösung zu liefern. Unabhängig von Raum und Zeit besteht so immer die Möglichkeit, für die jeweilige Situation das passende Werkzeug zu finden. (Fotos: Kukko)



Was für ein Teil soll abgezogen werden?



Wie groß sind die Umgebungsverhältnisse?



Abzieher gefunden.





Michael Kleinbongartz, CEO Kukko Werkzeugfabrik Kleinbongartz & Kaiser oHG.

Nein, die Frage stellte sich uns nicht. Denn aufgrund der aktuellen Schwierigkeiten bei Beratung, Qualität und Lieferfähigkeit ist der Leidensdruck bei vielen Kunden sehr hoch. Vor diesem Hintergrund hätten wir von der Situation profitiert, denn diese Kunden wären trotzdem gekommen, da Kuko diese Probleme nicht kennt.

Sie werden die Kontakte, die in diesem Jahr in Köln nicht umgesetzt werden konnten, nacharbeiten müssen. Zudem müssen die Neuheiten kommuniziert werden. Wie gehen Sie dabei vor?

Hierzu sind wir bestens vorbereitet. Global gesehen sind wir über unsere internationalen Niederlassungen und persönlichen Ansprechpartner vor Ort im täglichen Dialog mit unseren Kunden und bauen dieses Netz auch in diesem Jahr weiter aus. Darüberhinaus investieren wir bereits seit letztem Jahr in das Thema Digital Know How Transfer. Damit sind wir in der Lage unabhängig von Zeit und Raum unsere Kunden so individuell wie möglich zu beraten. Unser Produktkonfigurator, unser Experience Center sowie unsere zukünftigen Entwicklungen in Sachen Intelligent Pulling sind hier nur einige Beispiele unserer aktuellen To Dos. Mit allen diesen Maßnahmen werden wir in den nächsten Jahren unsere Mission, globaler Lösungsentwickler zu werden, erreichen.

Wie sehen Sie den jetzt übergangsweise entstehenden Jahresrhythmus der Internationalen Eisenwarenmesse. Wäre ein dauerhafter Wechsel in die geraden Jahre sinnvoller gewesen?

Wir waren vor der für dieses Jahr angesetzten Eisenwarenmesse ein Verfechter eines jährlichen Turnus. Nach der Zäsur müssen wir alle diese Frage neu bewerten und beantworten.

Wie schätzen Sie die weitere Entwicklung der Werkzeugbranche ein, welchen Einfluss hat Corona, welchen Einfluss andere Größen wie Protektionismus oder disruptive Entwicklungen in der Mobilität und Produktion?

Es wird darauf ankommen, welche Markenkraft man hat, wie stark sich die Marke in den letzten Jahrzehnten entwickelt hat und welche Versprechen sie für die Zukunft macht. Nur wenn man dieses Pflichtenheft erfüllt hat, ist man in der Lage auf diese Herausforderungen eine Antwort haben zu können. ■

VANESSA WEBER ZUR VERSCHIEBUNG DER EISENWARENMESSE

Umbruchjahr 2020

Die Verschiebung und Absagen zahlreicher Messen und Großveranstaltungen sind für Vanessa Weber nur ein Element in einem Gesamtprozess, der alle Beteiligten, Hersteller, Importeure, Händler, Messeveranstalter, Verbände und viele mehr, zu einem Umdenken antreibt, nahezu zwingt. Entscheidend ist es dabei, die dabei vorhandenen Chancen zu erkennen. Jeder für sich und auch gemeinsam.

„Wenn Vernunft mit Menschenverstand kombinierbar und eine Etikette festzulegen wäre, wie man sich in solchen Fällen auf Veranstaltungen verhält, hätte möglicherweise die Eisenwarenmesse stattfinden können“, beschreibt Vanessa Weber, Inhaberin des Produktionsverbundhändlers Weber in Aschaffenburg, ihren Eindruck im Vorfeld der Verschiebung. Dass dies jetzt Spekulation ist, steht aber außer Frage und auch die Erkenntnis, dass im Rahmen der immer weiter verschärften Maßnahmen die Verschiebung die einzige Option war.

Außer Frage steht aber für Sie auch, dass es von den Ausstellern, die bereits im Vorfeld der Gesamtverschiebung ihre Teilnahme abgesagt haben, eine leichtfertige Entscheidung war: „Die hohen Investitionen in die Messepräsenz werden sicher nicht in Kauf genommen, ohne dass eine ernsthafte Abwägung gegeben ist.“ Nicht zuletzt vor dem Hintergrund, dass Markenhersteller sich aus Vertriebs- und Marketingüberlegungen heraus entscheiden, nicht auf der Internationalen Eisenwarenmesse auszustellen, sieht Vanessa Weber die Absagen keineswegs als Testlauf für eine Messeabstimmung: „Die Entscheidung hätte man früher und deutlich kostengünstiger treffen können. Und Sicherheit und Gesundheit müssen grundsätzlich im Vordergrund stehen.“

Was aus ihrer Sicht auf keinen Fall passieren darf, ist, dass kleine Unternehmen und einzelne Branchen die Leidtragenden sind, wie es am Anfang der Maßnahmen beispielsweise die Messebauer waren. Durch die sich immer weiter verschärfenden Regelungen und Einschränkungen des öffentlichen Lebens erhält auch diese Forderung eine weitreichende Dimension, die auch von Seiten der Politik (zumindest) gesehen wird.

GRUNDSATZFRAGEN

Von höherer Relevanz sind zwei Aspekte, die sich aus der Verschiebung der Messe sowie aus der aktuellen Situation, ausgelöst durch das Coronavirus (SARS-CoV-2), insgesamt entwickeln. Zum einen sieht die Unternehmerin die Fragestellung, inwieweit Messen in der traditionellen Form noch zeitgemäß sind, neu angestoßen, zum anderen die Frage der vernetzten Lieferketten und möglicherweise einem Umdenken bei der Beschaffung.

„Durch die Situation, dass jetzt intensiv darüber nachgedacht werden muss, wie denn fertiggestellte Neuheiten ohne Messe kommuniziert werden sollen,

erhält die lange schwelende Frage nach der Notwendigkeit von Messen eine neue Dynamik“, ist sich Vanessa Weber sicher. Ihr grundsätzliches Denken, dass in jeder Krise eine Chance steckt, zeigt sich dabei auch hier: Das fällige Reflektieren, wie man als Handel effizienter und ressourcenschonender Einkauf gestalten kann, wird angeregt. Beispiele, wie dies geschehen kann, zeigen sich aktuell bereits in digitalen Messeständen oder digitalen Produktpräsentationen. Aber: „Bei allen eventuellen digitalen Möglichkeiten ist es die Herausforderung, die Funken des Beziehungsfeuers angefacht zu lassen“, so Weber. Unzählige Roadshows als Alternative? – „noch furchtbarer“.

Und auch beim Überdenken der Produktionsketten sieht die Unternehmerin eine neue Dynamik, die dem regionalen Produktionsverbundhandel noch Schwierigkeiten bereiten wird: „Wir laufen aktuell auf leere Läger zu, und das betrifft nicht allein Waren, die in China gesourct wurden, sondern alle Bereiche, die international verknüpft sind.“ Zu sehen sind aber auch die Chancen: „Wenn beispielsweise Zerspanungsarbeiten wieder stärker in unserem Umfeld durchgeführt werden, sind unsere Möglichkeiten, Werkzeuge zu liefern, deutlich höher, als wenn dies irgendwo auf der Welt ist“, fasst Vanessa Weber das Potenzial zusammen und



Vanessa Weber
(Foto: Weber)

hofft, dass die Hersteller es bei einem „weiter so“ nicht belassen werden.

Und auch für das eigene Unternehmen zieht Vanessa Weber aus den aktuellen Entwicklungen Schlussfolgerungen: „Unternehmen, auch kleine, sollten auf jeden Fall einen Notfallplan in der Schublade haben und Szenarien durchspielen.“ Dazu gehören die Einrichtungen von Home-Office-Arbeitsplätzen genauso wie die Ausarbeitung von Checklisten. Und auch die Kooperation mit befreundeten Unternehmen kann ein Element eines solchen Plans sein. „Ich will mir keine Ausfälle leisten“, ist das erklärte Ziel Webers.

„Die Fragen, die sich aus der Verschiebung nicht allein der Internationalen Eisenwarenmesse ergeben, weisen über die einzelne Veranstaltung hinaus“, ist sich Weber sicher und stellt jede und jeden nicht nur in wirtschaftlichen Zusammenhängen in die Situation, Entscheidungen zu treffen und sich zu positionieren. „2020 wird in verschiedensten Bereichen ein Umbruchjahr werden“, so die Prognose der engagierten Unternehmerin, die für ein Umdenken nicht nur in Krisenzeiten wirbt. ■

NÄCHSTE EISENWARENMESSE: 21. BIS 24.02.2021

Neuer Termin findet breite Zustimmung

Die in diesem Jahr verschobene Internationale Eisenwarenmesse hat einen neuen Termin. Sie findet vom 21. bis 24.02.2021 in Köln statt. Der neue Termin wurde in Abstimmung mit der Branche festgelegt und findet unter den Ausstellern breite Zustimmung. Alle bestehenden Verträge mit den Ausstellern behalten ihre Gültigkeit, die Hallenbelegung 2021 bildet 1:1 die bestehenden Planungen aus 2020 ab.

2021 gibt es in Köln nur eine Leitmesse der Hartwarenbranche: Die für März geplante Asia-Pacific Sourcing wird in die Internationale Eisenwarenmesse integriert. Die übernächste Veranstaltung findet dann wie geplant im Frühjahr 2022 statt. Alle bezahlten Tickets werden automatisch erstattet. Die Koelnmesse wird dies zentral veranlassen, die Käufer müssen nichts weiter unternehmen.

Über die Umstände rund um die Verschiebung der diesjährigen Veranstaltung und die Reaktionen dazu sprachen wir mit Matthias Becker, Director der Internationalen Eisenwarenmesse.

ProfiBörse: Wie kam es so kurz vor der Veranstaltung zum Ziehen der Reißleine, was hat zu diesem Zeitpunkt den Ausschlag gegeben?

Becker: In den Wochen vor Beginn der Eisenwarenmesse haben die Koelnmesse viele Anfragen in Zusammenhang mit der weltweiten Diskussion um das Auftreten des Corona-Virus erreicht, das für die Koelnmesse wie für die gesamte Branche eine große Herausforderung darstellte. Die Koelnmesse stand in ständigem Austausch mit den verantwortlichen Behörden, um den Schutz aller Messteilnehmer zu gewährleisten. Die begonnene Ausbreitung des Corona-Virus



Matthias Becker, Director der Internationalen Eisenwarenmesse. (Foto: Koelnmesse)

in Europa (Stand 25.02.2020) stellte ein neues, unvorhergesehenes Ereignis dar, das eine Neubewertung der Situation durch die Messeverantwortlichen erforderlich machte. Aufgrund der übergeordneten Zwangssituation hatte die Koelnmesse keine andere Möglichkeit, als die Internationale Eisenwarenmesse zu verschieben.

Die Verschiebung wurde mit Branchenverbänden abgestimmt, waren auch die Einkaufsorganisationen einbezogen?

Der neue Termin wurde in Abstimmung mit der Branche festgelegt und fand unter den Ausstellern breite Zustimmung.

Bedeutet die Verschiebung um ein Jahr einen Wechsel zu einem Zwei-Jahres-Rhythmus in den ungeraden Jahren?

Nein. 2021 ist der neue Termin der Internationalen Eisenwarenmesse 2020 und ab 2022 gehen wir wieder in den Zwei-Jahres-Rhythmus.

PVH-KONGRESS AUCH 2021

Alles verschoben?

Mit der Verschiebung der Internationalen Eisenwarenmesse stellen sich Fragen zu anderen Anlässen, die im Rahmen der Veranstaltung bzw. im Wechsel mit der Messe stattfinden. Wir haben bei Thomas Dammann, Hauptgeschäftsführer des ZHH, nachgefragt.

ProfiBörse: Die Partner des PVH wurden zwischenzeitlich über das eigene Medium und per Presseinformation veröffentlicht, wird es auch noch eine Übergabe der Urkunden bei einem zentralen Termin geben?

Dammann: Nein, wir haben uns aufgrund der aktuellen Situation dazu entschlossen, die Ehrung der Partner des PVH in diesem Jahr nicht im Rahmen einer Veranstaltung vorzunehmen. Wir bedauern dies, sehen aber aufgrund der derzeitigen Verunsicherung in Deutschland



Thomas Dammann,
Hauptgeschäftsführer des ZHH.
(Foto: ZHH)

durch die zunehmende Ausbreitung des Coronavirus (SARS-CoV-2) für eine zeitnahe Terminierung einer solchen Veranstaltung nach der Bekanntgabe der Ergebnisse leider keinen Raum. Den Erstplatzierten der einzelnen Kategorien werden wir versuchen, die Urkunde im Laufe des Monats persönlich zu übergeben, die Zweit- und Drittplatzierten erhalten von uns ihre Urkunde per Post.

Verschoben wurde mit der Messe auch die Verleihung des Eisen Awards. Wird dieser dann auch erst 2021 verliehen oder findet eine Neuauflage des gesamten Procedere mit neuen Gewinnern statt?

Ja, die nächste Eisen Award-Verleihung findet im Rahmen der Internationalen Eisenwarenmesse Köln 2021 statt.

Wie sehen die Planungen für den nächsten PVH-Kongress aus, der normalerweise in den Jahren zwischen den Internationalen Eisenwarenmessen stattfindet und durch die jetzige Regelung über Jahre nicht mehr stattfinden würde?

Der 6. PVH-Kongress ist für das Jahr 2021 geplant und wird im Frühjahr 2021 stattfinden, so jedenfalls die aktuelle Beschlusslage der diesen Kongress gemeinsam veranstaltenden Verbände, dem Fachverband des Maschinen- und Werkzeug-Großhandels e.V. (FDM), dem Fachverband Werkzeugindustrie e.V. (FWI), dem Fachverband Elektrowerkzeuge im Zentralverband Elektrotechnik- und Elektroindustrie e.V. (ZVEI) und dem Zentralverband Hartwarenhandel e.V. (ZHH). Bezüglich des Termins befinden wir uns gerade mit den Kollegenverbänden in der Abstimmung, die unter der neuen Situation, die mit der Terminierung der Internationalen Eisenwarenmesse im Februar 2021 entstanden ist, berücksichtigt werden muss.

PARTNER DES PVH

Zum 20. Mal führte der Arbeitskreis Werkzeuge (AKW) im ZHH die Partnerwahl des PVH in den Bereichen Handwerkzeuge, Präzisionswerkzeuge, Betriebs-einrichtung, Befestigungstechnik, Arbeitsschutz, Schleif-/ Trennmittel, Messwerkzeuge und Chemische

Handelte es sich bei den Aussteller-Absagen eher um ein deutsches Phänomen, wie waren die internationalen Reaktionen – auch vor und nach dem Auftauchen des Virus in Italien bzw. Europa?

Bis zum 25.02.2020 haben rund fünf Prozent der fast 3.000 bestätigten Aussteller ihre Reisen zur Messe abgesagt. Die Absagen verteilten sich bis zu diesem Zeitpunkt auf die teilnehmenden Länder.

Es gab Aussteller, die bis zuletzt an einer Präsenz auf der Messe festgehalten haben und ausstellen wollten. Wie ist deren Reaktion auf die Verschiebung nicht zuletzt in wirtschaftlicher Hinsicht ausgefallen?

Sicherlich waren einige Aussteller enttäuscht, dass die Internationale Eisenwarenmesse 2020 doch nicht stattfinden konnte. Aber die Reaktionen aus der Branche zeigen, dass die Verschiebung in Anbetracht der Situation zum Wohle aller Messteilnehmer die richtige Entscheidung war.

Wie groß ist die Gefahr, dass von Ausstellern jetzt Konzepte und Strategien entwickelt werden, die für die jetzt Ferngebliebenen die Internationale Eisenwarenmesse obsolet machen?

Es ist bedauerlich, dass wir unsere Leistungen nicht zum geplanten Termin anbieten konnten. Ich glaube aber nicht, dass sich die Leistungen und Möglichkeiten einer Internationalen Eisenwarenmesse durch alternative Maßnahmen und Auftritte kompensieren lassen. ■

Produkte durch. Der Fachhandel der Hartwarenbranche mit einem Werkzeugsortiment war zum Jahresbeginn aufgerufen, seine Industriepartner des Jahres 2019 hinsichtlich Fachhandelstreue, realisierte Marge/Marktpflege, Abverkaufsunterstützung, Produktinnovation, Daten- und Digitalisierungsqualität und Reklamationsverhalten zu bewerten. Der Rücklauf der rund 1.500 angeschriebenen Unternehmen lag bei 6,6 Prozent.

Folgende Unternehmen bewertete der Fachhandel in den einzelnen Bereichen am besten:

- **Arbeitsschutz:** FHB-original, Skylotec, Mascot
- **Schleif-/Trennmittel:** Rüggeberg/Pferd, Lukas Erzett, Tyrolit
- **Befestigungstechnik:** GH-Baubeschläge, Heco-Schrauben, Fischerwerke
- **Betriebsausstattung:** Günzburger Steigtechnik, Bedrunka + Hirth, Anton Kessel
- **Handwerkzeuge:** Wiha Werkzeuge, Hazet-Werk, Wera Werk
- **Präzisionswerkzeuge:** Pojahn, Löher, Völkel
- **Messwerkzeuge:** Stabila, Helios-Preisser, Stanley
- **Chemische Erzeugnisse:** Ballistol, Weicon, Beko

Die ausführlichen Ergebnisse mit allen Bewertungen finden Sie unter der Rubrik „Aktuelles“ auf der Internetseite des ZHH, www.zhh.de/de. Handel und Industrie können damit auf diese bewährte Übersicht zur Information und Orientierung zurückgreifen. ■

LOGIMAT BESTES PRODUKT 2020

Auszeichnungen für Intralogistik-Effizienz

Ein induktives Schnellladesystem, ein Multiformat-Verpackungssystem und ein System zur automatischen und anonymen Analyse manueller Arbeitsprozesse sind die drei innovativen Spitzenleistungen, die in diesem Jahr den renommierten Preis „Logimat Bestes Produkt 2020“ erhalten. Ursprünglich sollte im Rahmen der Eröffnung der Logimat 2020 die Bekanntgabe der drei Gewinner erfolgen und diese live vor Ort in Stuttgart ausgezeichnet werden.

Die Logimat 2020 musste aufgrund behördlicher Anordnung abgesagt werden. „Als Vorsitzender der Jury Logimat Bestes Produkt bedauere ich, dass ich die Preisträger, zu denen auch zwei spannende Start-ups gehören, nicht live vor Ort in Stuttgart würdigen kann. Dies schmälert aber in keiner Weise die hervorragenden Leistungen, für die sie in der jeweiligen Kategorie die renommierte Auszeichnung erhalten“, erklärt Prof. Dr.-Ing. Johannes Fottner, Ordinarius des Lehrstuhls für Fördertechnik Materialfluss Logistik der Technischen Universität München.

Eine unabhängige Jury aus Wissenschaftlern und Journalisten wählte aus insgesamt 115 eingegangenen Bewerbungen drei Preisträger aus. Sie erfüllen in herausragender Weise die Wettbewerbsbedingungen: Produktivitätssteigerung, Kostensparnis und Rationalisierung. Die ausgezeichneten Unternehmen leisten mit ihren Produkten einen Beitrag zu sicheren Prozessen, zur leichteren Anpassung an Veränderungen, zur Effizienzverbesserung und somit letztlich zur Steigerung der Produktivität in der Logistik.

In der Kategorie „Kommissionier-, Förder-, Hebe-, Lagertechnik“ geht der Preis an das Start-up Wiferion GmbH für sein induktives Schnellladesystem etalink 12000. Die skalierbare Energielösung ist weltweit das erste kontaktlose Batterieladesystem mit 12 kW Leistung und einem Wirkungsgrad von 93 Prozent. etalink 12000 ermöglicht das Zwischenladen („In-Process-Charging“) der Lithium-Ionen-Batterien von fahrerlosen Transportsystemen (FTS/AGV), Flurförderzeugen (FFZ) und mobilen Robotern. Ladevorgänge lassen sich so flexibel in die intralogistischen Abläufe integrieren. Die skalierbare Energielösung ist weltweit das erste kontaktlose Batterieladesystem mit 12 kW Leistung und einem Wirkungsgrad von 93 Prozent.

In der Kategorie „Identifikation, Verpackungs- und Verladetechnik, Ladungssicherung“ geht der Preis an die Kern AG für das Multiformat-Verpackungssystem PackOnTime 2box für maßgefertigte Pakete. Die Kern AG hat mit dem Konzept „PackOnTime 2box“ den Zahn der Zeit getroffen. Für einen reibungslosen Ver-

sand der unterschiedlichsten Artikel muss auch die Versandlogistik optimiert und automatisiert werden. Dazu braucht es clevere Verpackungskonzepte und -systeme, welche die Verpackung zum benötigten Zeitpunkt zur Verfügung stellen.

In der Kategorie „Software, Kommunikation, IT“ geht der Preis an das Start-up MotionMiners GmbH für die Weltneuheit Manual Process Intelligence (MPI). Diese KI-Lösung ermöglicht eine automatische und anonyme Analyse manueller Arbeitsprozesse. Herkömmliche Analysemethoden, die in der Regel durch ausgebildete Prozessingenieure ganz klassisch mittels Klemmbrett und Stoppuhr durchgeführt werden, sind äußerst kompliziert und zeitintensiv. Bei der neuen Methode Manual Process Intelligence (MPI) werden Mitarbeiter verschiedenster Tätigkeitsbereiche mit mobilen Sensoren und einem Smartphone ausgestattet. Die Lokalisierung erfolgt anonym über Mobile Sensoren (Wearables) und Kleinstfunktensender (Beacons). Die in den relevanten Lagerbereichen platzierten Beacons dienen, im Zusammenspiel mit dem Smartphone, der Verortung der Mitarbeiter. Aus den Prozessdaten werden automatisch die einzelnen Arbeitsschritte rekonstruiert und einer weiteren Analyse zugänglich gemacht.



ABB.: EUROEXPO



Beeindruckende Kulisse und herausragender Veranstaltungsort: Das Grimaldi Conference Center in Monaco stand ganz im Zeichen von Technik, Trends und Innovationen. (Fotos: Milwaukee)



Mit welchen Neuheiten kann der Markt in diesem Jahr bei Milwaukee rechnen? Die angereisten Fachhändler freuten sich nicht nur auf spannende Neuheiten, sondern nutzten auch die Möglichkeit des Erfahrungsaustausches.

TECHNIK, TRENDS UND INNOVATIONEN AUF DER FACHHÄNDLER-KONFERENZ

Mit Milwaukee in Monaco

Das Fürstentum Monaco ist bekannt für Glanz und Glamour. Doch auf der Heavy Duty Show, die Milwaukee hier für seine europäischen Händler im Februar ausgerichtet hat, standen vor allem Technik und aktuelle Trends im Werkzeuggeschäft im Zentrum der Aufmerksamkeit. Mit einem beeindruckenden Neuheitenfeuerwerk in einer außergewöhnlichen Location hat Milwaukee seine Kunden hier bei Sonnenschein und milden Temperaturen auf das neue Jahr eingestimmt.

Zwar hatte das Orkantief Sabine bei der Anreise für einige Turbulenzen gesorgt, doch Stefan Schütz, Geschäftsführer Techtronic Industries Central Europe GmbH, konnte ein rundum positives Fazit ziehen: „Das Grimaldi Conference Center in Monaco hat als herausragender Veranstaltungsort ebenso überzeugt wie die vielen Neuheiten, die wir in acht verschiedenen Themenwelten vorgestellt haben.“

Zwei Dinge wurden dabei besonders deutlich: Milwaukee arbeitet konsequent an seinen Produktwelten und punktet bei seinen Handelspartnern nicht nur mit Innovationen, sondern auch mit starken Aktionen und weitreichender Unterstützung. Wie gut diese Anstrengungen angenommen und anerkannt werden, bestätigten die mitgereisten Fachhändler. „Ich kann sagen, dass wir perfekt beraten und betreut werden. Das ist für uns sehr wichtig und wirkt sich natürlich auch positiv auf die Beratung bei unseren Kunden aus“, erklärt Andreas Schmeddes, Geschäftsführer Artmann Werkzeug- & Maschinenvertriebs GmbH aus Ahaus-Wüllen. Daniel Hässig, Inhaber der Hässig + Co. AG aus dem schweizerischen Burgdorf ergänzt: „Milwaukee macht immer wieder deutlich, wie wichtig professionelle Vertriebspartner für die Marke sind. Das zieht sich wie ein roter Faden durch die gesamte Veranstaltung in Monaco und ist auch im Alltag im Kontakt mit dem Unternehmen stets zu spüren. Das tut gut und motiviert.“ Das sorgt nicht zuletzt für deutliche Erfolgserlebnisse. Milwaukee ist in den letzten zehn Jahren kontinuierlich gewachsen, der Umsatz stieg allein 2019 um 24 Pro-

zent im Vergleich zum Vorjahr. „Für das laufende Jahr haben wir uns ehrgeizige Ziele gesteckt und wollen mit neuen Produkten und Serviceangeboten auch neue Kundengruppen für unsere Marke begeistern“, sagt Schütz.

MX FUEL – NEUE AKKU-PLATTFORM FÜR KOMPROMISSLOSE LEISTUNG

Mit welchen spannenden Neuheiten kann der Markt in diesem Jahr bei Milwaukee rechnen? „Zu den Highlights zählt sicher unsere neue Plattform MX Fuel, die in Monaco ihre Premiere hatte. Mit MX Fuel werden wir Arbeitsausrüstung neu definieren und dabei systemübergreifende, gewerkeorientierte Lösungen

vorstellen. Das Ziel ist es, nicht nur das Elektrokabel, sondern auch Geräte mit Verbrennungsmotor bei extremen Einsätzen abzulösen“, erklärt Stefan Schütz. „Damit antworten wir schon heute auf die Frage nach leistungsstarken Geräten, die am Einsatzort emissionsfrei arbeiten. Hier will Milwaukee die Vorteile eines Akkuwerkzeuges nutzen, um die Arbeiten sicherer, leiser und insgesamt effizienter zu machen.“

Die vorgestellten MX Fuel Produkte wurden vom Fachpublikum als bahnbrechend bewertet – etwa ein 28 mm HEX-Akku-Abbruchhammer oder ein Kernbohrer für Durchmesser bis 152 mm sowie ein Akku-Trennschleifer mit 350 mm Scheibe. Das sieht auch Fachhändler Andreas Schmeddes so: „Die neuen MX



Daniel Hässig, Inhaber und Geschäftsführer Hässig + Co. AG.



Andreas Schmeddes, Geschäftsführer Artmann Werkzeug- & Maschinenvertriebs GmbH



Stefan Schütz, Geschäftsführer Techtronic Industries Central Europe GmbH.



Einen Überblick über das Milwaukee-Sortiment und die zahlreichen Neuheiten erhielten die mitge-reisten Gäste an acht verschiedenen Work-stations.

Mit MX Fuel will Milwaukee die Arbeitsausrüstung neu definieren und dabei systemüber-greifende, gewerke-orientierte Lösungen vorstellen.

Fuel-Maschinen und die Möglichkeiten dieser neuen Plattform sind schon sehr beeindruckend. Damit können wir neue Zielgruppen im Baugerätebereich ansprechen. Wir werden MX Fuel in unser Sortiment aufnehmen. Der Baustrahler mit 20.000 Lumen ist definitiv für verschiedene Kunden interessant.“

WEITERER AUSBAU IN ALLEN KERNSORTIMENTEN UND BEIM ZUBEHÖR

Einen deutlichen Ausbau erfahren die Akku-Plattformen M12 und M18. Bereits in diesem Jahr wird Milwaukee 80 Tools im 12 Volt-Segment anbieten.

Ein Highlight ist dabei ein digitaler Drehmomentschlüssel, der dank One-Key-Funktion auch ein schnelles und absolut zuverlässiges Reporting sicherstellt. Im 18 Volt-Bereich umfasst das Sortiment bei Milwaukee über 165 Geräte. Schütz betont: „Alle Neuheiten unterstützen unseren Ansatz der Kompatibilität in ihrer jeweiligen Voltklasse. Dabei folgt der Ausbau der Sortimente einer konsequenten Ausrichtung auf klar definierte Kernzielgruppen.“

Weiter an Bedeutung gewinnt die Kontrolle und Verwaltung von Werkzeug über Smartphones oder Tablets. Mit OneKey verfügt Milwaukee dabei über ein System, das in seinen Möglichkeiten einzigartig am Markt ist. Ergänzt wird das Portfolio mit über 3.000 Zubehör-Lösungen und einem rasant wachsenden Handwerkzeug-Programm, das in diesem Jahr auf über 500 Produkte ausgebaut wird, ein Großteil davon aus eigener Fertigung. Viel Beachtung in diesem Produktsegment fand die erste, vollständig digitale Wasserwaage von Milwaukee. Wo es auf kompromisslose Präzision ankommt, arbeitet sie besonders exakt und verbessert den Anwenderkomfort dank verschiedener Informationsebenen: numerisch, grafisch, farblich und akustisch.

NEUE WEGE IN DER KOMMUNIKATION MIT SNOOPSTAR

Neue Wege geht Milwaukee in der Kommunikation rund um das kräftig gewachsene Sortiment. Mit Hilfe der kostenlosen App Snoopstar werden zusätzliche



Informationen auf mobilen Endgeräten wie Smartphones und Tablets dargestellt. Die Bandbreite der Möglichkeiten reicht von Tabellen mit technischen Daten bis zu Anwendungsvidéos oder 3D-Animationen. Milwaukee schafft damit neue Räume für Inhalte – gerade bei erklärungsbedürftigen Produkten ein wichtiger Vorteil.

MILWAUKEE SETZT AUF FACHHANDEL

Neben der Fülle an neuen Produkten ging es in Monaco auch um die Weiterentwicklung des Milwaukee-Partnerkonzeptes. „Das werden wir in den nächsten Monaten Schritt für Schritt mit Leben füllen“, berichtet Schütz. Daniel Hässig findet den eingeschlagenen Weg gut und richtig: „Als Fachhändler fragen wir uns, welche Antworten wir auf die aktuellen und künftigen Anforderungen im Vertrieb geben können. Milwaukee bezieht mit seiner Konzentration auf den Fachhandel eine klare Position und steht hinter seinen Händlern. Für mich bedeutet das, mich für die Marke einzusetzen, mich zu informieren, zu investieren und die Geräte vor Ort zu haben, um eine gute Beratung leisten zu können.“

Milwaukee strebt gezielte Händlerpartnerschaften an, um die Beratung und den Service zu bieten, der vom Markt erwartet wird. Dabei können Fachhandels-partner mit einer Vielzahl an spezifischen Unterstützungsleistungen rechnen, von Personalschulungen über PoS-Gestaltungen und Aktionsangeboten bis hin zur Zielgruppenbearbeitung vor Ort. ■

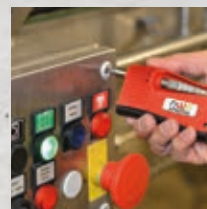


Universalschlüssel DoubleKey Box



20 Profile für fast alle gängigen Schaltschränke und technischen Schließungen

Schlüsselprofile für die Bereiche: Elektrotechnik, Heizung und Sanitär, Klima- und Belüftungstechnik, Industrie und Gebäudetechnik z.B. für Schaltschränke, Netzschalttafeln, Absperrsysteme, technische Anlagen, Heizungsentlüftung und viele mehr



www.nws-tools.de

NEUER AUFTRITT DES REMSCHEIDER ZUBEHÖRSPEZIALISTEN

Markenrelaunch bei Wilpu

Nach monatelanger Arbeit am neuen Marken- und Produktauftritt sollte es das zentrale Thema auf der Kölner Eisenwarenmesse werden: die viertägige Premiere des neuen Markenauftrittes des Remscheider Traditionsherstellers für Stichsägeblätter, Säbelsägeblätter und Lochsagen für die internationalen Handelspartner. Aber es sollte ein sozusagen „ausgefallener“ Kick-Off werden.

Nachdem klar wurde, dass die Messe nicht wie geplant stattfindet „waren wir sehr froh, dass sich andere Wege gefunden haben, die entstandene kommunikative Lücke ein Stück weit mit zu füllen“, so Verkaufsleiter Peter Eickhorn. Zielsetzung für die Überarbeitung des Wilpu-Markenauftrittes ist für Wilh. Putsch eine zeitgemäße Funktionalität und Ästhetik vom Logo über die Verpackung bis hin zur Bedruckung der Sägeblätter zu schaffen und dadurch eine bessere Wiedererkennung der Marke zu erzielen. Gleichzeitig wird durch die neue Gestaltung eine stärkere technisch kompetente Anmutung erreicht. „Wichtig war uns, nicht nur ein Facelift einzelner Elemente vorzunehmen, sondern einen durchgängig neuen und gradlinigen Gesamtauftritt zu schaffen, der der heutigen Positionierung der Herstellermarke als Premiumprodukt im Werkzeug-Profimarkt gerecht wird“, erläutert Peter Eickhorn die Grundidee.

Dazu gehört ein klar gezeichnetes Logo in neuer Farbe und Typographie sowie der griffige Claim „saw

Das zeitgemäße Re-Design der Produktverpackung am Beispiel der Bimetall Lochsagen.



Die neuen Verpackungen der Stich- und Säbelsägeblätter.

blades“. Über diese Änderungen hinaus haben auch alle Wilpu-Produktverpackungen und Sägeblattbedruckungen für die Hauptproduktgruppen Stichsagen, Säbelsagen und Lochsagen zusätzlich zum neuen Logo ein Re-Design erhalten. Der Standortbezug der eigenen Fertigung in Deutschland wird auch weiterhin mit der Herkunftsbezeichnung „Made in Germany“ kommuniziert; ab heute aber mit einem eigenständigen Signet, das auch unabhängig vom Logo flexibel analog und digital eingesetzt werden kann.

MEHR ORIENTIERUNG AM VERKAUFPUNKT

Über die reine Optik und Bildsprache hinaus ist es der Anspruch des Remscheider Traditionsunternehmens zudem, die auswahlrelevanten Informationen über die Produkte am PoS zu verbessern. Dazu wurde das bestehende Farbleitsystem mittels eines prominenten Farbringes auf die Verpackung gebracht. Der Nutzer kann auf einen Blick erkennen, für welchen Anwendungsbereich das jeweilige Sägeblatt geeignet ist. Internationale Schlagwörter wie z.B. „wood, clean, fast“, der Blick auf die Verzahnung sowie eine zusätzlich längsseitig aufgedruckte Kontur der jeweiligen Sägeblattgeometrie erlauben eine schnelle Abgrenzung zwischen den verschiedenen Anwendungen und die zielsichere Auswahl des geeigneten Sägeblattes.



WILPU®
saw blades

Das neue Markenlogo des Remscheider Zubehörspezialisten. (Fotos/Abb.: Wilh. Putsch)

Made in Germany

Grafisches und textliches Bekenntnis zum Standort und Produkursprung.

EINE ZEITGEMÄSSE AUFMACHUNG ENTSCHEIDET IMMER MEHR MIT ÜBER DEN VERKAUFSERFOLG

Mit der gestiegenen Fokussierung auf das Zubehör im Profiwerkzeugmarkt hat die Markendichte und damit die Konkurrenz in den letzten Jahren in diesem Segment deutlich im Handel zugenommen. „In diesem zunehmend wettbewerbsintensiven Umfeld muss das Wilpu-Markenercheinungsbild in allen Details die

Positionierung als traditionsreicher deutscher Hersteller und innovativer Spezialist sprichwörtlich auf den ersten Blick transportieren und auch verankern“ erläutert Prokurist Thomas Schläfer die Markenstrategie.

Dem Relaunch der Verpackungsgestaltung als Prämisse vorausgegangen war auch die Entscheidung, zukünftig auf die seit Jahrzehnten im Hause Wilh. Putsch verwendete Kartonagenverpackung zu setzen. „Wir werden sehr kurzfristig auch die noch bestehenden Kunststoffboxen für Großpackungen durch recycelbare und nachhaltig produzierte Kartonagen ersetzen und den Anteil an Kunststoffverpackungen auch in Zukunft weiter reduzieren“, so Geschäftsführerin Regina Schläfer-Putsch. ■

Die neue Bedruckung der Sägeblätter rundet den neuen Auftritt ab.



Verantwortung, Respekt und Weltoffenheit sind bei Gedore zentrale Unternehmenswerte. (Fotos: Gedore)

NACHHALTIGKEIT UND SOZIALE VERANTWORTUNG BEI GEDORE

Werte verankert

Als zukunftsorientiertes und erfolgreich wirtschaftendes Unternehmen hat Gedore entschieden, dass das unternehmenseigene Wertesystem neben Markt- und Kundennähe sowie Verlässlichkeit vor allem durch soziale Verantwortung geprägt wird. Dabei geht es nicht nur darum, die Produkte nachhaltig und fair herzustellen. Gedore legt den Fokus vermehrt darauf, einen ganzheitlichen Beitrag zu leisten.

Dafür treibt das Unternehmen verschiedene Projekte aus den Themenfeldern Umwelt- und Klimaschutz, faire Geschäftspraktiken, Personalpolitik mit Mitarbeiterfokus oder weitere Optimierungsmöglichkeiten sowohl vor Ort als auch in der Lieferkette voran.

Seine jahrelange Erfahrung und sein Know-how setzt Gedore beispielsweise beim Thema Zugang zu sauberem Trinkwasser ein. Um einen Lösungsansatz für dieses weltweite Problem zu liefern, wird hier das erste Serienwerkzeug für eine standardisierte Wartung von Wickelmodulen in Umkehrosmoseanlagen entwickelt. Mit diesem Werkzeug setzt Gedore ein Zeichen und trägt dazu bei, dass Millionen Menschen die Möglichkeit haben, an sauberes Trinkwasser zu gelangen.

Ein weiteres großes Projekt ganz im Zeichen der Nachhaltigkeit ist ein überarbeitetes, zukunftsorientiertes Packaging. Unter Berücksichtigung direkter Rückmeldungen von Kundenseite und aus dem Markt, entwickelt ein interdisziplinäres Team des Werkzeugherstellers derzeit umfassende Verpackungskonzepte. Diese zielen vor allem auf die Verwendung wiederver-

wendbarer Rohstoffe und die Reduzierung von Plastik auf ein Minimum ab. Weiterhin sollen auch Möglichkeiten erarbeitet werden, um Verpackungen aus logistischer Sicht möglichst effizient und effektiv zu gestalten.

Auch in den eigenen Abteilungen untersucht und erkennt Gedore Potenziale zur Nachhaltigkeit. Eines dieser Projekte wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) gefördert. So wurden im letzten Jahr im Bereich der Galvanik die bisher genutzten Selen-Gleichrichter durch elektronische Gleichrichter ersetzt. Der Stromverbrauch pro Quadratmeter galvanisierter Fläche sank dadurch um mehr als 50 Prozent. Diese Neuerung spart jährlich ca. 25 Tonnen Kohlendioxid ein. Ein weiterer positiver Nebeneffekt: Die Qualität der galvanisierten Oberflächen konnte dank der Verminderung der Spannungsschwankungen verbessert werden.

Neben diesen Beispielen arbeitet Gedore kontinuierlich daran, weitere Ideen aus den Bereichen Nachhaltigkeit und sozialer Verantwortung zu entwickeln und voranzutreiben. Dass diese Arbeit einen hohen Stellenwert hat, steht für das gesamte Unternehmen außer Frage.

Hintergrund für diese Aktivitäten ist die klare Positionierung der Werkzeugmarke zu den Werten Verantwortung, Respekt und Weltoffenheit. „Denn, wenn wir unser Geschäftsmodell nicht selbst hinterfragen, wird es irgendwann jemand anderes tun“, heißt es in einem Statement der Geschäftsführung. „Wir müssen uns die Frage nach unserer Zukunft stellen und dabei verstehen, dass diese aus drei Teilen besteht. Das sind zum einen die technologischen und gesellschaftlichen Trends, die unser Umfeld bestimmen. Zum anderen ist das unser Ziel und – nicht zuletzt, da enorm wichtig, weil zeitintensiv – unser Weg dorthin. Nach wie vor verfolgen wir konsequent unser Ziel, mindestens ein Prozent der Weltbevölkerung mit Produkten der Marke Gedore zu erreichen“, so das Statement weiter. ■

Der Dremometer DN ist ein Drehmomentschlüssel der neuen Generation, der Maßstäbe hinsichtlich Präzision und Sicherheit setzt. Längenunabhängig, mit Nonius-Skala und bewährter Gedore-Drehmomentkompetenz gefertigt, ist er einer der präzisesten mechanischen Drehmomentschlüssel, der momentan erhältlich ist.

Fit 4 Future

eventa

Business-Software
für erfolgreiche
Unternehmen

www.nissen-velten.de





Die Planung, wie hier die Gruppenarbeitsplätze, wurde in enger Abstimmung mit dem Kunden umgesetzt.



Das Ausbildungszentrums der Aurubis AG in Hamburg, ausgestattet von Bedrunka + Hirth.

BEDRUNKA + HIRTH RICHTET NEUES AUSBILDUNGSZENTRUM EIN

Digital, flexibel und unverwechselbar

„Auf Wünsche einzugehen und Standards auf Kundenbedürfnisse anzupassen, ist der Kern eines jeden Auftrags im Objektbereich“, sagt Michal Schmid, Objektberater bei Bedrunka + Hirth. Am Beispiel des Ausbildungszentrums der Aurubis AG in Hamburg wird deutlich, wie durch sorgfältige Planung in der Objekteinrichtung ein unverwechselbares Konzept entsteht.

Die Firma Aurubis, einer der weltweit führenden Anbieter von Nichteisenmetallen und vor allem Kupfer, investiert an ihrem Stammsitz im Hamburger Stadtteil Veddel rund 18 Mio. Euro in ein neues Ausbildungszentrum. Der Konzern sieht die Ausbildung des Nachwuchses für die weitere Unternehmensentwicklung als existenziell wichtig an. Vor zwei Jahren nahm Nils Gerstenkorn, Leiter der Ausbildung in Hamburg, erstmalig Kontakt zu Bedrunka + Hirth auf. Zuvor hatte er, wie er sagt, ausgiebig recherchiert und sich auf Messen umgesehen, bevor er beim Betriebseinrichter aus dem Schwarzwald vorstellig wurde. „Wir wollten uns die Produktion vor Ort anschauen“, erzählt Gerstenkorn. Hohe Qualitätsansprüche sowie die Art und Weise „wie auf alle unsere Sorgen und Nöte“ eingegangen wurde, hätten schließlich den Ausschlag gegeben. So wurde vor Objektberater Michael Schmid der Grundriss einer rund 1.700 m² großen Halle ausbreitet: eine Fläche, frei von Pfeilern oder Stützen, komplett neu einzurichten. Der involvierte Handelspartner Klauen Präzisionswerkzeuge, Osnabrück, hat in diesem komplexen Fall die Umsetzung an den Objektberater von Bedrunka + Hirth abgetreten.

Die Schubladen der Werkbänke sind mit dem programmierbaren elektronischen Schließsystem Salto gesichert. (Fotos: Bedrunka + Hirth)

In enger Absprache mit Aurubis und mit Hilfe des 3D-Planungstools Google SketchUp plante Schmid die Einrichtung der Halle, wobei digitale Vernetzung, ein klar definiertes Sicherheitskonzept sowie eine größtmögliche Flexibilität als Prämissen vorgegeben waren. Nicht weniger als 74 Werkbänke wurden platziert, spezielle Räume wie etwa Schweißbereich und Lärmkabine integriert, Gruppenarbeitsplätze eingerichtet, mobile und stationäre Schranksysteme um die vorgesehenen CNC-Dreh- und Fräsmaschinen angeordnet.

Dann ging es an die Feinheiten, für die von A (wie Aurubis-Design) bis Z (Zugriffsberechtigungen) kundenspezifische Lösungen zu finden waren. Gerstenkorn äußert sich lobend über das „tolle Team“, das mit



Bedrunka + Hirth gebildet wurde, und versichert: „Zu jedem Punkt, den wir angeregt haben, wurde uns eine geeignete Lösung präsentiert“.

So sind die Fronten von Schränken und Werkbänken nicht nur im exakten RAL-Ton „Aurubis-blau“ lackiert, sondern das Logo als Laserausschnitt mit farblicher Hinterlegung angebracht. Zu den praktischen Details der gegenüberliegenden Werkbänke gehört, dass sie über beidseitig zugängliche Energiekanäle mit 220V-Steckdosen, 24V-Laborbuchsen und Druckluft verfügen. Waagrecht auf den extra starken 40 mm dicken Werkbankplatten wurden Lochwände aus Stahlblech mit innenliegender akustisch dämmender Einlage montiert, in die sich auch Inletts aus den Schubladen einhängen lassen. Diese Inletts wurden nach Aurubis-Vorgaben mit Werkzeugen bestückt. Die Schubladen der Werkbänke sind darüber hinaus mit dem programmierbaren elektronischen Schließsystem Salto gesichert, dessen Schließzylinder „zierlicher, filigraner und optisch schöner“ erschienen, so Schmid, als übliche Systeme.

Das Schließsystem gehört zu den spezifischen Anforderungen von Aurubis, nach denen dem jeweiligen Auszubildenden nur Zugriff auf definierte Schubladen, Werkzeuge oder Zubehör gewährt wird. An den Schlüssel für eine Maschine gelangt er nur mit dem Nachweis, dass er für diese Maschine die geforderte Schulung hatte. Entsprechende Informationen sind auf einer Transponderkarte gespeichert, die jeder Aurubis-Beschäftigte bei sich trägt. So weiß auch das elektronische Warenausgabesystem TSM (Tool Server Modular), das Bedrunka + Hirth komplett mit Touchscreen-Monitor und entsprechender Software lieferte, ob jemand etwa den Grenzlehrdorn oder die 3-Punkt-Innenmessschraube entnehmen darf. Das System kontrolliert sogleich die ordnungsgemäße Rückgabe und die Zahl der Einsätze, die ein bestimmtes Messsystem oder CNC-Werkzeug bereits hinter sich hat.

„Das elektronische Warenausgabesystem von Bedrunka + Hirth war für uns besonders interessant“, sagt Ausbildungsleiter Nils Gerstenkorn, „da Digitalisierung bei uns ein großes Thema ist“. Dazu gehört nicht nur die weitreichende Vernetzung einzelner Bereiche, sondern auch die damit angestrebte Flexibilität, auf Veränderungen schnell reagieren zu können. ■



Aufgrund ihrer Doppellamellen in Kombination mit keramischem Korn schleift die Twin Flap von Tyrolit mit doppelter Power, erzeugt aber deutlich weniger Reibung. Das Ergebnis: ein kühler, präziser, schneller Schliff, der die Farbe des Werkstückes nicht verändert.

GUTE ERFAHRUNGEN MIT TYROLIT

Qualität in allen Bereichen

Seit ungefähr zwei Jahrzehnten werden bei der Wocken Industriepartner GmbH & Co. KG Trenn-, Schleif- und Schrappscheiben der Marke Tyrolit verkauft. Dafür gibt es verschiedene, gute Gründe. Wir sprachen darüber mit dem Vertriebsleiter von Wocken, Andreas Schulte.

ProfiBörse: Seit wann führen Sie die Marke Tyrolit, welche anderen Marken bieten Sie im Segment an?

Schulte: Mit der Marke Tyrolit arbeiten wir seit etwa 20 Jahren zusammen. Sie ist bei uns breit vertreten und unser stärkster Partner im Premiumsegment dieses Angebotsbereichs. Neben einer zweiten Herstellermarke ebenfalls im Premiumsegment operieren wir mit zwei Eigenmarken, darunter der im letzten Jahr eingeführten Marke Wocken. Dadurch sehen wir uns im Produktbereich gut aufgestellt. Wir können sowohl Markenprodukte anbieten und Eigenmarken – und das alles in unterschiedlichen Preisabstufungen. Denn die Marke Wocken ist ebenso wie die geführten Marken im hochwertigen Segment angesiedelt. Und durch den abgestuften Aufbau des Tyrolit-Sortimentes lassen sich auch die wichtigen Preispunkte besetzen. Unsere Erfahrung zeigt auf jeden Fall: Ganz ohne Herstellermarken geht es nicht.

Was hat Sie für die Zusammenarbeit mit Tyrolit überzeugt, was überzeugt Sie bis heute?

Es ist die verlässliche Qualität in verschiedenen Bereichen, die die Basis für die gute Zusammenarbeit legt. Auf der einen Seite ist natürlich die Produktqualität zu sehen: Tyrolit bietet ein hochwertiges Sortiment und, für uns sehr wichtig, innovative Produkte, die wir immer wieder für die Beratung und Kundenansprache nutzen können.

Dazu kommt ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis über alle Ebenen des Produktspektrums. Etwas anderes können wir in unserem auf Beratung und Vertrauensaufbau angelegten Vertriebskonzept auch nicht gebrauchen. Auf der anderen Seite stimmt die Qualität der Händlerbetreuung, die kurze Reaktionszeit bei Anfragen und Problemfällen. Dazu kommt der schnelle Draht auch zur Vertriebsleitung. Etwas anderes wollen wir im Rahmen einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit aber auch nicht haben.

Wie reagieren die Kunden auf die Marke, vor allem diejenigen, die die Produkte noch nicht kennen?



Interessant ist in diesem Zusammenhang vielleicht, dass Kunden die Zugehörigkeit zum Swarovski-Konzern positiv honorieren, denn mit dieser Marke können sie oft mehr anfangen. Und zugegeben, es gibt Marken in diesem Produktsegment, die bekannter sind. Nach 20 Jahren Zusammenarbeit gibt es in unseren Einzugsgebieten aber nicht mehr so viele, die die Marke Tyrolit nicht kennen. Aber wir erfahren das auch in keiner Weise als Nachteil, denn unser Vertrieb ist, wie gesagt, auf die persönliche Beratung und das Vertrauen unserer Kunden in unsere Produktempfehlungen ausgerichtet. Insofern sind Anwender, die die Marke oder das einzelne Produkt nicht kennen, offen für Testläufe. Wir geben dafür den Kunden Scheiben und passende Elektrowerkzeuge an die Hand. Und dann überzeugt das Produkt. Unsere Erfahrung zeigt, dass die Produktivität der Produkte bei den professionellen Anwendern immer noch an erster Stelle steht und das Qualitätsbewusstsein keineswegs abnimmt. Sicherlich wird es immer diejenigen geben, die preiswert und die Eigenmarken kaufen wollen. Hier muss man dann auch nicht weiter in die Beratung hin zur Marke investieren. Durch unser Sortiment decken wir auch dies dann aber wieder ab.

Andreas Schulte, Vertriebsleiter bei der Wocken Industriepartner GmbH & Co. KG. (Fotos: Wocken)

Wichtige Termine ProfiBörse 2020

	Anzeigenschluss	Druckunterlagenchluss	Erscheinungstermin
NR. 3/20	26.05.2020	28.05.2020	19.06.2020
NR. 4/20	29.07.2020	31.07.2020	21.08.2020
NR. 5/20	23.09.2020	25.09.2020	16.10.2020
NR. 6/20	17.11.2020	19.11.2020	10.12.2020

Unsere Verlagsvertretungen beraten Sie gerne:

Nielsen 1, 2, 3 a + 5-7

(Alle Bundesländer außer Baden-Württemberg und Bayern)

Ausland (Dänemark, Schweden, Finnland)

Media & Service Büro Bernd Lochmüller

Crüwellstraße 11, 33615 Bielefeld

Tel.: (05 21) 12 40 44, FAX (05 21) 12 40 88

E-Mail: info@fz-profiboerse.de

Internet: www.fz-profiboerse.de

Nielsen 3 b + 4

(Baden-Württemberg, Bayern)

Ausland (Schweiz, Österreich, Nord-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

E-Mail: info@mms-marrenbach.de

PROFIBÖRSE

Verlagsanschrift:

Media & Service Büro Bernd Lochmüller

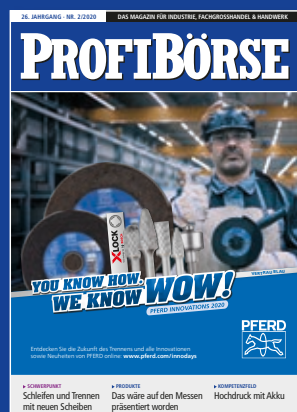
Crüwellstraße 11, 33615 Bielefeld

Tel. (05 21) 12 40 44

Fax (05 21) 12 40 88

E-Mail: info@fz-profiboerse.de

Internet: www.fz-profiboerse.de



Die für den Hochleistungsbe-
reich entwickelte Schrupp-
scheibe Cerabond X hat sich
in weltweit durchgeführten
Tests als die aggressivste
ihrer Art erwiesen. Konzipiert
wurde sie zum Entgraten,
Kerben und Flachsleifen von
Stahl und Edelstahl. Der Grund
für den Erfolg ist das einzigar-
tige Bindungssystem von Tyrolit.
(Fotos: Tyrolit)

Ist die Unterstützung, die Tyrolit in der Anwenderan-
sprache liefert, gut oder ausbaufähig?

Wir fühlen uns dabei sehr gut versorgt. Die Aktionen
können individuell aufgesetzt und schnell umgesetzt
werden. Ebenso werden technische Fragen und die
Unterstützung der Tyrolit-Produktberater schnell erledi-
gt. Ein Highlight waren die Besuche des Tyrolit-Trucks
an vier unserer Standorte im letzten Jahr. Solche Akti-
onen lassen sich nicht immer machen, gerne aber
wiederholen. Als Unterstützung sehe ich aber auch die
Möglichkeit der schnellen Bestellabwicklung und der
gut aufbereiteten Daten, die wir via Nexmart von Ty-
rolit erhalten. Dadurch werden Prozesse in unserem
Einkauf und beim eCommerce vereinfacht und bes-
chleunigt. Der hier gebotene Standard wäre durchaus
für andere Hersteller wünschenswert.

Welche Rolle für die Akzeptanz der Scheiben spielt
die X-Lock-Schnittstelle, über die Tyrolit-Produkte
verfügen, welche Rolle spielen Neuheiten wie das
Tyrolit Power-System?

Die Nachfrage nach den X-Lock-Scheiben ist, um
ehrlich zu sein, nicht sehr hoch. Die Idee ist sehr gut,
die Durchsetzung im Markt aber sicher langwierig. Wir
beobachten, dass die Anwender zumindest in unserem
Kundenkreis tendenziell darauf achten, wie hoch die
Standzeit einer Scheibe ist, und nicht darauf, wie
schnell die Wechselzeit ist. Lieber mehr Standzeit als

kurze Wechselzeit, ist hier die Devise. Zusätzlich wird
durch den höheren Preis der Scheiben genau über-
prüft, welchen Vorteil diese bringen. Und da wären wir
wieder bei der Produktivität des Werkzeugs selber.

Bei den sehr fokussierten Produkten wie dem Tyrolit
Power-System gehören auch immer die spezifischen
Kunden dazu, von denen wir in unserem Umfeld nur
wenige haben. Grundsätzlich ist aber natürlich die
Innovationsleistung eines Herstellers immer ein Plus-
punkt für uns.

Und wie stark ist die Nachfrage nach Alternativen
zu den klassischen Trenn- und Schruppscheiben?

Außer der Tendenz, dass Anfaßmaschinen mit Wen-
deplatten bei der Schweißnahtvorbereitung bei spezi-
alisierten Anwendern vermehrt zum Einsatz kommen,
ist eine Substitution der klassischen Scheiben, ganz
egal ob Trenn-, Schleif- oder Schruppscheibe, von uns
nicht festzustellen. Deshalb halten wir es für sehr gut,
wenn die Hersteller in diesem Bereich weiterhin Neu-
heiten entwickeln und die Produktivität der Werkzeuge
kontinuierlich erhöhen. Denn das ist für uns immer
noch das Argument, mit dem wir als Händler beim
Kunden punkten können. Bei der Zusammenarbeit mit
Tyrolit fühlen wir uns hier in guten Händen. ■

Der Tyrolit-Truck machte auf seiner Heavy Metal-
Tour auch Station bei Wocken.





Die Fächerschleifscheibe HybridPerfectionCeramic4x verfügt über die von Lukas patentierte Form der Schleiflamellen und eine auf Hochleistung optimierte Anordnung der Schleiflamellen. (Foto: Lukas)



INNOVATIVE LUKAS SICHELLAMELLEN MIT NEUEM SCHLEIFLEINEN

Perfekt auf Stahl

Der neue HybridPerfectionCeramic4x von Lukas vereinigt eine robuste Metall-Trägerscheibe mit den Leistungsparametern des neuen Ceramic4x-Schleifleinen in Sichellamellenform. Große Mengen Stahl können mit dem neuartigen Werkzeug schnell und ergonomisch mit enormer Standzeit zerspannt werden.

Die neue Fächerschleifscheibe, die sich auch im Design vom Marktstandard abhebt, ist das Profiwerkzeug für die härtesten Anwendungen auf Stahl, Schiffstahl, gehärtetem Stahl und Titan. Der gelbe HybridPerfectionCeramic4x zeichnet sich durch schnellere Materialabträge und hohe Standzeiten bei der groben Stahlbearbeitung sowie beim Schleifen von Kanten und Schweißnähten aus.

Die Leistungsfähigkeit wird durch die von Lukas patentierte Form und eine auf Hochleistung optimierte Anordnung der Schleiflamellen erzielt: Durch die hohe Anzahl von Lagen befinden sich über 70 Prozent der Schleifpartikel im Außenbereich der Trägerscheibe. Dank des innovativen Lamellendesigns, mit dem Lukas als Experte für Lamellengeometrie Zeichen im Markt setzt, und der optimalen Ausrichtung der Schleifpartikel auf dem Werkzeug ist die Arbeit deutlich ergonomischer als mit alternativen Werkzeugen wie zum Beispiel kunstharzgebundenen Schruppscheiben. Lärm, Vibrationen und die erforderliche Anpresskraft werden für den Anwender spürbar reduziert.

In Verbindung mit der aktuellen Neuentwicklung – dem leistungsfähigen Ceramic4x-Schleifleinen – entsteht das perfekte Werkzeug für die industrielle Metallbearbeitung. Dank der gleichbleibend hohen Schleifleistung kann dieses Werkzeug bis zum letzten Korn eingesetzt werden und muss nicht frühzeitig ausgetauscht werden.

Der HybridPerfectionCeramic4x setzt speziell das Potenzial leistungsstarker Winkelschleifer konsequent in Schleifleistung um. Für den ausdauernden Einsatz konzipiert wird durch die vorliegende Innovation die Gesamt-Abtragsleistung gegenüber den leistungsfähigsten Standardscheiben glatt verdoppelt und es ergibt sich ein herausragendes Preis-Leistungs-Verhältnis für jeden Anwender. ■

Milwaukee

Nothing but **HEAVY DUTY.**

DIGITALE LÖSUNGEN FÜR HANDWERK UND INDUSTRIE

MILWAUKEE® HAT DEN DREH RAUS:
DER NEUE DIGITALE AKKU-DREHMOMENTSCHLÜSSEL



MILWAUKEE® BIETET NEUE BLICKWINKEL:
ERLEBEN SIE DIE NEUE DIGITAL-WASSERWAAGE



- M12 ONEFTR – effizient, wirtschaftlich, sicher
- Nur ein Werkzeug zum Vorspannen und Anziehen mit Drehmoment nötig
- Schnelle Drehmoment-Reportings mit ONE-KEY™
- Präzise mit bis zu +/- 2 % Toleranz
- 4-fach-Signal mit Ton, LED-Licht, Display und Vibration
- Einstellbares Drehmoment, kein Überdrehen

- Die genaueste Wasserwaage von MILWAUKEE®
- Exaktes Ablesen und akustisches Signal
- AUTO MODE – Bildschirm passt sich an die Umgebungshelligkeit ein
- PIN MODE - Einfach einstellbar und speicherbar bis 360°
- DYNAMIC READOUT – visuelle Zielführung
- Messgenauigkeit bei 0°/90° +/- 0,03° und 1°-89° +/- 0,1°

Erleben Sie den Unterschied. MILWAUKEE® bietet kraftvolle Profi-Produkte mit jeder Menge Innovationen.

www.milwaukeetool.de

X-LOCK-WERKZEUGE VON OSBORN UND DRONCO

Immer kompatibel



Die spezielle Sandwichbauweise gibt den X-Lock-Trennscheiben von Dronco eine Alleinstellung. (Foto: Osborn)

Die Dronco Trennscheiben werden besonders sicher gefertigt. In einer speziellen Sandwichbauweise (patent pending) werden die Metallringe zum Einspannen der Scheiben innerhalb des Granulats zwischen den Glasfibergeweben eingelegt und gehen somit eine besonders belastbare Verbindung mit der Trennscheibe ein. Dieser Produktionsprozess gewährleistet damit die höchstmögliche Stabilität und Sicherheit für den Anwender.

Osborn bietet unter den Marken Osborn und Dronco ein breites Spektrum von Werkzeugen für X-Lock, dem schnellen Montagesystem von Werkzeugen auf Winkelschleifern, an. Das Portfolio umfasst Trenn-, Schrubb- und Fächerschleifscheiben sowie Topf-, Kegel- und Rundbürsten und Diamanttrennscheiben. Die Entwicklungskompetenz des Unternehmens zeigt sich beispielsweise im besonderen Aufbau der Trennscheiben.

Die X-Lock-Werkzeuge von Osborn und Dronco sind rückwärtskompatibel, d.h. sie können auch auf herkömmlichen Winkelschleifern eingesetzt werden. Das ist praktisch, falls gerade kein X-Lock-Winkelschleifer zur Hand sein sollte: Es muss kein zweites Werkzeugset vorgehalten werden. Die Rückwärtskompatibilität der Bürsten von Osborn ist darüber hinaus weltweit einzigartig (patent pending).

Zudem können drehrichtungsgebundene Werkzeuge wie z.B. Diamantscheiben nicht mehr falsch montiert werden. Auch überstehende Muttern gibt es bei X-Lock-Winkelschleifern nicht. Das Werkstück kann mit flachem Winkel bequem und ohne Beschädigungen geschliffen werden. ■

MULTIGRAIN 40/60 MACHT ES MÖGLICH

Nur noch eine Scheibe von Grob- bis Feinschliff

Die Multigrain 40/60 Körnung der Trimfix HellFire Keramik Fächerschleifscheibe für sämtliche Metalle ist bei den Anwendern ein Erfolg. Basierend auf dieser Korntechnologie hat Eisenblätter nun nochmals eine neue Generation von Fächerschleifscheiben auf Zirkonbasis entwickelt.

Die neue Trimfix Power Hybrid Zirkon deckt 85 Prozent aller Korn-Anwendungen ab - von Grob- bis Feinschliff auf Stahl und auch Edelstahl. Die Abtragsleistung entspricht der von Korn 40, sie hinterlässt jedoch ein Schliffbild wie Korn 60. Dabei sorgt die patentierte La-

mellenkonfiguration für hohen Abtrag und außergewöhnliche Lebensdauer. Auch die Schleiftemperatur wird wegen der verbesserten Kornverteilung des Multigrains deutlich reduziert. Möglich macht dies ein völlig

neu entwickeltes High-Tech Zirkongewebe (ZA), das durch „Mikrobrüche“ im Korn permanent selbstschärfende Kornkanten entstehen lässt.

Der elastische Naturfaser Hightech Compound Trägerteller aus nachwachsenden Rohstoffen schont Umwelt sowie Anwender und schafft durch seine Flexibilität plane, wellenfreie Oberflächen. Außerdem ist der Trägerteller selbsttrimmend und reduziert sich zusammen mit den Schleiflamellen. Somit kann 100 Prozent des Schleifgewebes genutzt werden.

Diese Eigenschaften machen die Trimfix Power Hybrid Zirkon zu einem preisgünstigen Multitalent, das in keinem metallverarbeitenden Betrieb fehlen sollte. Lieferbar ist die Scheibe in den Durchmessern 115 und 125 mm. ■

Die neue Trimfix Power Hybrid Zirkon deckt 85 Prozent aller Korn-Anwendungen ab – von Grob- bis Feinschliff auf Stahl und auch Edelstahl. (Foto: Eisenblätter)





NEUHEITEN IM NETZ

Pferd Innovation Days

Nach der Verschiebung der Internationalen Eisenwarenmesse 2020 präsentiert Pferd seine Innovationen und Neuheiten online im Rahmen der Pferd Innovation Days. Die Top-Neuheit: Nitocut, das weltweit erste Handtrennsystem für eine Umfangsgeschwindigkeit von 100 m/s.

„Durch die Absage der Teilnahme und die anschließende Verschiebung der Eisenwarenmesse konnten wir unseren Partnern und Kunden unsere Innovationen und Highlights des Jahres 2020 dort nicht zeigen“, bedauert Jörg Hesse, Pferd-Geschäftsführer Vertrieb und Marketing. „Darum starteten wir bereits am 1. März 2020, also am ursprünglich geplanten ersten Messtags, die ‚Pferd Innovation Days‘“. An jedem der Messtags wurde dann ein neues Produkt vorgestellt, darunter gleich am Sonntag eine Weltpremiere im Trennen. In den darauffolgenden Wochen wurden und werden weitere neue Produkte für effektiveres, wirtschaftlicheres und sicheres Arbeiten enthüllt, gibt der Pferd-Geschäftsführer einen Ausblick auf die weiteren Aktivitäten. Über die Webseite könne zudem die be-

währte persönliche Beratung vor Ort angefordert werden. „Die Pferd-Vertriebsberater besuchen die Kunden kostenlos vor Ort und stellen ihnen Werkzeug-Innovationen für die verschiedensten Bearbeitungsaufgaben vor.“

ULTRASCHNELLES TRENNEN

Die Weltneuheit, die den Besuchern in Köln präsentiert werden sollte und die am „Messesonntag“ im Netz ihren ersten Auftritt hatte, heißt Nitocut-New innovative technology of cutting. Es ist das weltweit erste Handtrennsystem für eine Umfangsgeschwindigkeit von 100 m/s.

Handtrennscheiben werden üblicherweise mit einer Schnittgeschwindigkeit von 80 m/s eingesetzt. Diese

Pferd hat die Neuheitenpräsentation ins Netz verlegt. (Fotos: Pferd/Rüggeberg)



Ultraschnelles Trennen und bis zu 250 Prozent längere Standzeit im Vergleich zu 125-1,0 mm-Trennscheiben: Nitocut von Pferd.

Begrenzung besteht aufgrund der Bauart klassischer Trennscheiben. Handelsübliche Winkelschleifer sind entsprechend abgeregelt. Die Nitocut-Trennscheibe verfügt über zwei zusätzliche Glasfaserarmierungen im Flanschbereich, so dass sie auch mit höheren Drehzahlen eingesetzt werden kann. Im Vergleich zur bekannten 80 m/s-Technologie bedeuten 100 m/s eine Steigerung von 25 Prozent in der Schnittgeschwindigkeit.

Diese höhere Schnittgeschwindigkeit wirkt sich unmittelbar auf die Trennleistung aus. Die Zeit pro Schnitt sinkt deutlich. Im Vergleich zu marktüblichen Trennscheiben der Abmessung 125 x 1,0 mm werden, jeweils in Abhängigkeit von der Anwendung, bis zu viermal mehr Schnitte sowie eine höhere Eintauchtiefe (+ 40 Prozent) erzielt. ■

Umfangreiche X-Lock-Kampagne von Bosch

Die Werkzeug-Aufnahme bei Winkelschleifern war 80 Jahre lang unverändert – mit X-Lock hat Bosch diese revolutioniert und den Zubehörwechsel so einfach gemacht wie noch nie. Ziel ist es, einen neuen Standard zu schaffen, der Profis die Arbeit erleichtert und ihre Produktivität steigert. „Wir haben sehr positive Rückmeldung von zahlreichen Verwendern, die bereits Erfahrungen mit X-Lock gemacht haben“, sagt Bernd Müller, Leiter Vertrieb Bosch Professional West-Europa, Australien, Korea, Japan bei Bosch Power Tools. „Wir setzen auf starke Partner, um eine schnelle Marktdurchdringung zu erreichen. Hierbei spielt der Fachhandel eine sehr wichtige Rolle. Wir planen in den kommenden Monaten eine umfangreiche Kampagne, um die Vorteile des weltweit ersten Schnellwechselsystems für Winkelschleifer noch mehr Verwendern erlebbar zu machen. Wir sind davon überzeugt: Wer einmal mit X-Lock gearbeitet hat, möchte nie wieder Spannmuttern schrauben.“



FOTO: BOSCH

KLINGSPOR BLEIBT FACHHANDELSORIENTIERT

Know-how aus Vertrieb und Entwicklung

Klingspor hatte eine Mischung aus Produktnews, Service und Expertenwissen für den 180m² großen Messestand auf der Internationalen Eisenwarenmesse vorbereitet. Die zentralen Themen: digitale Services, die Produktauswahl und -lieferung beschleunigen, Neuheiten wie die Premiumtrennscheibe Kronenflex Edge sowie Verkaufslösungen, die Weiterentwicklung und Wachstum des Fachhandels fördern.

1950 erfand Carl Klingspor die damals revolutionären hochtourigen Trennscheiben, die er unter dem Markennamen Kronenflex auf den Markt brachte. Pünktlich zum 70. Geburtstag dieser Erfindung präsentiert Klingspor seinen Kunden heute die beste Kronenflex, die es jemals gab: Die Kronenflex Edge. Diese Trennscheibe eignet sich für nahezu alle Metallarten und kombiniert das Beste aus zwei Welten: Sie schneidet schneller als gängige 1,6 mm-Scheiben und hält dabei länger als 1,0 mm-Scheiben. Die Kronenflex Edge mit einer Dicke von 1,2 mm ist die ideale Scheibe für alle, die beides brauchen: einen schnellen Schnitt bei möglichst langer Standzeit.

Mit der Kronenflex Edge ist es den Klingspor Ingenieuren gelungen, das über Jahrzehnte gesammelte Know-how mit dem Feedback der Kunden zu verbinden. Durch selbstschärfendes, monokristallines Korn bleibt die Scheibe über den gesamten Schnittprozess gleichmäßig scharf und schnittig. Durch die geringere Hitzeentwicklung setzt sich die Scheibe selbst bei anspruchsvollen Aufgaben, wie dem Trennen von Aluminium, nicht so schnell zu. Für den Anwender bedeutet das: Längere Standzeit mit sauberen Schnitten bis zum Schluss.

Geliefert wird die neue Trennscheibe in der gelben Kronenflex Box. Die Dose schützt vor Schmutz, Feuchtigkeit und Beschädigung. Sie ist stapelbar und ermöglicht so eine platzsparende Lagerung. Untersuchungen haben gezeigt, dass im Vergleich zu Kartonverpackungen die Leistung so um bis zu 40 Prozent gesteigert werden kann. Dank der gelben Farbe ist die Box auch an unübersichtlichen Orten wie Baustellen oder im Kofferraum schnell zur Hand.

STARTER-KITS ZUR VERKAUFSFÖRDERUNG IM FACHHANDEL

Klingspor bietet dem Fachhandel ein besonderes Konzept zur Produktpräsentation am Point-of-Sale: Die Klingspor Starter-Kits für Diamantwerkzeuge und die Schweißnahtbearbeitung. Dahinter verbirgt sich ein Komplettpaket aus Regalelementen, Magnetfolien und einer Produktauswahl, die optimiert ist für den Einsatz im Verkaufsraum. Einfacher und wirksamer als mit den

Die beste Trennscheibe, die es im Klingspor Premium Segment jemals gab: die Kronenflex Edge.

Klingspor Starter-Kits lassen sich die Schnelldreher im Bereich Diamantwerkzeuge und Schweißnahtbearbeitung kaum präsentieren. Die Komplettsätze enthalten eine gut durchdachte und praxisnahe Auswahl der Profi-Bestseller aus dem Klingspor Sortiment und bieten dem Fachhandel die Möglichkeit, diese mit wenig Aufwand und großer Wirkung ansprechend im Verkaufsraum zu präsentieren.

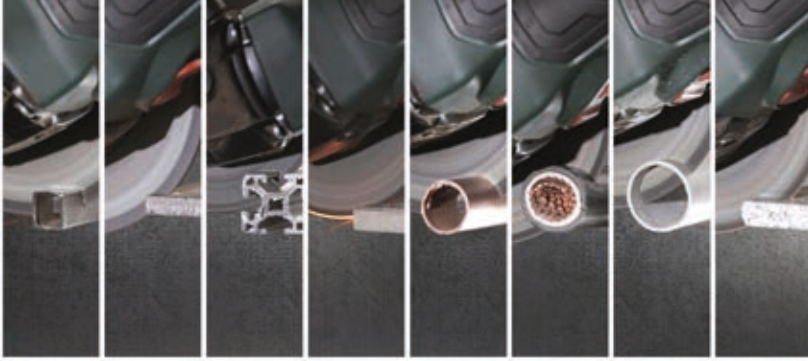
Dabei muss sich der Händler nicht überlegen, mit welchen Produkten er die Verkaufswand bestücken möchte – alle im Paket enthaltenen Produkte sind aufeinander abgestimmt; die passenden Magnetfolien, die Regalelemente sowie beleuchtete Blenden sind ebenfalls inkludiert. Die Starter-Kits sind so konzipiert, dass der Händler beim Kauf der Pakete bis zu 30 Prozent gegenüber seinem üblichen Netto-Einkaufspreis spart.



Durch das ansprechende Design werden die Starter-Kits zu echten Hinguckern im Verkaufsraum. (Fotos: Klingspor)

Der Aufbau der Starter-Kits gelingt kinderleicht und wird durch einen Klingspor Mitarbeiter vor Ort durchgeführt. Durch den Bestückungsvorschlag von Klingspor muss sich der Händler über die Zusammenstellung keine Gedanken machen und kann seine gesamte Energie in den Verkauf stecken. Bei einer Neugestaltung der Wände sind die Magnetfolien einfach abzunehmen und neu zu positionieren – für den optimalen Gebrauch im Tagesgeschäft. ■





Mit der extradünnen Trennscheibe XTK69 Multi präsentiert Rhodius einen echten Allrounder. Davon profitieren besonders Anwender im Sanitärbereich oder auf Montage, die im täglichen Einsatz verschiedene Werkstoffe vorfinden. (Foto: Rhodius)

EXTRADÜNNE TRENNSCHEIBE VON RHODIUS

Eine für (fast) alles

Für weniger Werkzeugwechsel: Mit der neuen XTK69 Multi bringt Rhodius eine extradünne Trennscheibe auf den Markt, die eine Vielzahl an Materialien meistert. Optimiert für Materialkombinationen aus Stahl, Edelstahl, Aluminium und Fliesen für den Innenbereich bietet sie professionellen Anwendern die Möglichkeit, verschiedene Arbeiten mit nur einer Maschine auszuführen.

Bei der Wahl des richtigen Werkzeugs für die verschiedenen Materialien können Anwender auf die neue XTK69 Multi von Rhodius vertrauen. Die extradünne Trennscheibe weist das bisher breiteste Anwendungsspektrum im Sortiment des Werkzeugspezialisten für das Trennen und Schleifen auf.

Mit ihren vielseitigen Einsatzmöglichkeiten überzeugt die nur 1 mm dünne XTK69 Multi dank sehr guter Leis-

tungswerte auf Metall, Stein und Fliese im Innenbereich gleichermaßen. Bei der Verarbeitung von Fliesen zeigen die Trennergebnisse saubere Schnittkanten ohne Randausbrüche. Selbst bei schmierenden Werkstoffen wie Aluminium oder Kunststoff setzt sich die Scheibe kaum zu. Unabhängig vom Material können sich Anwender so auf die leichte und präzise Schnittleistung der XTK69 Multi verlassen.

Ganz im Sinne des Rhodius-Mottos „Simplify your work“ ist es gelungen, eine Scheibe zu konzipieren, die spezielle, aber zugleich auch tagtäglich auftretende Anforderungen, wie wechselnde Werkstoffe bei der professionellen Anwendung, meistert. Das Heraustrennen von Metall aus dem Mauerwerk, wie es bei Treppengeländern der Fall ist, stellt Anwender immer wieder vor Probleme, da die Trennscheibe zwangsläufig auf Metall und Stein trifft. Dank ihrer Vielseitigkeit bewältigt die XTK69 Multi auch solch anspruchsvolle Situationen. Die leistungsoptimierte Bindung ermöglicht zudem den Einsatz auf Akkumaschinen.

WEITERE VARIANTE ERHÄLTICH

Den leistungsstarken Allrounder gibt es ebenfalls als Kombischeibe XTK69 Multi Cross mit drei vollflächigen Gewebelagen. Damit erlaubt sie ein gleichzeitiges Trennen und Schleifen in einem Arbeitsgang. Verstärkt mit starkem, qualitativ hochwertigem Glasfasergewebe ist sie für das Trennen und Schleifen mit einer Scheibe (also ohne Werkzeugwechsel) freigegeben. Der für die Sicherheit notwendige Sandwichtaufbau von Gewebe und Mischung wurde in nur 1,9 mm Scheibenbreite untergebracht. Das sorgt für ein besonders schnittiges Gefühl beim Trennvorgang und auch das Schleifen erfolgt ermüdungsarm und komfortabel für den Anwender. ■

Schneller Scheibenwechsel

Seit 1994 ist M-Quick von Metabo auf dem Markt. Dabei ist der Name Programm: Der Zusatz „Quick“ im Produktnamen der Metabo Winkelschleifer steht für den schnellen Scheibenwechsel auf Knopfdruck. Nach dem Abschalten der Maschine drückt der Anwender den roten M-Quick-Knopf und löst die M-Quick-Spannmutter. „Ganz ohne zusätzliches Werkzeug. Nichts geht dabei verloren“, erklärt Matthias Lutz, Leiter des Kompetenzzentrums Metall bei Metabo. „Und das Beste: Alle verfügbaren Winkelschleifer- und X-Lock-Zubehöre können mit dem

M-Quick-System gespannt werden.“ Ein Beispiel ist da der neue WEV 11-125 Quick von Metabo. Bei dem kompakten Winkelschleifer mit dem geringsten Griffumfang in seiner Leistungsklasse ist aber nicht nur der Scheibenwechsel denkbar schnell und einfach: Er hat zudem einen robusten Metabo Marathon-Motor mit patentiertem Staubschutz für eine besonders lange Lebensdauer.

Das Schnellwechselsystem für Scheiben spart Anwendern Zeit und Nerven. Alle Metabo Winkelschleifer-Zubehöre sind mit M-Quick kompatibel. (Foto: Metabo)



9012 TT
Twin Turbo
Technology by HAZET
125 1/2

HAZET
Das Werkzeug

IHR STARKER PARTNER FÜR INDUSTRIE UND HANDWERK!

916 HP / 1000 Nm
HiPer
HIGH PERFORMANCE
DAS ORIGINAL
MADE IN GERMANY
125 1/2

863 HP / 120 Nm
HiPer
HIGH PERFORMANCE
DAS ORIGINAL
MADE IN GERMANY
6.3 1/4

HAZET-WERK Hermann Zerver GmbH & Co. KG · Gildenwerther Bahnhofstraße 25 – 29, 42857 Remscheid · GERMANY · www.hazet.de



In der professionellen Anwendung erschließen sich mit den kabellosen Geräten neue Reinigungs- und Pflegemöglichkeiten, da energieautark gearbeitet werden kann, etwa mit dem akkubetriebenen Hochdruckreiniger HD 4/11 C Bp von Kärcher.



Clevere Technik: Ein Alleinstellungsmerkmal aller Kärcher-Akkus ist das LCD-Display mit „Real Time Technology“, welches neben der verbleibenden Akkukapazität auch die Restlauf- und Restladezeit präzise in Minuten anzeigt. (Fotos: Kärcher)



Zur Ausstattung des Akku-Geräts gehört die mehrfach für ihre ergonomische Handhabung ausgezeichnete EASY!Force-Hochdruckpistole, deren Abzug mit dem Handballen in den Griff geschoben wird. Dadurch erübrigt sich nach dem Auslösen praktisch jegliche Haltearbeit. Der Rückstoß des Wasserstrahls drückt den Abzug in die Hand. Die Fingermuskulatur wird entlastet und einer Verkrampfung vorgebeugt.

DIE KOMBI FÜR MEHR LAUFZEIT: LEISTUNGSOPTIMIERTE AKKUS UND EFFIZIENTE MOTORISIERUNG

Es gibt viele Argumente für Akku-Geräte, doch für die Kunden zählt speziell ein Aspekt: Die Leistung darf nicht gemindert werden, und bei hoher Leistung darf nicht nach kurzer Laufzeit Schluss sein. Dies ist eine der Eigenschaften, auf die die neuen

KÄRCHER FOKUSSIERT AUF NEUE AKKUPLATTFORMEN

Hochdruck mit Akku

In vielen Bereichen sind Akkus aus dem Alltag schon lange nicht mehr wegzudenken, auch in der Reinigungswelt halten sie seit einiger Zeit in immer mehr Anwendungsgebieten Einzug. In der Entwicklung seines Akku-Universums hat Kärcher auf Kunden-Feedbacks zum bisherigen Portfolio gesetzt, um noch stärker auf die Bedürfnisse der Anwender einzugehen und viel Wert darauf gelegt, dass die Lösung ausgereift ist. Es gibt viele weitere Aspekte wie eine Ladezustandsanzeige in Echtzeit (Real Time Technology), eine robuste Bauweise und Sicherheit, die in die beiden Akku-Plattformen verbaut sind.

Verfügbar sind für Endkunden sowie professionelle Anwender Akkus mit 18 bzw. 36 Volt Spannung und unterschiedlichen Kapazitäten. Für Endverbraucher laufen die Produkte mit Akkus der Bezeichnungen 18 V bzw. 36 V Kärcher Battery Power, für gewerbliche Nutzer entsprechend als Kärcher Battery Power+. Alle Akkus einer Spannungsklasse passen in jedes Gerät. Das heißt: Selbst der Akku mit der kleinsten Kapazität kann eine leistungsstarke Maschine kurzzeitig betreiben. Für den Home & Garden-Bereich ist die neue Plattform seit Frühjahr 2019 am Markt und beispielsweise in Mitteldruckreiniger, Nass-/Trockensauger und verschiedene Gartenwerkzeuge implementiert. Für den Professional-Bereich fiel der Startschuss im Frühjahr 2020 mit Produkten wie Hochdruckreiniger, Nass-/Trocken-Sauger und professionellen Produkten für die Grünpflege.

DER ERSTE SEINER ART: DER AKKUBETRIEBENE HOCHDRUCKREINIGER HD 4/11 C BP

Mit dem HD 4/11 C Bp erweitert Kärcher das Einsatzgebiet von Hochdruckreinigern für den professionellen Einsatz nahezu unbegrenzt: Das akkubetriebene Gerät kann unabhängig von der Stromversorgung arbeiten, die Suche nach einer Steckdose oder das Verlegen von Verlängerungskabeln gehören damit der Vergangenheit an. Dank des

mitgelieferten Ansaugschlauches ist sogar vollständig autarker Betrieb möglich, wenn alternative Wasserquellen wie Tanks genutzt werden. Das Kaltwasser-Gerät kommt etwa bei Gebäudedienstleistern, im kommunalen Bereich, im Garten- und Landschaftsbau sowie im Baugewerbe zum Einsatz und ist Teil des Kärcher Akku-Universums.

Zwei 36-Volt-Lithium-Ionen-Akkus, die auf der Oberseite des Geräts eingesetzt werden, liefern die notwendige Energie. Ein LCD-Display zeigt die verbleibende Laufzeit an. Im energiesparenden eco!efficiency-Modus können bis zu 34 Minuten mit einer Akkuladung gearbeitet werden. Mit einem Arbeitsdruck von 110 bar und einer Fördermenge von bis zu 400 l/h liegt die Reinigungsleistung des rund 24 kg schweren Gerätes auf dem Niveau von netzbetriebenen Hochdruckreinigern vergleichbarer Größe.

Das Kärcher Akku-Universum umfasst aktuell über 40 Geräte für Heimanwender und professionelle Anwender.





Wo kein Wasseranschluss verfügbar ist, kann das Wassere mithilfe des Ansaugschlauchs aus Tanks oder anderen alternativen Wasserquellen gezogen werden.



Zwei 36-Volt-Lithium-Ionen-Akkus, die auf der Oberseite des Hochdruckreinigers HD 4/11 C Bp eingesetzt werden, liefern die notwendige Energie.

Arbeitswerkzeugen. Zum anderen profitieren Anwender von einer deutlichen Arbeiterleichterung. Kabel abrollen, Steckdose suchen, Kabel aufrollen – all diese Schritte werden überflüssig, Stolperfallen verschwinden, schwer zugängliche Bereiche sind einfacher zu reinigen.

CLEVERE TECHNIK: WISSEN STATT SCHÄTZEN – DIE REAL TIME-TECHNOLOGY

Ein LCD-Display mit Real Time Technology zeigt neben der verbleibenden Kapazität die Restlauf- und Restladezeit in Minuten an. Beim Laden wird die verbleibende Ladedauer angegeben – also Schluss mit Balkendiagrammen, die mehr Raten als Wissen mit sich bringen. Das Akkumanagementsystem fokussiert auf Sicherheit, so dass sämtliche Gefahrenquellen ausgeschlossen sind.

ARBEITEN STATT AUFPASSEN

Der Strahlwasserschutz nach IPX5 stellt sicher, dass beim Reinigen nicht darauf geachtet werden muss, ob Wasser eindringt, das den Akkupack schädigen oder im schlimmsten Fall einen Kurzschluss mit Brandgefahr verursachen könnte. Auch gegen Staub sind die Akkus geschützt, und das Gehäuse aus robustem Kunststoff mit gummierten Anteilen macht sie besonders stoßfest.

WENN TECHNIK MITDENKT – DIE GERÄTEKOMMUNIKATION DER BATTERY POWER+ AKKUS

Speziell für professionelle Anwender ist in die Kärcher Battery Power+-Plattform außerdem eine Kommunikationsschnittstelle eingebaut. So können Informationen aus dem Akku ausgelesen und im Gerät angezeigt werden, auch wenn der Akku an einer schwer einsehbaren Position angebracht ist.

Hochdruckreinigung mit Akkupower erlaubt Bewegungsfreiheit und Flexibilität: kein Kabel – keine Stolperfälle.

WENN TECHNIK MITDENKT – DER AUTOMATISCHE LAGERMODUS DER BATTERY POWER

Die Akkus der Kärcher Battery Power-Akkus für Heimanwender regulieren bei längerer Lagerung automatisch den Ladezustand auf 70 Prozent der Kapazität. Der Hintergrund: Werden Li-Ion-Akkus vollgeladen oder komplett entleert gelagert, altern die Zellen schneller und die Lebensdauer sinkt. Davon sind die Kärcher-Akkus durch den automatischen Lagermodus geschützt. Zudem hat der Anwender für seine nächste Reinigungsaufgabe auch bei längerer Lagerung noch genügend Kapazität zur Verfügung.

ANGENEHM UND KOMFORTABEL – DIE HANDHABUNG

Für eine leichte Handhabung und gute Griffestigkeit sorgen Weichkomponenten – bei täglichem Gebrauch im professionellen Einsatz ein zusätzlicher Komfort.

KONSEQUENT UND EFFIZIENT – DIE LEISTUNGSOPTIMIERUNG

Bei Akkus ist die Überwachung der Temperatur sicherheitsrelevant, hat aber auch mit einer bestmöglichen Leistung zu tun. Zum einen hat Kärcher dafür gesorgt, dass ein intelligentes mechanisches Design eine effiziente Wärmeabfuhr und damit einen jederzeit sicheren Wärmehaushalt gewährleistet. Zum anderen wird die Temperatur kontinuierlich überwacht. So kann immer die maximale mögliche Leistung sicher abgegeben werden. Die Leistung wird nur dann automatisch gedrosselt, wenn der Akku dennoch zu heiß wird. Dies verhindert unangenehme Überraschungen durch temperaturbedingte Abschaltung.

DURCHDACHT UND AUSGEFEILT – DIE SICHERHEITS-FEATURES

In der Entwicklung der neuen Akku-Plattform lag das Augenmerk auf dem Akkumanagementsystem, der Qualität der Akkuzellen und dem Systemdesign. So ist gewährleistet, dass sämtliche relevanten Aspekte mit Blick auf Sicherheit berücksichtigt sind: Überhitzungsschutz, Temperatur- und Spannungsüberwachung sowie Überstromschutz. Die gesamte Schutzelektronik ist in den Akku integriert und nicht abhängig vom Gerät.

EINFLUSS EXTREMER TEMPERATUREN

Um eine lange Lebensdauer zu sichern, sollten Akkus in einem Temperaturbereich zwischen 0 °C und 40 °C geladen, zwischen -20 °C und 40 °C betrieben und zwischen -20 °C und 60 °C gelagert werden (die empfohlene Temperatur für die Lagerung liegt zwischen -20 °C und 20 °C). Beim Laden und Entladen schützt sich der Akku auch im Falle gefährdender Temperaturen.

Akku-Geräte an sich sind heute keine Innovation mehr. Akku-Geräte aber, die die Interessen der Anwender konsequent adressieren, sind es schon. Und dabei hat Kärcher die weitere Zukunft im Blick: Die Plattformen sind so entwickelt, dass beispielsweise neue Zell-Technologien auf der gleichen Schnittstelle aufsetzen können. ■





Mit den Gürteltaschen von PARAT haben Handwerker ihr wichtigstes Arbeitsmaterial und ihre Werkzeuge stets griffbereit. Die praktischen Nylon Werkzeugtaschen bieten in Einsteckfächern sowie separaten weiteren großzügigen Taschen Platz für viel Werkzeuge, Schrauben und Nägel.

Der Basic Bucket ist ein kompakter Ordnungshüter mit extrem großem Fassungsvermögen. Er fasst rund 51 Werkzeuge und verstaut diese sicher. (Fotos: Parat)

Facelift und Sortimentserweiterung

Die neuen Basic und Parabelt-Taschen machen das Parat-Produktportfolio komplett und einige komplett neue Modelle

halten Einzug in die Parat-Produktfamilie. Ausgeführt in der gewohnt langlebigen Parat-Qualität wurde alles daran gesetzt, die Werkzeugtaschen noch widerstandsfähiger zu gestalten. Dabei kommt als Werkstoff extrem robustes Nylon zum Einsatz, welches ein angenehmes geringes Eigengewicht und zugleich Belastungen bis zu 320 kg ermöglicht. Alle Produkte durchlaufen ein umfangreiches Validierungs- und Testprogramm, das auf der 75-jährigen Textilexpertise von Parat basiert. Vom neuen Basic Bucket in der praktischen Eimerform über die extrem leichten Basic Softbags bis hin zum Basic Drillholder und Basic Back Pack bietet Parat für jedes Handwerk und jeden Anwendungsfall die passende Ordnungslösung. Die Basic-Reihe führt eine Vielzahl an handlichen Arbeits Helfern für den Einsatz in Werkstätten sowie unterwegs. Außen aus hochwertigem Nylon-Material gefertigt, sorgt im Inneren der kunststoffverstärkte Taschenboden vor Abnutzung und Nässe. In anderen Worten: eine langlebige Werkzeugtasche, die mit praktischer Aufteilung überzeugt.

Mit den bewährten Gürteltaschen der Parabelt-Produktreihe ist das Werkzeug jederzeit und schnell griffbereit. Ob einfacher Hammerhalter, Akkuschrauberhalter oder kleine Werkzeugtasche: Die praktischen Parabelt-Aufbewahrungslösungen eignen sich für alle Arbeiten, bei denen die Werkzeuge direkt am Körper getragen werden. Die hochwertig verarbeiteten Werkzeugtaschen sind aus strapazierfähigem Material gefertigt und bieten dank präziser Nähetechnik eine sichere Halterung.

Perfekter Partner für Elektro-Arbeiten

Elektriker möchten sicher, schnell und präzise arbeiten. Der erfolgreiche E-Smart von Felo wurde nun weiter entwickelt und mit 50 Prozent schlankerer Isolierung versehen, um tiefer liegende Schrauben gut zu erreichen. Die IEC-Wechselklingen sind mit dem jetzt länger und schmalen konzipierten Sicherheits-Griff oder mit der aufsteckbaren Drehkappe als Feinwerkzeug kombinierbar. In der soliden Strongbox oder Gürteltasche (mit zusätzlichem Spannungsprüfer) verpackt, ist das Werkzeug mit 20 Anwendungsmöglichkeiten perfekt für Elektriker. Alle Schraubendreher sind DIN EN IEC 60900 zertifiziert und jede Klinge wurde mit 10.000 Volt stückgeprüft. Sicheres Arbeiten bei bis zu 1.000 Volt ist somit garantiert.



Der E-Smart Slim von Felo ist für Elektro-Arbeiten an schwer erreichbaren Orten prädestiniert. (Foto: Felo)

Neuer Schlageinsatz mit Standfuß

Was Schüler seit Generationen im Turnunterricht plagt, wird nun für den Simplex-Hammer zu einer seiner leichtesten Übungen: der Kopfstand. Möglich wird das durch die Formgebung des neuen Schlageinsatzes. „Arbeiten, wie zum Beispiel Pflastern, Randsteine setzen, Zäune und Gerüste aufstellen, sind schon an sich anstrengend genug und fordern vollen Körpereinsatz. Da ist das endlose Bücken nach dem Hammer eine zusätzliche Belastung für den Rücken, die möglichst vermieden werden sollte. Aus diesem Grund haben wir unseren neuen Schlageinsatz mit Standfuß für den Simplex-Schonhammer und den Simplex-Vorschlaghammer entwickelt. Dank der cleveren Form steht er sicher auf dem Kopf und der Anwender kann einfach nach dem Holzstiel greifen, der nach oben ragt“, so Volker Gernth, Leiter Vertrieb Handwerkzeuge bei der Erwin Halder KG.

Der neue Schlageinsatz besteht aus der bewährten Gummikomposition von Halder und eignet sich daher besonders gut für den Garten- und Landschaftsbau, Pflasterarbeiten, Randsteine setzen, Mauerwerk/Treppen setzen, Zaun-, Gerüst-, Zelt- und Fertighausbau, Zimmerei sowie Wartungs- und Reparaturarbeiten. Er ist mittelhart, geruchsneutral, verschleißarm und wirkt dämpfend. Die Erwin Halder KG bietet ihn in der Größe 60 mm im Simplex-Schonhammer mit Tempergussgehäuse und hochwertigem Holzstiel in Kombination mit allen verfügbaren Schlageinsätzen an – von TPE-soft bis Weichmetall. Im Simplex-Vorschlaghammer ist der neue Einsatz in Kombination mit Superplastik, TPE-soft sowie Gummikomposition mit und ohne Standfuß erhältlich.

Der neue Schlageinsatz mit Standfuß für den Simplex-Schonhammer und den Simplex-Vorschlaghammer ermöglicht rückschonendes Arbeiten. Denn dank der Form steht der Hammer jetzt auf dem Kopf. (Foto: Halder)





Eine neue Hartmetall-Plattengeometrie sorgt beim C Protector für perfekte Bohrlöcher in der Fliese. (Foto: Alpen)

Perfekte Bohrlöcher in der Fliese

Das Ziel der Alpen-Forschungs- und Entwicklungsabteilung für den neuen C Protector, den Perfektionisten für härteste Feinsteinzeugfliesen, war es, unabhängig davon, mit welcher Bohrmaschine gearbeitet wird, oder wie die Fertigungsbedingungen der Fliese sind, das perfekte Bohrloch ganz ohne Riss der Fliese zu garantieren. Durch die einzigartige Hartmetall-Plattengeometrie des C Protectors gelingt das. Die neue konische Einbettung der Schneidplatte in den Grundkörper erhöht die Bruchsicherheit. Gleichzeitig wird die Temperatur schnell abgeleitet. Der verkürzte Hals erhöht die Stabilität des Bohrers und verringert die Torsionskräfte, wodurch sich die Standzeiten erhöhen.

Der neue Anti-slip Schaft mit seinem speziellen Sechsnut-Design verhindert das Durchdrehen im Bohrfutter und sorgt für eine optimale Drehmomentübertragung. Gebohrt wird mit höherer Spindeldrehzahl im Vergleich zum Vorgänger auf allen handelsüblichen Elektrowerkzeugen – und ganz ohne Kühlung.

Spax erweitert bewährtes GIX-Sortiment

Spax optimiert sein Angebot rund um das etablierte und bewährte GIX-Schraubenprogramm für den Trockenbau. Die Schrauben sind nun in der profigerechten Großpackung erhältlich sowie in magazinierter Variante. Mit dem erweiterten Angebot richtet sich Spax insbesondere an Handwerker – die vier GIX-Typen sind auf unterschiedliche Materialkombinationen zugeschnitten. Somit bietet das Sortiment vielfältige Lösungen.

Die GIX-Schrauben sichern den perfekten Halt von Platten auf dem Ständerwerk und können millimetergenau versenkt werden. Der Trompetenkopf zum Beispiel vermeidet gleichzeitig, dass die Kartonlage beschädigt wird. Die präzise Nadelspitze ermöglicht ein punktgenaues Ansetzen der Schraube auf dem Untergrund sowie einen schnellen Anbiss in Metallprofilen und Holzunterkonstruktionen. Eine alternative Bohrspitze macht das Vorbohren bei Metallprofilen bis zwei Millimeter Materialstärke überflüssig. Für einen sicheren Bit-Sitz und eine gute Schraubenführung sorgt der Kreuzschlitz H-Kraftangriff. Alle GIX-Schrauben sind phosphatiert, um vor Korrosion und Rostflecken zu schützen, entsprechen der DIN EN 14566 für „Mechanische Befestigungsmittel für Gipsplattensysteme“ und verfügen über eine CE-Zertifizierung.

Die Nanovib-Produkte werden ab dem Sommer von Peddinghaus in Deutschland angeboten.

Breites Neuheitenspektrum

Die Peddinghaus Handwerkzeuge Vertriebs GmbH wird im Frühjahr und Sommer 2020 zahlreiche Produktneuheiten präsentieren. Allen voran stehen die hochwertigen Werkzeuge der Marke Leborgne und das damit verbundene Thema „Gesundheit und Sicherheit“. Mit den hochwertigen Nanovib-Produkten, die ab dem Sommer 2020 von Peddinghaus auf dem deutschen Markt angeboten werden, könnte sich deshalb der Werkzeugbestand in vielen deutschen Handwerksbetrieben nachhaltig ändern.

Bereits im vergangenen Sommer 2019 erfolgte die Markteinführung des Nagel-eisens Power Bar, das mit seiner optimalen Kraftübertragung begeistert und sich insbesondere beim Heben von vertikalen Teilen und mit seiner sinnvoll geformten Ergonomie auszeichnet. „Der Markteinstieg des Power Bar auf dem deutschen Markt ist sehr gut verlaufen“, erklärt Peter Meissner, Geschäftsführer der Peddinghaus Handwerkzeuge Vertriebs GmbH. „Wir freuen uns über die Entwicklung, die Peddinghaus in den vergangenen fast zwei Jahren genommen hat. Wir sind mit neuem Schwung im deutschen Markt gestartet und erleben nun die ersten Erfolge, die auch durch die intensive Zusammenarbeit mit unserem Mutterkonzern MOB in Frankreich entstanden sind. Es passt hervorragend, dass MOB in diesem Jahr sein 100-jähriges Jubiläum feiert. Das ist übrigens auch der Grund, warum wir einige Produkte im „100ANS“-Design präsentieren werden. Darüber hinaus bietet Peddinghaus weitere Neuheiten wie das stabile Leitersystem Gardia und die neue Mehrzweck-Sackkarre Axis von Mondelin, die sich für den Innen- und Außenbereich eignet.

Den Überblick auf das breite Sortiment von Peddinghaus garantieren der druckfrische und komplett neu gestaltete Peddinghaus-Katalog und die aktuelle Ausgabe des Peddinghaus-Handelsmagazins „Offensive“. Peter Meissner: „Wir sind wirkungsvoll im Internet und mit unseren Social-Mediaaktivitäten aufgestellt. Es gibt eine deutliche Resonanz unter unseren Kunden, die uns bewogen hat, die Offensive und den Produktkatalog auch weiterhin in gedruckter Form anzubieten.“

Das Nageleisen Power Bar ist 2019 erfolgreich eingeführt worden und wird im Jubiläumsjahr von MOB mit 100ANS gelabelt. (Fotos: Peddinghaus)



GIX in der Großpackung und in magazinierter Variante. (Foto: Spax)

Kurz und gut

Manchmal gibt es kaum Platz, um mit einer normal langen Wasserwaage eine Messaufgabe zu erledigen. Für diese Fälle hat Stabila nun die bewährte Wasserwaage Type 80 AS um ein Modell mit nur 20 cm Länge ergänzt. Das kommt auch mit sehr engen Platzverhältnissen zurecht und passt aufgrund seiner kompakten Abmessungen hervorragend in jeden Werkzeugkoffer.

In Qualität und Präzision ist die kurze Variante dem längeren Standard-Modell dieser Serie in jeder Hinsicht ebenbürtig. Auch bei ihr ist das Aluminium-

Rechteckprofil mit Verstärkungsrippen ausgestattet, die eine hohe Stabilität und einen sicheren Griff beim Arbeiten gewährleisten. In die schlagfesten Kunststoff-Endkappen integrierte Rutsch-Stopper sorgen beim Anzeichnen für einen festen Sitz und verhindern, dass die Wasserwaage verrutscht. Zur Schonung empfindlicher Oberflächen sind beide Messflächen beschichtet. Baustellentypische Verschmutzungen sind schnell entfernt, denn die elektrostatische Pulverbeschichtung ermöglicht die einfache Reinigung.

Das attraktive Thekendisplay ermöglicht die aufmerksamkeitsstarke Präsentation der Wasserwaage Type 80 AS 20 cm von Stabila auf der Ladentheke im Fachhandel.



Messen auch unter beengten Verhältnissen ermöglicht die nur 20 cm lange Wasserwaage Type 80 AS von Stabila. (Fotos: Stabila)

Die Ausstattung der Type 80 AS mit zwei Messflächen erlaubt präzises Messen in jeder Position. Die Messgenauigkeit beträgt in Normalposition $\pm 0,5$ mm/m, in Umschlagposition $\pm 0,75$ mm/m. Für lebenslange Präzision sorgt, dass bei dieser Wasserwaage, wie bei allen anderen Wasserwaagen von Stabila auch, die Libelle mithilfe eines Spezialverfahrens fest in das Profil eingegossen wird. Das verhindert außerdem, dass die Libelle sich bei einem Sturz löst.



Durch die mechanisch funktionierende GripFit-Technologie lässt sich HECO-TOPIX-plus selbst in Edelstahl einhändig auf das Holz ansetzen und verarbeiten. (Foto: Heco)

Holzschraube mit Technologievorsprung

Bisher deckten zahlreiche, unterschiedliche Schraubenfamilien die Bedürfnisse von Zimmerern und Schreibern ab. Die Heco-Topix-plus ersetzt die bisherigen

Holzbauschrauben Heco-Topix, Heco-Fix-plus, Heco-Unix-top und Heco-Unix-plus und vereint die wichtigsten Eigenschaften dieser vier Sortimente in einem Produkt. Dabei wurden die Eigenschaften optimiert und mit neuen, innovativen Merkmalen wie dem Heco-Drive (HD) ergänzt. Damit eignet sie sich für verschiedenste Anwendungen – sowohl für den konstruktiven Holz- und Fassadenbau als auch den Küchen- und Innenausbau. Sonderschrauben, die etwa zur Befestigung von druckweichen Dämmstoffen beim Dachbau dienen, wurden ebenfalls in das neue Sortiment überführt.

Innovations- sowie eine hochpräzise Produktionskompetenz zeigt sich in der neu entwickelten GripFit-Technologie. GripFit steht für das passgenaue System, bestehend aus Heco-Drive-Bit und Heco-Drive-Schraubenantrieb. Leicht konisch läuft der Bit auseinander, sodass die Schraube durch Reibung rein mechanisch am Bit hält und sie sich dadurch einhändig ansetzen und eindrehen lässt. Ein großer Vorteil ergibt sich hier besonders bei der Verarbeitung von Heco-Topix-plus Edelstahl-schrauben: Obwohl nicht magnetisch, sind sie fest am Bit fixiert.

Da Schraube und Bit fest miteinander verbunden sind, kommt es auch nicht zu dem sonst üblichen und lästigen Taumeln. Darüber hinaus wird der Verschleiß am Bit deutlich reduziert.

Die Schraubenauswahl gestaltet sich durch die neue Heco-Topix-plus einfacher; Lagerbestände – ob beim Fachhändler oder Endkunden – werden übersichtlicher. „Eine Schraube für alles – mit diesem Ansatz antworten wir auf die Bedürfnisse sowohl von Verarbeitern als auch Fachhändlern“, so Jakob Braun, Produktmanager bei Heco-Schrauben.

Drehmoment-Schlüssel neu konzipiert

Hazet hat mit dem neu konzipierten System 5000-3CT einen leistungsstärkeren und noch präziseren Nachfolger der millionenfach bewährten Drehmoment-Schlüssel Reihe System 5000-2CT entwickelt. Die Schlüssel der dritten Generation punkten mit einem auf 800 Nm erweiterten Messbereich. Durch Drehen des Griffes können weiterhin schnell die gewünschten Drehmomentwerte eingestellt werden. Dabei unterstützt eine neu konzipierte Rastmechanik im Griff den Anwender bei der sicheren und präzisen Einstellung. Der Anwender kann zwischen sieben verschiedenen Messbereichen von 1 – 800 Nm wählen. So eröffnet sich ein breites Einsatzspektrum für kontrollierten Schraubanzug. Die Genauigkeit der Drehmomentschlüssel beträgt jetzt ± 3 % (5107-3CT ± 4 %) vom Skalenwert (in Betätigungsrichtung). Durch Laserbeschriftung der Skalenhülse ist eine dauerhafte Lesbarkeit gewährleistet. Die trigonometrische Form des blauen Drehkranzes verhindert ein unkontrolliertes Wegrollen. Die vertieften Zonen im Handgriff sorgen für eine optimale Kraftübertragung und Abrutschschutz durch mehr Grip.

Die meisten herkömmlichen Drehmoment-Schlüssel müssen nach Gebrauch und bei längerer Lagerung auf den kleinsten Skalenwert zurückgedreht werden, um die Druckfeder zu entlasten. Das ist bei den Hazet-Drehmoment-Schlüsseln unter anderem in dieser Baureihe allerdings nicht mehr erforderlich, wie in umfangreichen Langzeit-Dauertests nachgewiesen wurde.

Die neuen Drehmoment-Schlüssel sind konzipiert für rauen Werkstatteinsatz und sind nach neuester DIN EN ISO 6789-2:2017 geprüft. (Foto: Hazet)



Zeit für die nächste Generation

Zu den diesjährigen Neuprodukt-Highlights von Wiha zählt das neue Modell des E-Schraubendrehers speedE electric. Schneller und kräftiger sorgt der Wiha speedE II mit zwei wählbaren Materialschutz-Stufen und seinem spannungssicheren slimBit-Wechsel-System für maximale Entscheidungsfreiheit im Profialltag. Erst wird automatisch geschraubt, dann setzt der Materialschutz-Stopp ein. Gerade bei sensiblen Verschraubungen führen zu hohe Kraftübertragungen sonst schnell zu Materialschäden. Daher ist in diesen Anwendungsfällen die Leistungsstufe 0,4 Nm zu wählen. Mit der Schiebe-Position auf das 1,0 Nm-Level ist speedE II nun auch in Kombination mit den gelben Power slimBits für Schraubaufgaben mit höherem Kraftaufwand, z.B. bei Verschraubungen von größeren Gewindeschrauben, einzusetzen. Zuletzt kann die Schraube in beiden Materialschutz-Stufen gefühlvoll manuell festgedreht werden. Ein umfangreiches Kommunikationspaket klärt Anwender gezielt über die Funktionsweise und Vorteile der Wiha Innovation auf.

Mit einer Einladung zur Mars-Mission präsentiert Wiha seinen neuen, 100-teilig bestückten Werkzeugkoffer XXL III electric. Der durch seine Hügellandschaften, Gebirge und weiteren Unwägbarkeiten bekannte Planet dient im Rahmen der Markteinführungskampagne als symbolischer Schauplatz zur Darstellung der besonderen Koffer-Konzeption. Anwendern wird durch das Funktionsdesign des XXL III die Mitführung der neuen „mobilen Werkstatt auf Rädern“ problemlos und komfortabel möglich - ganz egal wie herausfordernd das Gelände oder die Baustelle auch sein mag. Dank ihrer sehr robusten, multifunktionalen und maßgeschneiderten Bestückung bietet die jüngste Koffer-Generation mehrfach Vorteile hinsichtlich Funktionalität, Ergonomie, Effizienz und Sicherheit im Profialltag.

Marketingleiter Mario Sommer erklärt: „Sowohl der Einsatz von speedE II als auch der neue Koffer XXL III bieten für Anwender zukünftig ein ganz neues Level an Komfort, Arbeiterleichterung, Effizienz und Professionalität. Es ist uns gelungen, zwei bereits sehr erfolgreiche Produkte auf eine noch höhere Ebene zu heben.“

Für eine optimale Präsentation im Handel stehen modulare Displaylösungen im Baukastenprinzip bereit, die völlige Flexibilität in Sachen Platzgegebenheiten, Investitionsbereitschaft und Erweiterungsoptionen am Point-of-Sale bieten. Moderne Displays im doppelseitigen S- oder M-Format sind mit anwenderorientierten Kommunikationselementen und cleveren Funktionskomponenten so ausgestattet, dass die Wiha-Produkte optimal im Handel angeboten werden können. Die Adaption der einzelnen Display-Bestandteile auf bestehende Wandkonzepte ist ebenfalls möglich. Drei Shop-in-Shop-Systeme mit wählbaren Display- und Produkt-Bestückungen zählen zu den Highlights des Wiha-Angebots zur Verkaufsförderung und -Unterstützung.



Im neuen speedE II Set sind neben dem E-Schraubendreher selbst zwei Akkus, ein dazu passendes Ladegerät, ein roter slimBit und gelber Power-slimBit sowie eine Sortimo L-Boxx zur Aufbewahrung und Mitnahme enthalten.

Schnell und sicher zum Ein-Personen-Gerüst

In Rekordzeit Arbeitshöhen von über sechs Metern erreichen – ganz allein und so sicher wie nie zuvor? Das geht – mit dem neuen FlexTower der Günzburger Steigtechnik. Das Gerüst kann werkzeuglos von nur einer Person auf- und abgebaut werden, bietet auf seiner Arbeitsplattform aber auch ausreichend Platz für zwei Personen. Für eine hohe Arbeitssicherheit sorgt bei der Montage die 3-T-Methode (Through The Trapdoor): Der Anwender befindet sich so immer im absturzesicherten Bereich. Dank seines Plus an Arbeitssicherheit wurde der neue FlexTower bereits in das Arbeitsschutz-Prämienprogramm der BG BAU aufgenommen. Weitere Pluspunkte in der Praxis: Das Gerüst ist sehr leicht und zeichnet sich durch seine kompakten Maße aus. Aus wenigen Einzelteilen lässt sich zudem ein Transportwagen bauen.

Der neue FlexTower hat eine Plattformhöhe von 4,10 Meter, sodass damit Arbeitshöhen bis zu rund 6,10 Meter erreicht werden. Bei niedriger gelegenen Arbeitsplätzen lässt sich das Gerüst auch flexibel in geringeren Aufbauhöhen montieren. Dabei erfüllt der FlexTower alle geltenden Vorschriften und ist mit der DIN EN 1004 konform. Für ein Höchstmaß an Stabilität sorgen beim FlexTower klappbare Dreiecksauslager, die mit Schwenkfüßen ausgestattet sind. Sie sind stufenlos an den Rahmenrohren des Gerüsts verstellbar. Unebene Untergründe lassen sich außerdem über höhenverstellbare Lenkrollen ausgleichen.



Der neue FlexTower kann von nur einer Person schnell, einfach und werkzeuglos auf- und abgebaut werden. Die Montage ist mittels 3-T-Methode vorgegeben, sodass sich der Anwender immer im absturzesicherten Bereich befindet.



Aus wenigen Einzelteilen des FlexTowers kann werkzeuglos ein Transportwagen gebaut werden. So lässt sich das Ein-Personen-Gerüst auch in vielen Nutzfahrzeugen transportieren. (Fotos: Günzburger Steigtechnik)



Neue Maßstäbe in puncto Design und Technologie setzt die Spanplattenschraube Fischer Power-Fast II. So vereint der Neuzugang im breiten Fischer Schraubenprogramm einen schnellen Anbiss, eine kurze Einschraubzeit und hohe Tragfähigkeiten und sieht dabei auch noch gut aus. (Fotos: Fischer)

Trends für sichere Verbindungen am Bau

Plan des Befestigungsspezialisten Fischer war es, auf der Internationalen Eisenwarenmesse Branchenpremierer der Befestigungstechnik zu zeigen. Dazu zählten neueste Produkt- und Serviceleistungen sowie Vermarktungskonzepte, die auf rund 94 m² Ausstellungsfläche sowie in fünf Metern Regallänge an der SB-Wand auf dem DIY-Boulevard präsentiert worden wären.

Vor dem breiten Fachpublikum wollte Fischer seine intelligenten Dübel mit innovativer Material-Kombination aus der Fischer DuoLine zeigen, die sich in verschiedenen Baustoffen montieren lassen. Das Programm an intelligenten Dübeln mit innovativer Materialkombination hatte Fischer zuletzt um den Gipskartonplattendübel DuoBlade erweitert, der die Montage in Gipskarton-, Gipsfaser- und leichten Zementbauplatten beschleunigt und vereinfacht. Ein Klassiker der DuoLine ist der Fischer DuoPower, der sich selbstständig dem Baustoff anpasst und über die drei Funktionsprinzipien Klappen, Spreizen und Knoten höchste Lastwerte einleitet. Zusätzlich gehört der Fischer DuoTec zur Produktfamilie, der für die Aufnahme hoher Zug- und Querlasten in allen Plattenbaustoffen sorgt, indem er dahinter aufklappt. Des Weiteren sollte die Fischer Betonschraube Ultra-

Cut FBS II zum Einleiten hoher Lasten in Beton präsentiert werden. Mit unterschiedlichen Durchmesser-Versionen, die – passend zur jeweiligen Belastung – viele verschiedene Verankerungstiefen abdecken, mit vielen Kopfformen, mit Ausführungen aus verzinktem und nicht-rostendem Stahl sowie Typen für Mehrfachbefestigungen und vielem mehr deckt das breite Spektrum nahezu jeden Anwendungsfall beim Verankern in Beton ab.

AUSGEZEICHNETE SPANPLATTENSCHRAUBE

AUSGEZEICHNETE SPANPLATTENSCHRAUBE

Zusätzlich gezeigt worden wäre die neue Spanplattenschraube Fischer Power-Fast II, die universell in Nadel- und Hartholz sowie Spanplatten als auch bei kleinen Randabständen und mit Metallbeschlägen sowie mit geprüften Lasten im Dübel angewandt werden kann – und hierbei für hohe Tragfähigkeiten und eine beschleunigte Montage sorgt. Mit ihrem schnellen Anbiss und der kurzen Einschraubzeit beschleunigt und vereinfacht die neue Schraube die Montage. Ermöglicht wird dies durch viele technische Raffinessen und eine ausgeklügelte Geometrie. Die Schraubenspitze mit den drei Rippen erwirkt ein schnelles Anbissverhalten und Vorfäsen. So lässt sich die Schraube zügig ansetzen und verursacht kein Spalten des Werkstücks. Weiterhin sorgt die neuartige Kernfräsgeometrie für ein punktgenaues Fräsen und effizientes Herausarbeiten des Holzmehls. Damit sind geringe Rand- und Achsabstände möglich. Besondere Schafffräsrippen in Kombination mit der Kernfräsgeometrie reduzieren zudem spürbar den Einschraubwiderstand. So können mit einer längeren Akkulaufzeit und weniger Kraftaufwand mehr Schrauben pro Akkuladung eingeschraubt werden. Dank der erhöhten Gewindesteigung reduziert sich zudem deutlich die Einschraubzeit. Für ein zeitsparendes Arbeiten sorgt außerdem das neue Bitwechselsystem, das die Anzahl der Bitwechsel im Bereich von Ø 3,0 - 6,0 mm auf nur noch zwei Wechsel reduziert. Zusätzlich wertet der Einsatz der Power-Fast II Optik und Haptik der Oberflächen auf. Dazu verfügt die Schraube über eine spezielle Unterkopfgeometrie mit optimiertem Doppelkonus und Frästaschen. Dadurch werden aufgerissene Oberflächen im Holz und in Holzwerkstoffen sowie Beschädigungen auf Metallbauteilen vermieden. Die Power-Fast II ist mit Senk- und Linsensenkopf sowie Pan-Head als auch in zahlreichen Größen verfügbar.

Die Fischer Power-Fast II wurde zum Jahresbeginn am Markt eingeführt und bereits mit dem German Design Award 2020 in der Kategorie „Building and Elements“ ausgezeichnet.

Weiter bekannt machen wollte Fischer zudem seine Fischer Professional App zum „Herbeitippen“ passender Befestigungslösungen sowie, im zweiten Schritt, von Online-Shops und stationären Geschäften, in denen das Produkt verfügbar ist.

Christian Hasenest, Regionalgeschäftsführer Europa, und Mattias Schneider, Entwicklung Schrauben, nahmen im Rahmen der Konsumgütermesse Ambiente den German Design Award für die Power-Fast II entgegen.



Innovative seitliche Magnet-Einbaumethode

Sola hat speziell für Magnet-Wasserwagen eine gänzlich neue Magnet-Einbaumethode entwickelt, bei der die Magnete seitlich ins Profil verbaut werden. Daraus ergeben sich für den Anwender erhebliche Vorteile in puncto Präzision, Haftkraft, Sauberkeit und Sicherheit.

Während bei herkömmlichen Magnet-Wasserwaagen die Magnete direkt in der Messfläche verbaut werden, hat der seitliche Magneteinbau von Sola den entscheidenden Vorteil, dass die Messfläche durchgehend plan ist. Unpraktische Ausfräsungen an der Messfläche der Wasserwaage gehören der Vergangenheit an. Denn rund um diese Ausfräsungen sammeln sich allzu gerne Dreck und Metallspäne, die sich nur schwer entfernen lassen. Die plane Messfläche lässt sich leicht reinigen, ermöglicht ein präzises Arbeiten und verhindert zudem Kratzer auf empfindlichen, lackierten Oberflächen. Die Verletzungsgefahr durch Metallspäne, die an den Magneten haften, wird dadurch ebenfalls reduziert.



Die neue Magnet-Einbaumethode liefert verschiedene Vorteile. (Foto: Sola-Messwerkzeuge GmbH)



Durch das 90-Grad-Design der BlackGiant Bar wird ein optimaler Hebelweg erreicht. Dies sorgt für über 50 Prozent mehr Hub bei einer vergleichbaren Hebelkraft. (Foto: Picard)

Gekonnt den Hebel angesetzt

Es ist wie immer: Man nimmt ein Werkzeug

von Picard in die Hand und merkt sofort den Unterschied. So auch bei der neuen BlackGiant Bar Serie. Denn mit diesen neuen Nageleisen beweist der deutsche Werkzeugspezialist wieder, dass sich auch Klassiker neu denken lassen. Für einen neuen Standard bei Haptik und Stabilität sorgt das T-Profil des BlackGiant Bar. Dadurch sind die jetzt vorgestellten Nageleisen extrem biegefest und robust. Das Design wirkt sich zudem aufs Gewicht aus: Mit dem gewichtsoptimierten Werkzeug kann der Anwender dauerhaft zur Sache gehen. Dafür sorgt auch die besondere Form des BlackGiant Bar: Durch das 90-Grad-Design wird ein optimaler Hebelweg erreicht. Dies sorgt für über 50 Prozent mehr Hub bei einer vergleichbaren Hebelkraft. Die raue Oberfläche der Werkzeuge durch die robuste Rough-and-Tough-Lackierung garantiert zudem immer den richtigen Grip, ein Abrutschen ist deutlich reduziert. Auch bei den Klauen liefert Picard optimiertes Design: Die breite Ausformung bietet eine sichere Auflage, die wiederum das Einarbeiten in den Untergrund reduziert. Bewusst wurde auf das Schleifen der Klauen verzichtet, um auch hier die raue Oberfläche zu erhalten und ein Abrutschen weitgehend auszuschließen. Das alles ermöglicht ein sicheres Arbeiten vom schnellen Nagelzug bis zum kräftigen Hebeln. Mit der klassischen Picard-Farbkombination von Schwarz und Orange hat das BlackGiant Bar einen kraftvollen Auftritt. Verfügbar ist das Nageleisen in drei Abmessungen.

Universalschlüssel für jeden Einsatz

Praktisches von NWS: Mit der Universalschlüssel JointKey Quadro und der DoubleKey Box hat der Anwender für verschiedenste Einsatzbereiche Werkzeuge zur Hand, mit denen unterschiedlichste Schließungen geöffnet werden können. Durch einen 2-fachen Drehmechanismus des Universalschlüssel JointKey Quadro können acht verschiedene Schließköpfe in Position gebracht werden. Durch das eingesetzte Gelenk kann der Universalschlüssel sowohl als T-Griff mit hohem Drehmoment oder in der kompakten, zusammen-gesteckten Variante eingesetzt werden. Neu ist die 1/4"-Steckschlüsselaufnahme, die ein bequemes Aufstecken und Halten von 1/4" Nüssen ermöglicht. Die Schwenkeinsätze sind aus Zinkdruckguss. Die Schwenkarme und Verbinder sind aus einem glasfaser-verstärkten Kunststoff. Die DoubleKey Box ist eine neu entwickelte multifunktionale Universalschlüsselbox.



Die DoubleKey Box ist eine neu entwickelte multifunktionale Universalschlüsselbox.

Die stabile Multibox ist aus hochfestem Kunststoff mit großem Öffnungswinkel zur guten Entnahme der Einsätze. Drei Universaleinsätze sind mit einer neu entwickelten Doppelfunktion ausgestattet (aus Zinkdruckguss). Die Schlüsselbox ist für alle gängigen Schließungen in der Elektrotechnik, Gas- und Wasserversorgung, Klima- und Belüftungstechnik. Der Einsatzbereich liegt in der Industrie, im Handwerk, im Service und vielem mehr.

Durch einen 2-fachen Drehmechanismus des Universalschlüssel JointKey Quadro können acht verschiedene Schließköpfe in Position gebracht werden. (Fotos: NWS)



In Sachen Workwear, PSA und sicheres Arbeiten in der Höhe immer auf dem Laufenden bleiben!



Melden Sie sich jetzt zum neuen Branchen-Newsletter von Wear@Work an unter:

wearatwork.de

So erhalten Sie alle vier Wochen Neuigkeiten und Relevantes aus der und für die Branche.

INSERENTEN-VERZEICHNIS ▶ PROFIBÖRSE 2/2020

Hazet-Werk,
42804 RemscheidS. 25

Honisch,
47506 Neukirchen-Vluyn.....S. 4, 5, 6, 7

Klingspor,
35708 Haiger.....S. 7

Lukas-Erzett,
51766 Engelskirchen..... US 4

Media & Service Büro,
33615 Bielefeld.....S. 20

Milwaukee,
40724 Hilden.....S. 21

Nissen & Velten,
78333 StockachS. 17

NWS,
42708 Solingen.....S. 15

Osborn International,
35099 BurgwaldS. 3

Pferd/Rüggeberg,
51709 Marienheide..... TS

Stahlwille,
42349 Wuppertal..... US 2

Tyrolit,
82216 MaisachS. 5

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
Crüwellstraße 11, 33615 Bielefeld
Tel. (05 21) 12 40 44, Fax (05 21) 12 40 88
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, Fax (05 21) 4 00 21-10
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
Crüwellstraße 11, 33615 Bielefeld
Tel. (05 21) 12 40 44, Fax (05 21) 12 40 88

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, Fax (05 21) 4 00 21-10

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 Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG.

International Standard Serial Number (ISSN) 1436-9230



Der L-Boxx-Einhängeeinheit kann mit Hilfe von zwei Klebeadaptern in die L-Boxx 238 und 374 eingehängt werden.

Grösser, kleiner, transparenter

Mit diesem Slogan hat sich die BS Systems GmbH zur diesjährigen Internationalen Eisenwarenmesse bei ihren Kunden angekündigt. Mit neuem Standkonzept und einem bunten Strauß hochkarätiger Produktneuheiten war die Tochtergesellschaft von Bosch und Sortimo bestens vorbereitet. „Gerne holen wir die ausgefallenen Beratungsgespräche auf Wunsch direkt bei unseren Kunden und Geschäftspartnern nach“, sagt Fatih Yilmaz, Geschäftsführer der BS Systems GmbH & Co. KG, „sollte dies aufgrund von gegenläufigen Firmenrichtlinien momentan nicht möglich sein, offeriert uns das Zeitalter der Informationstechnik aber auch anderweitige Präsentationsmöglichkeiten. Nehmen Sie Kontakt zu uns auf, gerne zeigen wir Ihnen die Highlights aus unserem Entwicklungslabor“:

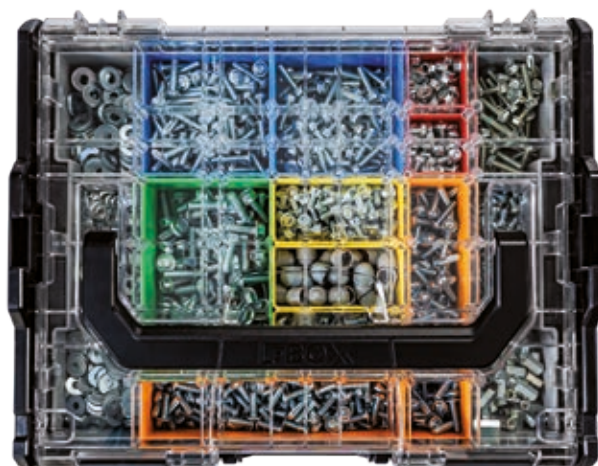
Der Hersteller hat bereits im alten Jahr vorgelegt. Die XL-Boxx, ein neuer Baustein des L-Boxx-Systems, ist ein mit über 30 Litern Fassungsvermögen äußerst großzügig dimensionierter Maschinenkoffer. Die Neuheit, die auf Kundenwunsch auch für den Transport von Lithium-Ionen Akkus zertifiziert werden kann, fügt sich nahtlos ins bestehende System ein.

Mit der L-Boxx Micro bringt BS Systems eine voll transparente Verpackungslösung, speziell für Kleinstsortimente auf den Markt. Die bis ins kleinste Detail durchdachte Entwicklung ermöglicht es der L-Boxx Micro durch den integrierten Klickmechanismus, nicht nur untereinander verlickt und im Verbund transportiert zu werden, sondern auch durch die serienmäßig vorgesehene Anbindung an die XL-Boxx zum idealen externen Träger für Zubehöre, Kleinstsortimente und Verbrauchsmaterialien zu werden. Damit nicht genug – großzügig dimensionierte Klebeflächen und die integrierte Euronorm-Lochung machen sie zur idealen Verkaufsverpackung für Kleinteile.

Der L-Boxx Einhängeeinheit - eine weitere Produktneuheit aus dem Hause BS Systems – kann mit Hilfe von zwei Klebeadaptern in die L-Boxx 238 und 374 eingehängt werden und bildet somit eine zweite, herausnehmbare Ebene, die für einen besseren Überblick, schnelleren Warengriff und noch mehr Ordnung sorgt.

Last but not least ein lange ersehntes Produktfeature: Ein transparenter L-Boxx-Deckel aus robustem Polycarbonat. Das speziell für die L-Boxx 102 konstruierte Bauteil verwandelt die Boxx in einen hochwertig anmutenden Sortimentskoffer und garantiert schnellen Überblick über Inhalt und Füllstand. Selbstverständlich ist die Neuentwicklung voll kompatibel zum gesamten L-Boxx System.

Die Rippenstruktur an der Innenseite des neuen L-Boxx-Deckels ist so angeordnet, dass dieser in jeder Kombination bündig mit allen Insetboxen abschließt. Somit ist jederzeit ein vermischungsfreier Transport von Kleinteilen garantiert. (Fotos: BS Systems)





Vorteile des neuen Akku-Schlagschraubers sind seine perfekte Ergonomie, kompakte Bauweise und das leichte Maschinengewicht von nur 960 Gramm. Ebenfalls perfekt integriert wurde die magnetische Bitgarage auf der linken und rechten Seite am Fuß der Maschine. (Foto: Festool)

Dreht an der Schraube, nicht am Handgelenk

Der Akku-Schlagschrauber TID 18 von Festool überzeugt dank seines robusten Schlagwerks mit hoher Lebensdauer. Das Zusammenspiel aus bürstenlosem EC TEC Motor der neuesten Generation und 4,0 Ah Li-HighPower Compact Akkupacks sorgt dabei für maximale Leistung und Ausdauer. Zudem dreht der TID 18 mit seiner 1/4"-Werkzeugaufnahme ausschließlich an der Schraube – und nicht am Handgelenk: Dafür sorgt das Tangential-Schlagwerk ohne kraftraubendes Rückdrehmoment. Ermüdungsarmes und ausdauerndes Arbeiten ermöglicht zudem das geringe Maschinengewicht von nur 960 Gramm. Der TID 18 erweist sich mit einem maximalen Drehmoment von 180 Newtonmetern bei sämtlichen Schraubarbeiten als extrem leistungsstark. Dank seiner drei Drehzahlstufen und intelligentem T-Modus für materialgerechtes Arbeiten bietet er bei jeder Schraubenwendung die richtige Leistung. Der intelligente „T-Modus“ erkennt bei der Verschraubung von Blech auf Holz mit selbstbohrenden Schrauben den Übergang von Blech zu Holz und passt die Drehzahl automatisch an. Obendrein ist der neue TID 18 dank der umfassenden Serviceleistungen des Festool Service rundum abgesichert. Zu den umfassenden Serviceleistungen zählt auch eine dreijährige Garantie auf das Gerät und die Akkupacks.

Erstmals mit Connectivity

Intuitive Bedienung, robustes Design – dafür steht der GRL 600 CHV Professional, der erste vernetzbare Rotationslaser von Bosch. Er bietet Profis hohen Bedienkomfort bei horizontalem und vertikalem Nivellieren in einem Arbeitsbereich von 600 Metern (Durchmesser): Der Rotationslaser wird einfach per Bluetooth mit dem Smartphone vernetzt und dann bequem über die Levelling Remote App gesteuert und personalisiert. Zusätzlich haben Profis beim GRL 600 CHV Professional den Status über ein User Interface stets im Blick. Darüber hinaus ist der Rotationslaser für unterschiedliche Baustelleneinsätze im Innen- und Außenbereich besonders robust: Er ist mit IP 68 staub- und wasserdicht – das schließt dank verschleißbarem Batteriefach auch den Akku mit ein. Die seitlichen Griffe schützen den Rotationslaser vor Stößen und machen das Gerät bei Nutzung mit Stativ bis zu einer Höhe von zwei Metern kippstabil. Zudem wird sein Spektrum durch die neu integrierte Doppel-Neigungsfunktion erweitert. Sie kommt zum Einsatz, wenn beispielsweise Entwässerungen auf einen zentralen Abfluss hin ausgerichtet werden sollen – und sorgt durch die Möglichkeit, beide Neigungen direkt am Gerät oder per App einzugeben, für präzise Ergebnisse.



Der GRL 600 CHV Professional ist dank dualer Stromversorgung stets einsatzbereit: Er ist mit allen Akkus des Bosch Professional 18 Volt-Systems bis 8,0 Ah kompatibel. Alternativ kann das Gerät auch mit vier D-Zellen-Batterien betrieben werden. (Foto: Bosch)



Die DWL 2500 von Flex verfügt ...
... auch über einen praktischen USB-Anschluss. (Fotos: Flex)



Dauerhafte Lichtquelle

Die Flex DWL 2500 10.8/18.0 mit Akku-LED-Strahlern verfügt über eine fünfstufige Helligkeitseinstellung per Bluetooth, bis zu 30 Stunden Laufzeit und eine variierbare Farbtemperatur, die für anspruchsvolle Detailarbeiten im Automotivebereich und anderen Branchen ausgelegt ist. Die Neuentwicklung ist die derzeit einzige mit 10.8 und 18.0-Volt-Akku verwendbare LED-Leuchte. Das Design realisiert ein sehr gutes Preis-Leistungsverhältnis bei hochklassigen Akku-LED-Strahlern. Über eine neue Beleuchtungssteuerung mittels Bluetooth können die Anwender bis zu vier Flex DWL 250 10.8/18.0 V Leuchten verknüpfen, regeln und steuern. Ein entscheidendes Feature für exakte Farbabstimmungen sowie die Hervorhebung und Erkennung von Lackfehlern bietet die neue DWL 2500 mit der All-Daylight-Funktion. Dieses Feature spiegelt das gesamte Farbtemperaturspektrum des Tages und bietet fünf verschiedene Farbtemperaturen zur Auswahl an. Die leistungsstarken LEDs mit einer Lichtwiedergabe von bis zu 3.000 Lumen sind in einen robusten Rahmen eingebettet, der die Leuchte auch unter rauen Umgebungsbedingungen oder bei Absturz sichert.

VORSCHAU ►► PROFIBÖRSE 3/2020

SCHWERPUNKT

Gut abgesaugt

Gesundheit gewinnt in diesen Tagen eine immer größere Bedeutung. Dass dies auf der Baustelle und in der Industrie schon lange Thema ist, zeigen die kontinuierlichen Produkt-Weiterentwicklungen zum Beispiel im Bereich der Staubabsaugung. Im Schwerpunkt „Elektro- und Akkuwerkzeuge“ werden wir uns diesen in der kommenden ProfiBörse unter anderem widmen (Foto: Bosch)



Die ProfiBörse 3/2020 erscheint am 19. Juni 2020

NEXT LEVEL SOLUTIONS.

