

PROFITBÖRSE

Der Akku für
den Garten.



metabo[®]
PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS



**DAS HEFT-
IM-HEFT**

► **SCHWERPUNKT**
Kabellos
im Garten

► **IM GESPRÄCH**
E-Commerce
in der Branche

► **KOMPETENZFELD**
Stromverteilung
auf der Baustelle

Frühjahrsneuheiten kompakt an einem Ort

Magazin Mediadaten Kontakt - Q

PROFIBÖRSE

DAS MAGAZIN FÜR INDUSTRIE, FACHGROSSHANDEL & HANDWERK

JETZT:
Die Neuheiten kompakt

Home **Neuheiten** Im Gespräch Beratungs-Kompetenzfelder Newsletter

Neuheiten



Fester Halt und Schutz gegen Feuchtigkeit

09.12.2020 / ANZEIGE, NEUHEITEN

Mit dem Fischer DuoSeal etabliert Fischer einen innovativen Kunststoffdübel am Markt, der in Nassbereichen das sichere Befestigen mit gleichzeitigem Abdichten im Bohrloch ermöglicht. Dies erleichtert und beschleunigt Montageaufgaben von SHK-Handwerkern, Do-it-Yourselfern und allen anderen Anwendern erheblich. In einem Befestigungsvorgang erreichen...

[weiterlesen →](#)



Staubfrei mischen

09.12.2020 / ANZEIGE, NEUHEITEN

Staubfreies Arbeiten fängt bereits beim Mischen an. Aus diesem Grund bietet Festool seine neuen MX-Rührwerke mit Absaugung an. Sie sind durchdacht bis ins Detail, denn sie sind mit einem neuen Schutzbügel, komfortabler ErgoFix Höhenverstellung, stabilen Gummirollen, Sanftanlauf und mit einem...

[weiterlesen →](#)



Neues Akku-Multitool

09.12.2020 / ANZEIGE, NEUHEITEN

Für den nötigen Schwung bei der Arbeit sorgt das neue oszillierende Akku-Multitool MT 18 LTX BL QSL von Metabo. Das Multitool ist der Problemlöser für verschiedene Trenn-, Schneide- und Schleifarbeiten. „Das Gerät ist so leistungsstark wie ein Netzgerät und dabei...

[weiterlesen →](#)



Staubfrei bohren

09.12.2020 / ANZEIGE, NEUHEITEN

Mit dem Absaugbohrer „TURBOCLEAN“, steht bei Keil ab sofort ein Werkzeug zur Verfügung, das die Staubbelastung um bis zu 98 Prozent reduziert. Durch die Absaugung des Staubes vom Bohrkopf durch das Innere des Bohrers werden Staubemissionen vermieden und somit die...

[weiterlesen →](#)



Neue Holzbauschraube von HECO löst vier Sortimente ab

08.09.2020 / ANZEIGE, NEUHEITEN

Es bleibt dabei: Im Frühjahr warten die Hersteller mit Neuheiten und Innovationen auf, die Kaufimpulse setzen. Aber es bleibt alles anders: Wo und wie diese Neuheiten präsentiert werden, lässt sich derzeit noch nicht sagen – bei direkten Produktvorstellungen, bei Livestreams oder hybriden Veranstaltung.

Wir bieten Ihnen mit der kompakten Neuheitenpräsentation unter

www.fz-profiboerse.de

und ergänzend in den Printausgaben des Branchenmagazins die Plattform für den schnellen Überblick. Und mit einem Klick sind Sie bestens informiert.

Entwicklungsfähig

Es ist spannend: Das Spektrum dessen, in welcher Form und mit welchem technischen Aufwand sich Aussteller auf digitalen Messen und Veranstaltungen präsentieren, macht deutlich, dass es verschiedene Herangehensweisen gibt. Wie auf Präsenzmessen eben auch: An einem Stand gibt es Kekse, am anderen ein komplettes Catering. Vor allem bei Livestreams oder Pressekonferenzen wird deutlich, dass den Sprechern und Moderatoren das direkte Feedback des Auditoriums fehlt. Den Eindruck hat man aber auch von Zeit zu Zeit auf analogen Messen.



Das Gute: Bei den digitalen Veranstaltungen gibt es ein Auditorium. Sie werden als Kommunikationsplattform durchaus angenommen, wenn auch bei verschiedenen Zielgruppen sehr unterschiedlich. So war beispielsweise von der BAU Online zu hören, dass der Besuch aus den Reihen der Praktiker, dem Handwerk, zurückhal-

tend war, der Handel zum Beispiel aber das Format gut – und mit intensiven persönlichen Gesprächen – angenommen hat.

Und musste man auf den analogen Veranstaltungen von Halle zu Halle eilen, um seine Termine zu halten, klickt man sich heute durch die Programme: von Zoom zu Teams, von GoToMeeting zu Cisco Webex. Kleine Wartezeiten beim Einlass, auch das sind wir von analogen Messen gewöhnt. Deshalb können wir mit einem schwächelnden Netz und Überlastungen der Technik auf den digitalen Messen gut umgehen. Schließlich leben wir auch noch mit Funklöchern und 3G-Netz.

Außer den technischen Zufällen müssen die digitalen Veranstaltungen ohne weitere Zufälle auskommen. Aber gerade diese Zufälle sind es, so die Rückmeldung von Teilnehmern digitaler Messen, die eine Präsenzmesse aus- und die den Unterschied machen: die unerwarteten Standbesucher, das Treffen auf dem Gang, das Kontakten in einer neuen Gesprächsrunde. Aber spätestens, wenn unser Avatar, mit dem wir mittels AR über eine digitale Messeplattform laufen, mit einem anderen Avatar kollidiert, werden sich solche zufälligen Begegnungen ergeben.

Es gibt Luft nach oben also an vielen Stellen, wie auch unser Gesprächspartner in Sachen Digitale Messestände im Interview ab Seite 8 bestätigt. Eines zeigt die Entwicklung aber deutlich: Eine Messe, die nicht zumindest als hybride Veranstaltung umgesetzt wird, wird es voraussichtlich nicht mehr geben. Dazu tragen nicht zuletzt neue mentale Konstitutionen beim Reisen und bei Zusammentreffen großer Menschenmengen bei.

Hauptsache ist: Wir treffen uns – digital oder real.

In diesem Sinne, herzlichst

HARTMUT KAMPHAUSEN



Xtreme



LEISTUNG NEU DEFINIERT

Coming soon!

Q1 / 2021

osborn®

osborn.com

INHALT

MAGAZIN

Branchen-News 4

MANAGEMENT

WARENWIRTSCHAFT/E-COMMERCE

Digitale Eingangsrechnungsverarbeitung 6

AKTUELL

IM FOKUS

Digitale Messestände:
Die Entwicklung steht erst am Anfang 8

PVH-Erfahrungen eines ukrainischen
IT-Unternehmers 9

IM GESPRÄCH

Lennart A. Paul: B2B ist keine Schutzzone 10

Joachim Hiemeyer: Deutliches Wachstum
der digitalen Vertriebswege 12

MESSEN

BAU Online: Präsenzmesse nicht zu ersetzen 13

HANDEL

Digitalisierung bei Haberkorn 14

UNTERNEHMEN

Thur Metall: Vollsortimenter mit
Variantenreichtum 16

CAS wächst weiter 18

Fischer: Virtuelles Befestigungserlebnis 20

SCHWERPUNKT AKKU FÜR DEN GARTEN

Metabo: Neue Garten-Range 22

Ryobi: Umfangreiches Sortiment 24

Kress: 60 Volt für den Garten 25

Kärcher: Multifunktionswerkzeug
für die Grünpflege 26

Makita: Neuer Freischneider 27

Stihl: Volle Akkuversorgung 27

WERKZEUG & MASCHINEN

Produktthema: Digitale Messtechnik 28

Beratungs-Kompetenzfeld:
Sichere Stromverteilung mit dem
Klingspor CEE-Sortiment 30

Neuheiten 32

RUBRIKEN

Editorial 3

Inserentenverzeichnis 10

Impressum 34

Vorschau 34



EIS-Geschäftsführer Oliver Boensch übergibt den Spendenscheck an Jana Schunn von Himmel & Ääd. (Foto: EIS)

Jubiläumsjahr mit Spende gestartet

Seit dem Zusammenschluss der Verbände Egufer, Igros und Südring im Jahr 1988, die mit ihren Initialen auch als Namensgeber der EIS dienten, hat sich der Verband von einer Einkaufsgemeinschaft zu einer Systemzentrale mit einem umfangreichen Leistungsportfolio entwickelt. Nicht geändert hat sich seit den Gründungstagen das Geschäftsmodell der EIS. Der Verband agiert im Markt nach wie vor als Non-Profit-Gesellschaft und ist gegenüber Mitgliedern und Lieferanten stets transparent. Die EIS ist dabei als Dienstleister für die Anschlusshäuser tätig, die gleichzeitig auch Kommanditisten der Gesellschaft sind. In den letzten Jahren hat die EIS ihr Leistungsangebot bspw. in den Bereichen Datenmanagement und Logistik erheblich ausgeweitet. Zudem wurde ein dynamischer Wachstumskurs eingeschlagen: So haben sich der Verbands-Gemeinschaft allein seit 2019 über 20 neue Mitglieder mit mehr als 30 Standorten angeschlossen.

„Im Rahmen unseres sozialen Engagements möchte die EIS jetzt mit einer Spende in Höhe von 3.333 Euro für die gemeinnützige Gesellschaft Himmel & Ääd ein erstes Jubiläums-Zeichen setzen. Himmel & Ääd gibt unter dem Motto ‚Was im Bauch und was im Kopf‘ täglich bis zu 90 bedürftigen Kölner Kindern mit warmen Mahlzeiten, Hausaufgabenhilfe und Freizeitangeboten ein zweites Zuhause. Gerade in dieser besonderen, von Corona geprägten Zeit, benötigen soziale Einrichtungen unsere Unterstützung.“ erläutert EIS-Geschäftsführer Oliver Boensch den Auftakt der Maßnahmen zum 33-jährigen Gründungsjubiläum der EIS.

unabhängiger www.honiTrade.de



PROMOTION

27. JAHRGANG - NR. 1/2021 DAS MAGAZIN FÜR INDUSTRIE, FACHGROSSHANDEL & HANDWERK

PROFIBÖRSE

Der Akku für den Garten.

metabo
PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS

WEAR-WEAR DAS HEFT IM HEFT
Kabellos im Garten
E-Commerce in der Branche
Kabellos Stromverteilung auf der Baustelle

TITEL

Die Garten-Saison kann kommen. Mit sieben Geräten erweitert Metabo seine Garten-Range und bringt einen Rasenmäher, zwei Freischneider, einen Laubbläser, zwei Strauch- und Grasscheren sowie ein Rückensprüngerät auf den Markt – allesamt betrieben mit der leistungsstarken Metabo Akku-Technologie. So wächst nicht nur das Metabo 18-Volt-System, sondern auch das herstellerübergreifende Akku-System CAS.

Neuer Geschäftsführer Marketing & Vertrieb



Dirk Köpsel ist jetzt Geschäftsführer Marketing & Vertrieb bei Klingspor. (Foto: Klingspor)

Zum 1. Januar 2021 übernahm Dirk Köpsel die Position des Geschäftsführers für Marketing & Vertrieb der Klingspor Management GmbH. In dieser Funktion folgt er auf Olaf ter Jung, der am 1.7.2019 in den Vorstand berufen wurde.

Dirk Köpsel trat 2016 als Vertriebsleiter für den deutschen Markt in das Unternehmen ein. In dieser Funktion setzte er bereits wichtige Akzente: Darunter die Neuausrichtung der Vertriebsorganisation, die verbesserte Markensichtbarkeit Klingspors im Handel sowie den Ausbau digitaler Schnittstellen zum Kunden. Anschließend

erweiterte sich sein Verantwortungsbereich um die Leitung des Marketings sowie des Vertriebs weiterer Länder.

Dirk Köpsel verantwortet in seiner neuen Funktion die Bereiche E-Commerce und Marketing für die gesamte Klingspor Gruppe sowie den Vertrieb der Gebiete Europa, Asien und Australien. Die Klingspor Gruppe in ihren Marketing- und Vertriebsaktivitäten noch weiter zu vernetzen sowie die Digitalisierung der Unternehmensgruppe weiter voranzutreiben gehört zu seinen ambitionierten Zielen.

Neuer Vertriebsleiter bei der Profibau

Didier Pflüger wurde zum neuen Vertriebsleiter der Profibau Handel Logistik Service GmbH in Göppingen berufen. Der gelernte Groß- und Außenhandelskaufmann, Handelsfachwirt und Betriebswirt (IHK) will mit dem gezielten Ausbau des Sortiments und monatlichen Aktionsangeboten neue Kunden gewinnen und ein „gesundes, nachhaltiges Umsatzwachstum“ erzielen.

Der 30-Jährige war zuletzt bei der Adolf Würth GmbH & Co. KG als Fachberater für

kleine Handwerksbetriebe bis zum Key Account in den Bereichen SHK und Elektrik sehr erfolgreich tätig.

Die Profibau sieht Didier Pflüger im Wettbewerb hervorragend aufgestellt. Die Produktpalette des 1989 gegründete Großhandelsunternehmens umfasst rund 3.500 verschiedene lagergeführte Artikel und beinhaltet Maschinen, Werkzeuge, Geräte sowie ein breites Angebot für Betriebsausstattung und Arbeitsschutz. Ein wichtiges Standbein ist der Baustofffachhandel, für den Profibau Ladeneinrichtungen konzipiert und realisiert. Zudem betreibt das Unternehmen das Zentrallager der EVB BauPunkt in Göppingen.

Große Erwartungen setzt Didier Pflüger in die neue Eigenmarke MMXX für Profi-Werkzeuge, die sich gerade im Aufbau befindet. „Damit stellen wir insbesondere dem Handwerk Produkte von sehr guter Qualität zu einem unschlagbaren Preis zur Verfügung.“



Didier Pflüger (30) ist neuer Profibau-Vertriebsleiter. (Foto: Profibau)



lukas-erzett.com

POLIEREN

FRÄSEN

INDIVIDUELLE WERKZEUGE

SCHLEIFEN

NEXT LEVEL SOLUTIONS.

Männerwirtschaft

oder endlich reif für die Biene ?

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





Die Richard Köstner AG beschäftigt an acht Standorten im süddeutschen Raum über 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. (Fotos/Abb.: Proxess/Köstner)

gen, Lieferscheine und Rechnungen, aber auch zusätzliche Dokumente wie Montagepläne, Skizzen und Kundenkorrespondenz.

„Proxess hat als TÜV-geprüfte Archivierung alle Voraussetzungen für eine rechtssichere Archivierung. Auf unsere alte Papierablage in Aktenordnern können wir daher ab sofort dankend verzichten.“, sagt René Böhm, Projektleiter der DMS-Einführung bei Köstner.

EINE GUTE SCHNITTSTELLE ZUM ERP-SYSTEM IST DAS „A“ UND „O“

Bei der Auswahl des Dokumentenmanagementsystems gab es für die Köstner Gruppe nach der Entscheidung für das ERP-System keine lange Diskussion. Die integrierte Proxess-Lösung ist bereits bei vielen eNventa-Anwendern erfolgreich im Einsatz. „Unser ERP-Anbieter, die Nissen & Velten Software GmbH, hat uns Proxess als DMS-Lösung empfohlen. Die sehr gute Anbindung an eNventa ERP verbunden mit dem flexiblen Workflow-Modul waren die ausschlaggebenden Punkte, dass wir uns für Proxess entschieden haben.“, meint René Böhm.

Über das neue System eNventa ERP können die Mitarbeiter direkt die archivierten Dokumente aufrufen ohne in ein anderes Programm wechseln zu müssen. Dies schafft eine hohe und schnelle Mitarbeiterakzeptanz. Und Mitarbeiter ohne ERP-Zugriff können über den modernen Proxess Web Client über einen beliebigen Browser „ins Archiv gehen“. Durch die automatisierten Vorgänge bei der Archivierung sind die Belege fehlerfrei und einheitlich indexiert und damit auch schneller für alle zu finden.

AUTOMATISCHE VERARBEITUNG DER EINGANGSRECHNUNGEN

Die Integration der beiden Systeme beginnt nicht erst mit der Archivierung, sondern bereits ab dem Zeitpunkt, ab dem der Beleg ins Unternehmen kommt. Der komplette Rechnungseingangsprozess erfolgt bei der Köstner-Gruppe inzwischen weitgehend digital. 60 - 70 Prozent der eingehenden Rechnungen werden automatisch per Texterkennung ausgelesen und die erkannten Daten an eNventa ERP zur weiteren Verarbeitung übergeben. Besonders hilfreich ist es dabei, dass das System erkennt, ob es sich um eine Kosten- oder Warenrechnung handelt und die Belege entsprechend klassifiziert für den weiteren Bearbeitungsprozess.

Die Warenrechnungen werden direkt im ERP angelegt und dort weiterverarbeitet. Stimmen Bestell- und Belegdaten überein, so kann im Optimalfall eine sogenannte Dunkelverarbeitung erfolgen. Dies bedeutet, dass die Rechnung ohne weiteren manuellen Bearbei-

DIGITALE EINGANGSRECHNUNGSVERARBEITUNG BEI DER RICHARD KÖSTNER AG

Eingespieltes Duo für digitale Prozesse

Bei der Richard Köstner AG wurde mit dem Umstieg auf ein neues ERP-System auch eine digitale Rechnungsbearbeitung und Dokumentenablage umgesetzt. Fast alle Eingangsrechnungen werden heute per OCR-Texterkennung ausgelesen und automatisch bis zur Buchung weiterverarbeitet. Die Kostenrechnungsprüfung erfolgt ebenfalls über einen digitalen Workflow. So können nun Skonto-fristen eingehalten werden, viel Zeit und Kosten gespart und die Papierflut eingedämmt werden.

Bei der Firmengründung vor 80 Jahren waren Begriffe wie „Digitaler Rechnungseingang“ oder „Rechtssicheres Dokumentenmanagement“ noch kein Thema. Genauso wie die Firmenleitung in Familienhand das Unternehmen mit zusätzlichen Standorten und einer wachsenden Belegschaft bis heute weiterentwickelt hat,

stiegen auch die Herausforderungen in der Verwaltung immer mehr an. Viele Geschäftsprozesse sind heute komplizierter, da sie über die insgesamt acht Standorte mit über 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im süddeutschen Raum verteilt sind. Eingangsrechnungen beispielsweise gehen bei der Köstner AG heute in allen Standorten und auch über unterschiedliche Eingangskanäle ein. So war die Rechnungsbearbeitung bis jetzt mit viel Papierversand und vielen individuellen E-Mails verbunden.

RECHTSSICHERE ABLAGE ALLER GESCHÄFTSDOKUMENTE

Als die Richard Köstner AG sich für eine neue ERP-Lösung entschied, stand fest: Nicht ohne rechtssichere Archivierung von Dokumenten. Auch mit der alten Lösung wurden bereits ausgehende Geschäftsbelege digital abgelegt, jedoch nicht GoBD-konform. Daher konnten die Papierdokumente bis dato nicht vernichtet werden, sondern mussten zusätzlich mühsam in Aktenordnern abgeheftet und aufbewahrt werden. Heute werden nicht nur ausgehende sondern auch eingehende Dokumente im Proxess-Archiv zentral archiviert. Hierzu zählen Auftragsbelege wie Auftragsbestätigun-



Los geht's: Die Startseite des Proxess-Archivclients.

Warenwirtschaft
... aber nur die Biene zählt

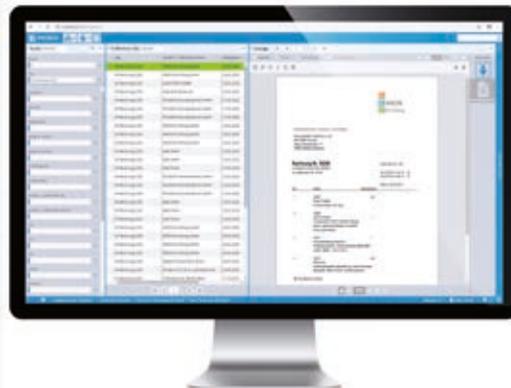
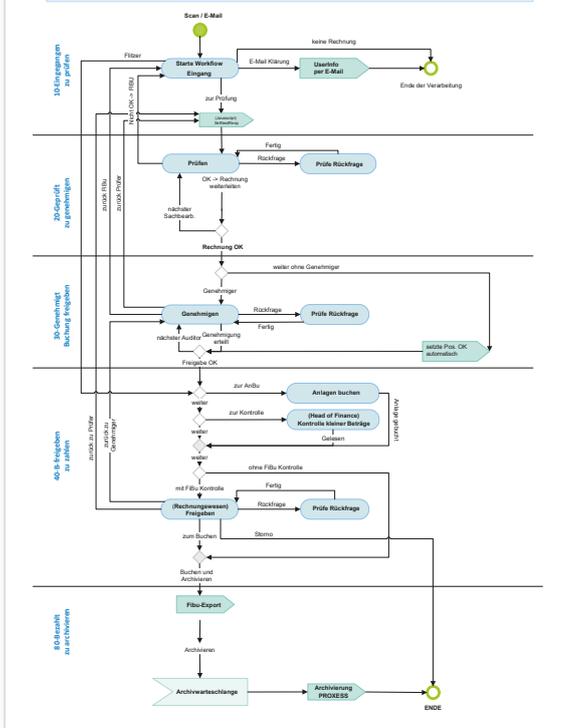
Honisch & Partner · www.honiTrade.de
--- Die Software mit der Biene ---
Tel. 02845 - 9599 11 · Fax - 9599 95



„Durch die digitale Verarbeitung der Eingangsrechnungen sind wir unserem Ziel eines papierlosen Büros einen großen Schritt näher gekommen. Das individuell anpassbare Workflowsystem von Proxess ist hierfür ein mächtiges Werkzeug“, sagt René Böhm, Teamleiter Anwendungsentwicklung bei der Richard Köstner AG.

Eingangrechnungsworkflow - funktional

This chart describes customer workflow for processing purchase invoices.



Die Recherche- und Beleganzeige von archivierten Dokumenten aus der eVenta ERP-Oberfläche.

Ein Beispielworkflow einer automatischen digitalen Verarbeitung von Eingangrechnungen mit den Verarbeitungsschritten Prüfung, Freigabe, Buchung und Archivierung.

tungsaufwand direkt mit einem automatischen Buchungsvorschlag an die Buchhaltung übergeben wird.

SKONTI KÖNNEN BESSER GENUTZT WERDEN

Erkannte Kostenrechnungen werden vor der Buchung über einen digitalen Workflow durch den notwendigen Prüfungs- und Freigabeprozess geleitet.

Etwa 40 Mitarbeiter*innen, verteilt über alle Standorte, sind heute in den Kostenrechnungsworkflow bei Köstner involviert. René Böhm: „So können die Rechnungen auch besser anhand ihrer Skontofrist überwacht werden. Dies senkt die Kosten. Außerdem ist es möglich, Rechnungen von unterwegs aus freizugeben. Dies spart uns viel Zeit.“

Alle Vorgangsdaten im Workflow werden dabei protokolliert. So hat zum Beispiel die Finanzbuchhaltung jederzeit den Überblick, in welchem Status sich eine Rechnung aktuell befindet. Alle Vorgangsdaten werden abschließend auch mit ins Archiv übertragen.

Trotz Standard-Schnittstelle bleibt die Integration der beiden Systeme flexibel. „Manchmal liegt der Teufel hier im Detail. Daher waren die langjährige Erfahrung, die Hinweise und die Empfehlungen der Proxess-Consultants hier ein hohes Gut für uns“, meint René Böhm. Die Workflows werden auf die individuellen Bedürfnisse vor Ort angepasst. So wurde bei der Köstner-Gruppe beispielsweise für Belege der Anlagenbuchhaltung ein gesonderter Workflow eingerichtet. Auch können individuelle Eskalations- und Vertretungsregeln oder spezielle Teamfreigaben ebenso berücksichtigt werden. Grundsätzlich gilt: Für den Projekterfolg ist das Denken in Prozessen und eine saubere Aufnahme der Ist-Prozesse enorm wichtig.

Fazit: Die Prozessautomatisierung ist bei der Richard Köstner AG im vollen Gange. Im nächsten Schritt plant das Unternehmen, die Digitalisierung auf den gesamten Posteingang auszuweiten. ■

Schleifen ist WOW!

Von grob bis fein. So schnell, dass man nicht aufhören will!

- In **wenigen Schritten** zum optimalen Ergebnis
- Innovatives, **breites Werkzeugprogramm** mit System
- **Prozesskosten sparen** durch einzigartiges PFERD-Know-how

Finden Sie jetzt mit Ihrem PFERD-Berater - online oder vor Ort - die für Ihre Bearbeitungsaufgaben **optimalen und wirtschaftlichsten** Werkzeuglösungen.



Informationen zu unseren innovativen Produkten und Dienstleistungen finden Sie auf unserer Webseite.

DIGITALE MESSESTÄNDE

Die Entwicklung steht erst am Anfang

In Zeiten hybrider oder digitaler Messen stellt sich vielen ausstellenden Unternehmen die Frage, wie denn der digitale Messestand aussehen sollte. Wir sprachen darüber mit Nikolai Gruschwitz, Geschäftsführer der Münchner Waketo GmbH, die sich auf digitale Lösungen im Rahmen von Laden- und Messebau sowie Präsentationstechniken spezialisiert hat.

ProfiBörse: Sollte ein digitaler Messestand eine 1:1-Abbildung eines realen Messestandes mit Counter und Präsentationsregalen etc. sein, oder sollte er sich eher unterscheiden?

Gruschwitz: Wir haben es bei einer analogen und einer digitalen Messe mit völlig unterschiedlichen Welten zu tun, deshalb sollten auch die Messestände unterschiedlich aufgebaut und ausgestaltet sein. Ein digitaler Messestand muss zuallererst die User Experience und das veränderte Nutzerverhalten berücksichtigen.

Das größte Problem bei einer digitalen Veranstaltung ist es, die Aufenthaltsdauer auf dem Stand hoch zu halten. Kann man den Besucher sonst mit Kaffee und Keksen an sich binden, hilft in der digitalen Welt nur interessant aufbereiteter Inhalt. Also: kein Counter oder Flanieren an den Regalen vorbei, sondern, vielleicht spielerisch aufbereiteter, schnell erreichbarer Inhalt.

Das hört sich ein wenig nach B2C-Orientierung an, trifft das denn auch auf den B2B-Bereich zu, in dem die Messebesucher ja die Informationen suchen und haben wollen?

Auf jeden Fall und wahrscheinlich noch mehr als in einem Konsumentenumfeld. Denn der professionelle Messebesucher will die Informationen schnell finden und er will fundierte Informationen. Während sich die B2C-Besucher des digitalen Messestandes mit spielerischen Elementen emotional packen lassen, ist bei den Profis Inhalt das entscheidende Thema. Das soll aber nicht bedeuten, dass der Content dann trocken und langweilig daherkommen soll.

Welche Vorteile bietet ein digitaler Messestand, die in einem analogen Messestand nicht abzubilden sind?

Das Digitale bietet natürlich viele Möglichkeiten einer anschaulichen und spannenden Informationsvermittlung, von Videos über 360 Grad-Bilder und -Standrundgänge bis hin zu Livestreams. Insofern gibt es viele Elemente, um Produkte und Neuheiten sowie Informationen zu transportieren und über Links direkt zu weiterem Content zu leiten. Das alles nutzerorientiert und zielgruppenadäquat umzusetzen, ist eine der entscheidenden Aufgabenstellungen bei der Entwick-

lung eines digitalen Messestandes. Das kann bis hin zu einer individuellen Freigabe einzelner Bereiche für die Besucher umgesetzt werden. Aber Technik einfach einzusetzen, weil es sie gibt, ist nicht sinnvoll.

Der entscheidende Vorteil eines digitalen Messestandes ist aber der freie Zugang für die Besucher, ohne eine zeitliche und räumliche Eingrenzung. Auch wenn es für den Zugang eine Legitimation braucht, kann der Besucher, wenn er diese hat, frei entscheiden, wann und wie lange er den Messestand aufsucht. Es gibt keinen zeitlichen und räumlichen Engpass und es bedeutet für den Besucher nur einen geringen Aufwand, keine Reisezeit, keine Reisekosten, nur der Gang an den Computer.

Welche Nachteile hat der digitale Messestand außer der fehlenden persönlichen Begegnung?

Den größten Nachteil haben Sie in Ihrer Frage natürlich schon angesprochen. Der fehlende persönliche Kontakt mit allen Facetten von Körpersprache bis spon-

tanen Reaktionen lassen sich über den digitalen Weg – noch – nicht abbilden. Es muss mit anderen Tools gearbeitet werden. Aber auch beispielsweise eine Chat- oder Videofunktion liefert dafür keinen vollen Ersatz.

Ein anderer Nachteil ist die, je nach Produktgruppe, schnelle Vergleichbarkeit des Angebotes auf dem digitalen Messestand. Der Besucher sitzt ohnehin an seinem Computer und kann durch ein paar Klicks ein vergleichbares Produkt ermitteln. Was auf einer realen Messe vielleicht übersehen wird, lässt sich im Netz schnell finden.

Wo sollte der digitale Messestand eines Unternehmens zu finden sein: auf der Unternehmenswebsite, auf einer Messe-Website oder unter einer eigenen Domain?

Wir haben die Erfahrung gemacht, dass ein digitaler Messestand auch eine eigene Landingpage besitzen sollte, da es eine ganz eigene Welt ist, unabhängig von einer zentralen Seite einer hybriden oder rein digitalen Messeveranstaltung und unabhängig von der jeweiligen Unternehmenswebsite. Dass man in alle Richtungen für die entsprechenden Verlinkungen und Anbindungen sorgen muss, versteht sich dabei von selber.

Messen sind temporäre Veranstaltungen, sollte das auch bei einem digitalen Messestand so sein?

Hier sorgt das Prinzip der Verknappung sicherlich auch für die Erhöhung der Attraktivität. Insofern sollte ein digitaler Messestand auch nur temporär online sein. Das unterscheidet ihn auch von einem digitalen Showroom, weshalb der digitale Messestand sich auch vom Aufbau und von den Inhalten von einer dauerhaften Präsentation unterscheiden sollte.

Für die Öffnung des digitalen Messestandes bietet sich durchaus eine Rhythmik an, die an die gewohnten Messezyklen angelegt ist. Wichtig dabei: Wie auf der realen Messe müssen dann in der digitalen Version



Nikolai Gruschwitz, Geschäftsführer der Münchner Waketo GmbH. (Foto: PB)

Produkt- und Marketingneuheiten zu finden sein – wie auf der richtigen Messe eben.

Mit welchem Aufwand – zeitlich und finanziell – muss man beim Aufbau eines digitalen Messestandes rechnen?

Das ist natürlich schwer zu sagen und auf jeder realen Messe gibt es große und kleine Messestände. Insofern sind die Möglichkeiten eines digitalen Messestandes nach oben hin offen. Sicherlich gibt es gewisse Mindest- und Standardanforderungen, die erfüllt werden sollten. Ein wichtiger Faktor ist sicherlich die zeitliche Komponente. Hier sollte man den Gesamtauf-

wand nicht unterschätzen, unsere Erfahrungen zeigen, dass ein Rahmen von mindestens sechs Monaten eine realistische Größenordnung darstellt. Gerade aber für große Unternehmen mit hohen Messebudgets im Rahmen von realen Messen bieten sich digitale Varianten eines Messestandes an, die gegebenenfalls die analogen Standbauten ergänzen und ubiquitär verfügbar machen.

Analoge Messestände werden eingelagert und auf der nächsten Messeveranstaltung wieder aufgebaut. Ist das auch bei digitalen Messeständen möglich?

Selbstverständlich lässt sich auch ein digitaler Messestand einlagern, dabei entstehen, das ist auch einer der Vorteile, keine Kosten in der Höhe eines realen Messestandes. Zudem lassen sich die digitalen Versionen des Messestandes schnell und einfach aktualisieren und auch, als wichtiger Faktor, internationalisieren – bis hin zu einer Anpassung der Inhalte auf regionale Ebenen. Die Entwicklung der digitalen Messestände steht aus unserer Sicht noch ganz am Anfang. Sie bietet aber das Potenzial, Präsentation und Kommunikation neu zu denken. Dieses Potenzial sollten Unternehmen von Anfang an nutzen, ohne eine 1:1-Abbildung bewährter realer Messestände umzusetzen. ■

ERFAHRUNG EINES UKRAINISCHEN IT-UNTERNEHMERS MIT DEM DEUTSCHEN PVH

Wir bewundern Deutschland, aber...

Zahlreiche ausländische Unternehmen suchen Geschäftspartner und Umsatz im deutschen Produktions- und Verbindungshandel. Was sie bei ihrer Akquise leicht unterschätzen, ist die dort noch vorhandene, eher konservative Denkweise, vor allem aber die kritische Haltung gegenüber der Online-Kaltakquise. Auch Alexander Zubrizki, Chef des ukrainischen IT-Dienstleisters Zubi-Solutions, machte diese Erfahrung, bevor sich mithilfe eines Unternehmensberaters die Türen nach Deutschland öffneten.

ProfiBörse: Bevor wir über Ihre Erfahrungen mit der Expansion nach Deutschland sprechen, stellen Sie doch Ihre Firma einmal kurz vor.

Zubrizki: Wir sind ein junges Unternehmen, das in der Ukraine mehrere Dutzende Mitarbeiter beschäftigt und alle Aufgaben rund um die Bereiche Industrie 4.0, Digitalisierung und E-Commerce anbietet. Wir übernehmen zudem die individuelle Softwareprogrammierung, das Suchmaschinenmarketing und erstellen Apps für Android und iOS. Unser Slogan heißt: Wir öffnen die Tür zur Digitalisierung.

Welche Kunden betreuen Sie?

Zu unseren internationalen Kunden zählen viele produzierende Unternehmen, Fachhändler, aber auch administrative Unternehmen. IT-Dienstleister, die Personal für Kundenprojekte benötigen, sind zudem unsere Partner.

Warum wollten Sie nach Deutschland expandieren?

Als wir uns vor zwei Jahren mit der Expansion nach Deutschland beschäftigten, lag das vor allem an der verstärkten Digitalisierung in Deutschland. Wir bekamen mit, dass sich immer mehr Unternehmen mit IT-basierenden Prozessen beschäftigten und auch der E-Commerce-Bereich verstärkt in den Fokus rückte. Wir boten hierfür extrem gut ausgebildete, vielsprachige IT-Fachleute, die sofort verfügbar waren und aufgrund des ukrainischen Standorts bei den Honoraren nicht selten unter den deutschen Sätzen lagen. Dass wir generell mit neuen Formen, wie dem agilen Projektmanagement, arbeiten und erfolgreiche Projekte vorweisen konnten, sprach unserer Meinung zudem für uns.

Das hört sich doch alles gut an. Warum war es am Ende eine solche Herausforderung, hier erfolgreich zu werden?

Unser Angebot passte ohne Zweifel zum Bedarf. Was wir aber etwas falsch einschätzten, war unsere Vorgehensweise. Weil wir erfolgreich den Sprung in die USA geschafft hatten, glaubten wir, dass die Erfahrungen ganz einfach von dort auf hier zu übertragen seien. Konkret hieß das: Wir versuchten über Mail und Social Media Kanäle Kontakt zu Unternehmensvertretern aufzubauen und so unsere Leistungen zu präsentieren. Zudem arbeiteten wir viel mithilfe von Suchmaschinenmarketing. Es zeigte sich jedoch, dass solch ein Vorgehen vielleicht im B2C-Umfeld gelingen kann, doch dass es im B2B-Umfeld in Deutschland flächendeckend noch nicht so richtig funktioniert. Die Mehrzahl der deutschen Geschäftsführer ist noch nicht konsequent in sozialen Medien aktiv, auf Mails, die von einem unbekanntem Absender kommen und den Spamfilter überwinden, wird häufig nicht reagiert. Was wir auch unterschätzten, waren die enorme Bedeutung von persönlichen Netzwerken und die für uns eher unbekannteren Strukturen wie Einkaufsorganisationen und Verbände. Entscheidend ist auch und vor allem die persönliche Empfehlung.

Wie wurden Sie dann in Deutschland erfolgreich?

Ein Unternehmensberater half uns zu verstehen, worauf deutsche Unternehmer, besonders bei kleinen und mittelständischen Betrieben, achten. Neben formalen und fehlerfreien Anschreiben, am besten per Post, zählen immer noch gedruckte Informationen und die im B2B-Bereich wichtige Fachpressearbeit. Die Nutzung von Veranstaltungen als Kontaktbörse ist zudem wichtig. Und noch etwas wurde uns deutlich: In Deutschland ist die Dauer vom Erstkontakt bis zur Auftragsvergabe deutlich länger, als wir das aus der Ukraine oder der USA gewohnt sind. Hektik zu verbreiten und auf die Tube zu drücken, ist eher kontraproduktiv.

Alexander Zubrizki, Chef des ukrainischen IT-Dienstleisters Zubi-Solutions. (Foto: Zubrizki)



Wie ist heute die Lage für Ihr Unternehmen?

Der Unternehmensberater beriet uns nicht nur theoretisch, sondern vermittelte uns auch verschiedene Kontakte zu Unternehmern, unter anderem im PVH-Umfeld. Heute sind wir gut im Markt etabliert und unterstützen unsere Kunden in den verschiedensten Bereichen, von der Bereitstellung von IT-Fachleuten über die Erstellung von Online-Marktplätzen bis hin zu Updates von Homepages. Grundsätzlich freuen wir uns aber über neue Aufträge und haben auch die dafür notwendigen Ressourcen. Wer mit uns arbeitet, bekommt eine schnelle und professionelle Unterstützung.

Wie bewerten Sie nach Ihrer Erfahrung heute das Verhalten der deutschen Unternehmer, besonders im PVH?

Es ist für mich als Unternehmer, der vor allem ukrainisch denkt, ein wenig zwiespältig. Wir bewundern Deutschland und dessen Erfolg und Stärke in Europa. Die vorhandenen Abläufe und Prozesse sind also richtig und erfolgreich, sonst würde dies nicht gelingen. Auf der anderen Seite habe ich aber auch ein wenig das Gefühl, dass viele Chancen und Möglichkeiten, besonders in der Zusammenarbeit mit ausländischen Unternehmen, liegen gelassen werden. Würden neue Abläufe, zum Beispiel im IT-basierenden Vertrieb akzeptiert, gäbe es sicherlich eine Win-Win-Situation für beide Seiten. ■

FRAGEN AN B2B-E-COMMERCE-EXPERTE LENNART A. PAUL

B2B ist keine Schutzzone

Zamro und Zoro haben aufgegeben und Amazon Business kommt nur langsam voran. Daraus die Schlussfolgerung zu ziehen, der PVH könne sich auf der sicheren Seite fühlen und beim E-Commerce den Fuß vom Gas nehmen, hält Lennart A. Paul für bedenklich. Wir haben mit dem B2B-E-Commerce-Experten über die Situation des Marktes und den Einfluss von Corona gesprochen.

Zamro hat Ende 2018 das Handtuch geworfen, zum Jahreswechsel 2020/2021 steigt Zoro Tools aus dem Markt aus. Was haben diese Onlinehändler falsch gemacht - oder wird „wegen Reichtum geschlossen“?

Überlegen wir doch mal gemeinsam: Sie hatten beide ein für Ihre Zielgruppe passendes Sortiment, meiner Erinnerung nach auch marktgerechte Preise. Mir ist auch nichts bekannt, dass es logistische Probleme gegeben hätte. Also daran kann es schon mal nicht gelegen haben. Nur: das reicht halt schon lange nicht mehr, um online Erfolg als Händler zu haben. Beide hatten z.B. eine Standard-Shopsoftware im Einsatz und keiner von beiden hat das Thema „datengetriebenes CRM“ so stark strapaziert, wie z.B. Contorion. Unter dem Strich würde ich also sagen: Beides waren keine guten Onlinehändler, weil Ihnen das Know-how und die Werkzeuge gefehlt haben, online zu verkaufen und eine Kundenbeziehung aufzubauen.

Zamro hätte für Eriks durchaus der Brückenkopf in die Online-Handelswelt sein können. Ich glaube, am Schluss hat einfach die Investitionsbereitschaft und das Durchhaltevermögen gefehlt. Zamro ist eine verpasste Chance und ein weiterer Beweis dafür, dass „Start-up“-Spielen für etablierte Unternehmen meist kein gutes Ende nimmt. Trotzdem hat man bei Eriks bestimmt viel daraus gelernt und ist, so zumindest mein Eindruck, im Kerngeschäft schon sehr aktiv dabei, digitale Kundenkontaktpunkte aufzubauen.

Im Fall von Zoro hatte ich viel eher damit gerechnet, dass die Segel wieder gestrichen werden. Ich glaube, man hat am Ende zu sehr mit der amerikanischen



Lennart A. Paul (Foto: Paul)

schont bleibt. Jeder Markt hat etwas Spezielles, aber nichts, was nicht in irgendeiner Form zu knacken ist.

Amazon Business wird sich weiter etablieren. Dass die nächsten Zamros oder Zoros hier in Deutschland aufschlagen, halte ich für unwahrscheinlich.

Rubix hat sich massiv in den Bereich des stationären PVH/techn. Handels eingekauft, wie zu hören ist, sollen die Häuser demnächst unter der Marke Rubix auftreten. Könnte das der Ansatz für ein massives Auftreten auch im B2B-E-Commerce sein?

Der Erfolg im Onlinehandel hat keine Wurzeln in der Größe der stationären Kernorganisation. Das ist ein bisschen so, als würde ich bei einer großen Spedition darauf schließen, sie könnten die Formel 1 gewinnen, weil man sich ja offensichtlich tagtäglich mit „Fahren“ beschäftigt. Ich sehe weder bei Rubix oder bei einem der Tochterunternehmen, dass in den letzten Jahren massiv E-Commerce-Kompetenz aufgebaut wurde.

Ich fände es aber bedenklich, wenn es keine Online-Offensive geben würde. Ich glaube aber, dass alles, was eine Post-Merger-Integration von verschiedenen Fachhändlern mit sich bringt, eher erfolgshemmende Auswirkungen auf das Onlinegeschäft hat.

Amazon Business wurde als die Bedrohung für die Branche gesehen, derzeit ist das Drohszenario noch nicht so intensiv wie befürchtet. Woran liegt das?

Das liegt daran, dass viele überschätzen was kurzfristig passiert und unterschätzen was langfristig passieren wird. Das Drohszenario ist nach wie vor real. Wer in den letzten Jahren keinen Anlass gesehen hat, sich und sein Unternehmen so aufzustellen, dass damit aktiv umgegangen werden kann, für den wird es natürlich jetzt auch keine besseren Argumente geben.

Nein, das glaube ich nicht. Ich würde sogar soweit gehen zu sagen, dass die Hürde jedes Jahr weiter herabgesenkt wurde. Es sollte auch keiner von den Lesern glauben, dass ihr Markt so speziell ist, dass diese Spezialität schon reichen wird, damit man für immer vor äußeren Einflüssen und digitalen Anbietern ver-

Brille auf den deutschen Markt geblickt und gedacht, das läuft hier im Grunde alles ähnlich wie in den Staaten. Vielleicht ist der Erfolg von Zoro in den USA oder der von MonotaRo in Japan und Südostasien den Europäern zum Verhängnis geworden. Im Nachhinein muss man sagen, dass Zoro mit großen Erwartungen gestartet ist, die nie erfüllt werden konnten.

Ist die Hürde für ausländische Unternehmen, die in den E-Commerce im Werkzeugsektor in Deutschland einsteigen wollen, zu hoch, um erfolgreich zu sein? Hat auch der B2B-E-Commerce hierzulande etwas Spezielles?

Nein, das glaube ich nicht. Ich würde sogar soweit gehen zu sagen, dass die Hürde jedes Jahr weiter herabgesenkt wurde. Es sollte auch keiner von den Lesern glauben, dass ihr Markt so speziell ist, dass diese Spezialität schon reichen wird, damit man für immer vor äußeren Einflüssen und digitalen Anbietern ver-

Warenwirtschaft

Schafft die Arbeit und nicht Sie.

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



INSERENTEN-VERZEICHNIS ► PROFIBÖRSE 1/2021

Cordless Alliance System (CAS) 72622 Nürtingen US 4	Klingspor, 35708 Haiger.....S. 11	Metabowerke, 72622 Nürtingen TS	Proress, 78604 Rietheim-Weilheim.....S. 19
Eisenblätter, 82538 Geretsried.....S. 17	Lukas-Erzett, 51766 Engelskirchen.....S. 5	Osborn, 35099 BurgwaldS. 3	Stabila, 76855 Annweiler am Trifels.....S. 21
Hönisch, 47506 Neukirchen-Vluyn.....S. 4, 5, 6, 10	Media & Service Büro, 33607 Bielefeld..... US 2, US 3	Pferd/Rüggeberg, 51709 Marienheide.....S. 7	Tyrolit, 82216 Maisach.....S. 15

Ich sehe grundsätzlich eine Spaltung in vielen B2B-Segmenten: Diejenigen, die es verstanden haben und seit einigen Jahren schon aktiv sind, Dinge ausprobieren und lieber schnell scheitern und etwas lernen. Das sind vielleicht zehn Prozent im Durchschnitt. Der überwältigende Anteil an Entscheidern ist aber bisher noch nicht über Lippenbekenntnisse, Online-Shop-Relaunches und die Einstellung eines Chief Digital Officers hinausgekommen.

Hat Toolineo die Chance, die die letzten Monate dem E-Commerce eröffnet haben, ausreichend genutzt?

Das kann ich nicht beurteilen, mit Toolineo beschäftige ich mich so gut wie gar nicht mehr. Aber wer in den letzten Monaten als Onlinehändler nicht die Chancen genutzt hat, der sollte sich schon stark hinterfragen. Eine bessere Voraussetzung wie eine globale Pandemie und die Schließung des stationären Handels im Lockdown kann es nicht geben.

Werden die preisaggressiven (kleineren) Shops weiterhin im Netz zu finden sein, wie stark stören sie die Gesamtstruktur?

Mit Sicherheit wird es weiter preisaggressive Anbieter online und offline geben. Je eher Hersteller Ihre Warenströme und europäischen Preisstrategien in den Griff bekommen, desto weniger wird es das geben. Die Gesamtstruktur wird dadurch meines Erachtens schon „gestört“, aber das zu messen fällt mir schwer.

Der größte Störfaktor ist vielleicht, dass sich viele andere Anbieter dadurch dazu bemüht fühlen, sich zu beklagen über die niedrigen Preise der Konkurrenz, anstatt selbst aktiv zu werden und sich zu überlegen, warum der höhere Preis bei Ihnen dem Kunden gegenüber gerechtfertigt sein sollte.

Einige der (größeren) stationären PVHler behaupten auch im E-Commerce ihre Position nach wie vor. Und auch Contorion setzt punktuell auf analogen Kundenkontakt. Funktioniert nur die Verbindung von stationärem und Online-Auftritt?

Wer schon den stationären bzw. persönlichen Kontakt hat und es nicht schafft, seine Kunden auch über den Kontaktpunkt E-Commerce anzubinden, der macht grundsätzlich strategische und taktische Fehler. Die Verbindung von persönlichem Kontakt und E-

Commerce ist im B2B sehr kraftvoll. Allerdings muss man dazu erstmal die Voraussetzungen schaffen, das haben viele noch nicht konsequent umgesetzt.

Wie onlinefähig ist die Branche denn überhaupt?

Zu großen Teilen sprechen wir über absolut standardisierte Produkte, die in Paketen verschickt werden können. Hervorragende Voraussetzungen für Onlinefähigkeit. Die Branche ist eigentlich wie gemacht für den Onlinehandel.

Gibt es aus Ihrer Sicht derzeit einen Marktbearbeiter, der alles richtig macht?

Paul: Jeder der von mir vorhin beschriebenen zehn Prozent macht alles richtig. Machen, ausprobieren, lernen, anpassen, neu machen. Es gibt kein Patentrezept. ■

Unser Gesprächspartner

Lennart A. Paul (Jahrgang 1988) beschäftigt sich seit über 10 Jahren mit der Entwicklung von digitalem Vertrieb und digitalen Geschäftsmodellen in verschiedenen B2B-Branchen. Er startete seine Karriere in der Würth-Gruppe und wurde später Partner in einer Hamburger Digitalberatung. Auf seinem Blog warenausgang.com veröffentlicht er Artikel zu Strategien, Trends und Hintergründen aus dem Themenkomplex B2B Digital Commerce. Seit 2019 ist er zudem Gründer und Geschäftsführer des Start-ups [bex technologies GmbH](http://bextechnologies.com), einer Plattform, die die Zusammenarbeit zwischen Kunden und Lieferanten im Bauhandwerk vereinfacht.

Grob. Fein. Gelb.

**Klingspor-Lösungen für
das Holzhandwerk und
die Möbelindustrie**

Klingspor
Schleiftechnologie

Wir können auch Holz!

Klingspor bietet ein riesiges Sortiment an Schleifwerkzeugen – darunter auch viele für das Holzhandwerk. Egal welcher Prozessschritt, egal welcher Werkstoff: Klingspor bietet das passende Schleifmittel.

Entdecken Sie jetzt unser umfangreiches Angebot unter www.klingspor.de!



DIGITALE VERTRIEBSWEGE BEIM EDE

Deutliches Wachstum

Die Pandemie als Beschleuniger – bei den digitalen Vertriebskanälen trifft dies auf jeden Fall zu. Und das auch im B2B-Segment. Wie sich die Situation und Entwicklung auf die digitalen Vertriebskanäle des EDE auswirkt, darüber sprachen wir mit Joachim Hiemeyer, EDE-Geschäftsführer Digitale Services.

ProfiBörse: Die Corona-Pandemie wird als Antreiber eines weiteren Erstarkens des E-Commerce gesehen. Hat auch Toolineo profitiert?

Hiemeyer: Die Kunden, egal ob aus Handwerk, Industrie, öffentlichen Einrichtungen oder dem privaten Bereich, nutzen vermehrt digitale Kanäle – hier können sie einfach bestellen. Der E-Commerce hat im Zusammenhang mit dem teilweisen Lockdown und den Kontaktbeschränkungen zusätzlich profitiert. Toolineo hat 2020 ein Wachstum von 130 Prozent verzeichnet. Auch die Umsätze der Multishops, die unsere Mitglieder betreiben, sind 2020 deutlich angestiegen. Dies ist je Unternehmen natürlich unterschiedlich. Viele Fachhändler haben zwischen 20 und 40 Prozent Wachstum mit ihren digitalen Vertriebskanälen erreicht. Da hier die Bestandskunden der Händler seit vielen Jahren regelmäßig bestellen, ist dies ebenfalls ein deutliches Signal.

Wurde das Marketing für Toolineo in dieser Zeit verstärkt, wenn ja, welche Zielgruppen wurden/werden angesprochen?

Der E-Commerce-Markt für Werkzeuge und Arbeitsmittel ist ein spezieller, weil hier B2B- und B2C-Kunden gleichermaßen kaufen. Wir haben bei Toolineo die Formel gefunden, wie wir nachhaltig wachsen. Die Sichtbarkeit von Toolineo im Wettbewerb ist 2020 in der Tat deutlich gestiegen.

Wie hoch ist der Anteil der professionellen Einkäufer auf der Plattform, wie hoch die Rate der Mehrfach- bzw. Wiederkäufer?

Der Großteil der Käufer kommt aus dem B2B-Bereich, wobei wir in den Zeiten des Lockdowns ein noch stärkeres Wachstum beim B2C verzeichnen konnten. Die Zahl der Mehrfach- und Wiederkäufer steigt ebenso stetig an.

Wie wichtig ist der Faktor Beratung bei Toolineo, wie stark wird die „Fachberatung“ genutzt und von welchen Käufergruppen?

Der Faktor Beratung ist ein wichtiger Punkt für Toolineo, sich vom Wettbewerb zu differenzieren. Wir halten es für wichtig, dass Kunden mit Fachexperten sprechen können, wenn sie unsicher sind, welchen Artikel sie benötigen. Gleichzeitig haben wir auf Toolineo eine sehr gute Datenqualität insbesondere zu Produktdaten, die stetig weiter verbessert wird. Auch unsere Partnerschaft mit Loadbee zahlt darauf ein, weil die Kunden direkt die Frage beantwortet bekommen „Was sagt die Marke als beste Quelle zum

Artikel“. Viele Kunden finden so direkt, was sie benötigen. Wir sehen, dass all dieser Einsatz honoriert wird, auch wenn natürlich insbesondere Käufer aus dem professionellen Bereich oftmals die Produkte bereits kennen, für die sie sich interessieren.

Was haben Sie besser gemacht als Zoro Tools?

Der E-Commerce-Markt für Werkzeuge in Deutschland ist, wie schon beschrieben, ein spezieller Markt, da hier B2B- und B2C-Kunden kaufen.

Mit Toolineo sind wir auf unserem deutschen Heimatmarkt aktiv. Wir sind als EDE hier fest verwurzelt, haben ein starkes Netzwerk und kennen die Branche sehr genau. Toolineo ist Bestandteil unserer Strategie, und die ist klassisch mittelständisch, nämlich langfristig, orientiert. Wir haben in den letzten Jahren im Wettbewerb mehrere andere Anbieter gesehen und beobachtet, die sich anscheinend schwer getan haben. Es ist aber nicht an uns zu beurteilen, warum andere Anbieter sich aus dem deutschen E-Commerce-Markt zurückgezogen haben.

Wie hat sich die Pandemie auf das E-Procurement ausgewirkt?

Die Anzahl der Systemlösungen, die wir gemeinsam mit den Händlern bei deren Kunden implementieren können, sowie die darüber abgerechneten Umsätze steigen seit vielen Jahren stetig an. Die Corona-bedingten Produktionsrückgänge in Branchen wie Automotive und dem Maschinenbau haben natürlich zu stagnierenden Umsätzen in Teilmärkten geführt. Unsere Handelspartner haben mit dem Einstiegssystem MultishopPro ein deutlich zweistelliges Wachstum erreichen können.



Joachim Hiemeyer, EDE-Geschäftsführer Digitale Services.

Dies unterstreicht, dass die digitalen Vertriebswege in Summe immer wichtiger werden.

Welche Tools bieten Sie EDE-Mitgliedsunternehmen an, um in diesem Bereich ver- bzw. gestärkt auftreten zu können?

Für das E-Procurement haben wir zwei Tools: eProcIII ist eine professionelle Komplettlösung für Industrieunternehmen. Der MultishopPro ist ein Zusatzmodul für unsere Multishops und bietet mit seinen elementaren Funktionalitäten einen leichten Einstieg in die prozessorientierte Beschaffung. Diese Systeme sind aber nur zwei Bausteine einer umfassenden und wachsenden

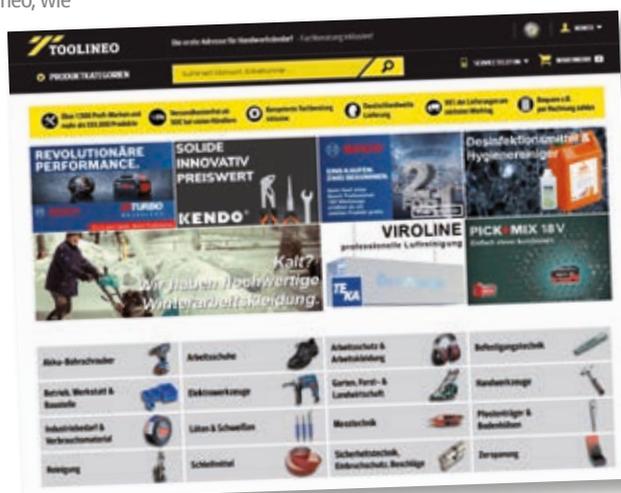
Palette an Verbund-Leistungen, die den mittelständischen PVH bei der Digitalisierung seiner Prozesse unterstützen. Dies gilt nicht nur kundenseitig, sondern auch unternehmensintern und in Richtung der Lieferanten. Wir sind in permanenter Rückkopplung mit dem Markt, um die neuesten Entwicklungen frühzeitig aufgreifen zu können, zum Beispiel bei der Nutzung von Cloud-Technologien. Unsere Innovationswerkstatt PVH Future LAB hat zuletzt mehrere KI-gestützte Applikationen auf den Markt gebracht, die sich in die bestehenden Systeme integrieren lassen – beispielsweise um Kaufabbrucher zurückzugewinnen oder mögliche Kundenabwanderungen erkennen zu können. Die Artikeldaten aus unserem elektronischen Daten-Center eDC runden das Gesamtpaket ab. Denn ohne Daten ist der digitale Vertrieb nicht möglich.

Wie stark wird E-Procurement vom Handwerk genutzt, wie kann hier evtl. schlummerndes Potenzial gehoben werden?

Der Einsatz von E-Procurement-Lösungen ist in der Industrie heute selbstverständlich höher als im Handwerk. Im Handwerk nimmt die Nutzung zu, korrespondierend mit Faktoren wie Organisationsgrad, Führungsstruktur und Größe der Firmen. Mit der fortschreitenden Digitalisierung des Handwerks – und das ist nur eine Frage der Zeit – wird sich das Beschaffungsverhalten weiter systematisieren. Wir sehen unsere Aufgabe als Verbundgruppe darin, unsere Handelspartner dabei zu beraten und gute Lösungen zur Unterstützung anzubieten – so dass die Marktpotenziale vom Fachhandel mehr und mehr gehoben werden.

Während das E-Procurement eine feste Größe im B2B ist, verschwunden Anbieter – wie bereits erwähnt zum Beispiel Zoro Tools – aus dem Markt. Wie wird sich das digitale Einkaufen in der Branche weiter entwickeln?

Wir rechnen für die Zukunft weiter mit deutlichen Wachstumsraten in den digitalen Vertriebskanälen. Gleichzeitig wird der regionale PVH mit seinen Mehrwertdienstleistungen weiterhin eine starke Position behalten. Die Gewinner werden es schaffen, diese Mehrwertleistungen und die digitalen Vertriebskanäle intelligent zu verknüpfen.



Die digitale Einkaufsplattform des EDE: Toolineo. (Fotos: EDE)



BAU ONLINE VOM 13.–15. JANUAR 2021

Präsenzmesse nicht zu ersetzen

Das Angebot der BAU Online erwies sich als wichtiger Ankerpunkt für die Baubranche in bewegter Zeit. 247 Aussteller boten digitale Live-Präsentationen sowie 1:1-Gespräche an und das Konferenzprogramm beleuchtete die Themen Digitalisierung, Herausforderung Klimawandel, Ressourcen und Recycling, Wohnen der Zukunft sowie die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf Architektur und Bauwirtschaft.

„Die starke Beteiligung an der BAU Online zeigt, wie wertvoll unser Messenetzwerk für die Baubranche ist“, erklärt Dr. Reinhard Pfeiffer, Stellvertretender Vorsitzender der Geschäftsführung der Messe München. „Wir haben unseren Kunden und Partnern eine Brücke zur BAU 2023 geboten – zu der bereits nahezu alle namhaften Aussteller ihre Messebeteiligung angekündigt haben.“

Die BAU Online hat „die Baubranche in beeindruckender Weise aktiviert“, so Dieter Schäfer, Fachbeiratsvorsitzender der BAU München und Vorstandsvorsitzender der Deutschen Steinzeug Cremer & Breuer AG. „Das digitale B2B-Networking leistet einen entscheidenden Beitrag, das Geschäft in dieser herausfordernden Zeit am Laufen zu halten. Das ändert jedoch nichts an der Tatsache, dass die BAU Online die Präsenzmesse BAU nicht ersetzen kann.“

BAU ONLINE: DIE ZAHLEN

247 Aussteller aus 29 Ländern haben sich an der BAU Online beteiligt und 1.495 Live-Präsentationen sowie 4.316 1:1-Gespräche angeboten. 23 Aussteller unterstützen das Event zudem als Sponsoren. Während der drei Tage schalteten sich insgesamt 38.325 Teilnehmer aus 138 Ländern zu. Insgesamt zählte die

Plattform während der drei Tage 218.756 Zugriffe. Das Konferenzprogramm umfasste 31 Foren, in denen rund 150 Experten Einblicke in Trendthemen gaben. Der Live-Stream wurde für drei Zeitzonen



Das Konferenzprogramm der BAU Online hat viele wichtige Trends in der Bauindustrie aufgezeigt.

ausgestrahlt (Europa/Berlin, USA/New York, Asien/Shanghai).

Dr. Max Schöne, Geschäftsführer von Heroal, sagt: „Wir waren gespannt, wie das neue, digitale Format von den Besuchern angenommen wird – und freuen uns, dass die BAU Online 2021 erfolgreich verlaufen ist. Wir haben zahlreiche wertvolle Gespräche mit Kunden und Interessenten aus aller Welt führen können und viele positive Rückmeldungen zu unseren neuen Produkten und Serviceangeboten erhalten.“

Und Volker Höschele, Country Business Director bei Bosch Professional Deutschland, meint: „Die BAU Online bot uns die Möglichkeit, auch in Zeiten des Abstands die Kommunikation und den Austausch mit unseren Händlern und Usern zu pflegen und unsere Produktneuheiten und Innovationen vorzustellen. Das ist für uns enorm wichtig. Unser Dank gilt der Messe München, die ein solches Format ermöglicht hat.“

„Die BAU hat das Beste aus der Situation gemacht“, sagt Stefan Fischbach, Vorsitzender der Geschäftsführung der Assa Abloy Sicherheitstechnik. „Besonders die Live-Präsentationen kamen bei unseren Kunden sehr gut an. Die virtuellen Vorträge können aber das persönliche Gespräch nicht ersetzen und wir freuen uns darauf, 2023 Kunden und Partner wieder in München zu treffen.“

Das Konferenzprogramm der BAU Online hat viele wichtige Trends in der Bauindustrie aufgezeigt – und es wurde deutlich, „dass ein schlichtes ‚Weiter-so‘ nach Corona nicht möglich ist“, so Markus Sporer, Projektleitung BAU. „Die Präsenzmesse BAU 2023 wird deshalb relevanter sein denn je“, erklärt Matthias Strauss, ebenfalls Projektleitung BAU. „Hier wird der durch Corona angestoßene, langfristige Wandel der Bauindustrie und all ihrer Gewerke komprimiert aufgezeigt werden.“

247 Aussteller aus 29 Ländern haben sich an der BAU Online beteiligt und 1.495 Live-Präsentationen sowie 4.316 1:1-Gespräche angeboten. (Fotos: Messe München)



Die RFID-Box bestellt Artikel automatisch nach, wenn man leere Schütten in den Behälter wirft. Eine von vielen Arten der Digitalisierung von Bestellprozessen. (Fotos: Haberkorn)



Die Bestellung mittels Scanner und Online-Shop minimiert Fehler und beschleunigt den Bestellprozess. Kombiniert mit einem passenden Kanban-System wird eine permanente Verfügbarkeit gewährleistet.

DIGITALISIERUNG BEI HABERKORN

Das Kundenverständnis ist elementar

Die österreichische Haberkorn-Gruppe treibt die Digitalisierung intensiv voran. Dass man dafür den Kunden sehr genau im Blick haben muss und sich dabei nicht alles mit einer pauschalen Lösung abdecken kann, stellt das Unternehmen genauso fest, wie die Existenz von Projekten, bei denen man erst im zweiten Schritt auf die möglichen Sparpotenziale schauen darf. Wir sprachen darüber mit Günther Kapfer, Leiter Digitalisierung und E-Commerce bei Haberkorn.

ProfiBörse: Lässt sich die größte Herausforderung, einen technischen Großhändler mit einem Sortiment von 200.000 Produkten zu digitalisieren, in kurzen Worten zusammenfassen?

Kapfer: Nein, eigentlich lässt sich das nicht in kurzen Worten zusammenfassen, denn es sind verschiedene, sehr spannende Perspektiven zu betrachten – ein traditionelles, erfolgreiches Geschäftsmodell, die Veränderungen im Markt, der technologische Wandel und vor allem natürlich sich verändernde Anforderungen der Kunden. Die zunehmende Größe der Haberkorn-Gruppe gibt dem was man tut Gewicht, aber das kann natürlich auch zu Lasten von Flexibilität und Tempo gehen.

Wie haben die bisherigen Digitalisierungsschritte die Prozesse im Unternehmen und den Vertrieb inkl. Kontakt zu den Kunden verändert?

Wir haben uns vor allem damit beschäftigt, unsere Kunden besser zu verstehen und leiten daraus viele kleine, statt wenige große Veränderungsschritte ab. Solche Veränderungen sollen laufend und für den Kunden kaum spürbar erfolgen. Der Kunde soll sich heute und auch morgen sicher sein, dass Haberkorn als ver-

lässlichster Partner auf jenen Kanälen für ihn da ist, wo er uns braucht. Kurzfristig muss man natürlich auch sagen, dass es die aktuelle Pandemie ist, die Entwicklungen jetzt noch verstärkt hat.

Welche Bedürfnisse die Kunden haben, wie die einzelnen Möglichkeiten genutzt werden und was den Kunden Probleme bereitet haben wir in Customer

Journey Workshops mit den Kunden erarbeitet. Auch die Außendienstmitarbeiter stehen in ständigem Austausch mit unseren Kunden und bringen so wichtige Informationen mit, was die Kunden gerade bewegt. Am Ende ist es immer ein Mix aus allen Kanälen und die Lösungen werden kundenindividuell angepasst.

Welche Resonanz kommt von den Kunden auf die Veränderungen?

Erfreulicherweise bekommen wir sehr positive Resonanz auf diese Veränderungen und wir nehmen das zunehmend auch als Wettbewerbsvorteil war. Gleichzeitig ist uns durchaus bewusst, dass die Ansprüche immer mehr und nie weniger werden. Man darf sich also nicht auf dem bisherigen Erfolg ausruhen.

Wie entwickeln sich die Umsatzanteile im „analogen“ und „digitalen“ Geschäft, hat es durch die Situation der letzten Monate eine spürbare Dynamisierung des E-Commerce gegeben?

Diese Dynamisierung hat es natürlich gegeben – nicht nur wenn es um die Abwicklung von Transaktionen im Kaufprozess geht, vor allem auch in der Kommunikation und in der Informationsbeschaffung haben sich da in kürzester Zeit Dinge verändert, weil es einfach keine andere Wahl gab.



Moderne Ausgabesysteme wie beispielsweise der H-Save-Ausgabeautomat mit der H-Sidebox ermöglichen eine 24/7 Verfügbarkeit direkt dort, wo die Produkte gebraucht werden. Die Nachbefüllung erfolgt dabei auf Wunsch von Haberkorn. Das vereinfacht den Beschaffungsprozess und sorgt für eine lückenlose Versorgung.

Schneller am Ziel mit CERABOND X.

Durch ihr selbstschärfendes keramisches Korn sowie ihre innovative Bindung garantieren die neuen CERABOND X Fyberscheiben

- + maximale Aggressivität,
- + eine unantastbare Lebensdauer
- + und höchsten Komfort.

Für weitere Informationen besuchen Sie bitte unsere Website www.tyrolit.com



Es gibt nicht die eine, digitale Lösung. Die Kunden haben in den verschiedenen Bereichen oft ganz unterschiedliche Anforderungen. Hier sind persönliche Beratungen mit den Haberkorn Experten wesentlich, um den passenden Mix für den Kunden zu finden.

War die Anzahl der Suchanfragen in Deutschland aber auch in Österreich zum Beispiel bei Schutzmasken im Jänner 2020 noch relativ gering, hat sich das im März drastisch gesteigert und im April gab es dann 20 mal mehr Anfragen. Wer hier online gut aufgestellt war, konnte davon profitieren. Das haben wir auch sehr deutlich im Zuwachs des Traffics auf unseren Webseiten gesehen.

Spannend ist auch, dass sich das natürlich auch laufend erneuert. War es im Frühjahr 2020 noch der Suchbegriff „Schutzmaske“ der toll performt hat, ist es seit Herbst 2020 „FFP2“, der ein viel höheres Suchvolumen hat. Hier heißt es dranbleiben. Vielleicht nicht alles, aber sehr vieles davon wird sich auch langfristig verändern – auch wenn diese Pandemie irgendwann hoffentlich ein Ende finden wird.

Um auch Prozesskosten bei den Kunden einzusparen, arbeiten Sie beispielsweise an einer Software für die Schraubenerkennung, so dass Befestigungsmittel per Foto bestellt werden können. Wann ist die Technik einsatzbereit und wie passt sie ins Gesamtkonzept?

Wir hoffen, das im Laufe dieses Jahres einsetzen zu können und man wird dann sehen, wo der größte Nutzen für den Kunden liegt. Zunächst mal geht es einfach nur darum, ein spannendes Feature zu schaffen und Erfahrungen mit der Technologie dahinter zu machen. An Prozesskosten denken wir dabei

jetzt noch gar nicht. Diese Schraubenerkennung ist aus meiner Sicht ein schönes Beispiel, dass sich im Rahmen der Digitalisierung nicht alles vorab bezüglich Kosten und Nutzen berechnen lässt, man muss manche Dinge auch einfach mal ausprobieren.

Wie „ergänzen“ Sie die digitalen Bestell- und Kommunikationsmöglichkeiten mit den Kunden vor Ort, wo der Bedarf entsteht?

Wir bieten unseren Kunden zahlreiche und verschiedene Logistik-Lösungen an – Scanner, Ausgabeautomaten, RFID-Boxen, Wiegezellenschränke und noch

mehr. Damit bieten wir den Kunden für unterschiedlichste Anforderungen und viele verschiedene Einsatzszenarien eine passende Lösung, um die Beschaffung vor Ort zu vereinfachen und damit Prozesskosten zu senken. Dieses Lösungsportfolio entwickeln wir auch laufend, denn auch darin sehen wir einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil für Haberkorn.

Wird es auf Sicht auch eine 24/7 Einkaufsmöglichkeit ohne Berater in Ihren stationären Geschäften geben, wie es bspw. Würth in einigen Filialen anbietet?

Nein. Haberkorn unterscheidet sich da sehr wesentlich von anderen Marktteilnehmern was den Kundenzugang und Zielgruppen betrifft. Unsere wenigen vorhandenen Abholmärkte haben ihre lokale Bedeutung und werden diese auch behalten. Aber darüber hinaus spielen stationäre Konzepte im Geschäftsmodell von Haberkorn keine große Rolle.

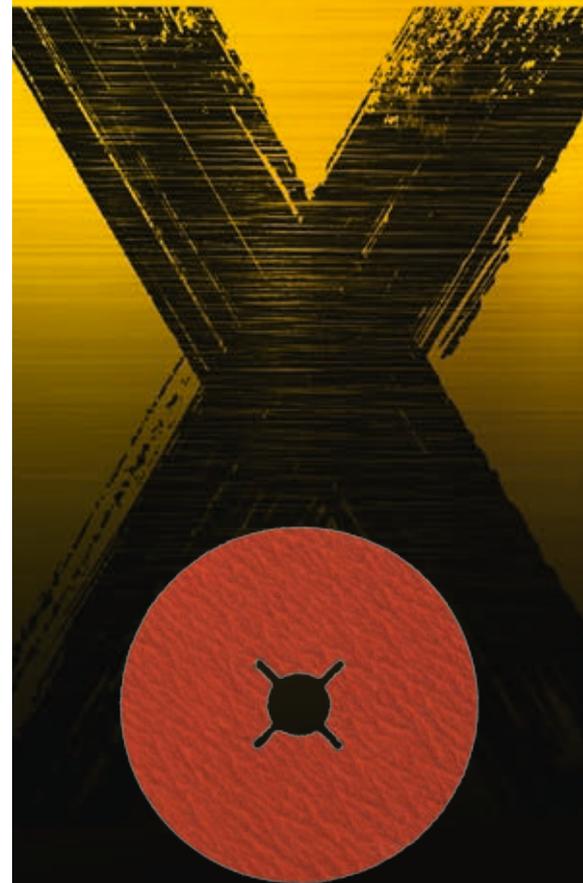
Unsere „Geschäfte“ sind eigentlich die Versorgungssysteme beim Kunden vor Ort. Nicht der Kunde muss zu uns kommen, um einzukaufen, sondern wir bewirtschaften quasi mit den Versorgungsinseln aus Automaten, Schränken, Regalen etc. viele „kleine Geschäfte“ in den Produktionsstätten der Kunden vor Ort. Kombiniert mit der schnellen Lieferung von Waren die nicht vor Ort vorrätig sein können ist das ein sehr effizientes Beschaffungssystem für den Kunden, ohne dass er in irgendein Geschäft fahren muss.

Welche Bedeutung haben die Social Media-Kanäle im Rahmen der digitalisierten Kundenkommunikation?

Die eigenen E-Commerce-Kanäle orientieren sich stark am Leistungsangebot und sollen natürlich zur Conversion führen. Social Media ist für Haberkorn die Möglichkeit, in der Vielfalt der Perspektiven und Themen flexibler zu agieren und Haberkorn auch z.B. als Arbeitgeber zu präsentieren.



Wir haben uns vor allem damit beschäftigt, unsere Kunden besser zu verstehen und leiten daraus viele kleine, statt wenige große Veränderungsschritte ab“, sagt Günther Kapfer, Leiter Digitalisierung und E-Commerce bei Haberkorn.



CERABOND X Fyberscheiben
für Stahl und Edelstahl

www.tyrolit.com

TYROLIT



Individuelle Lösungen für die Betriebsausstattung sind die Domäne von Thur Metall. Das Markenzeichen der farbigen Ecken an den Schubladen dient auch der Orientierung. (Fotos: Thur Metall)



Schränke, in denen Akkupacks aufbewahrt und geladen werden können, gehören zu den jüngsten Sortimentserweiterungen.

THUR METALL BIETET DIE KOMPLETTAUSSTATTUNG

Vollsortimenter mit Variantenreichtum

Ob Werkstatt oder Büro, Thur Metall hat für eine umfangreiche Palette von Anforderungen die passenden Ausstattungslösungen. Optimierte Funktionalität zeigt sich dabei auch in der umfangreichen Farbpalette, die zur Codierung oder als Gestaltungsmittel eingesetzt werden kann. Als Avantgarde präsentiert sich der fachhandelsorientierte Hersteller aus der Schweiz ebenfalls mit seinen innovativen Sortimentserweiterungen in Richtung eMobilität.

Flexibilität und kurze Reaktionszeiten sind zwei der vielen Faktoren, die ein wichtiges Argument darstellen, als Fachhändler mit Thur Metall zusammenzuarbeiten. An seinen beiden Produktionsstätten, die eine im deutschen Bergneustadt, die andere am Unternehmenssitz in Erlen südlich des Bodensees in der Schweiz, wird mit hoher Fertigungstiefe für das eigene Sortiment aber auch als Lieferant für Eigenmarken mit großer Variantenvielfalt produziert. Die Flexibilität zeigt sich dabei nicht allein in der Möglichkeit, unterschiedlichste Kundenwünsche umzusetzen, sondern auch in der als Standard angebotenen Option, ohne Aufpreis unter 225 möglichen Farbkombinationen auszuwählen. Neben dem individuellen Erscheinungsbild sichert das auch die Codierung beispielsweise von Schubladen für die Lagerhaltung. Aus der ursprünglichen Idee dieser

optischen Orientierungshilfe über die Farbecken an den Schubladen hat sich das typische Thur Metall Design, inzwischen das Markenzeichen der Betriebsausstattung aus der Schweiz, entwickelt, das dadurch aber von seiner Funktionalität nichts eingebüßt hat.



Die Thur Metall-Schubladenschränke und Werkbänke punkten mit einer extrem hohen Belastbarkeit.

Dabei fokussiert sich Thur Metall, im Gegensatz zu manch anderem Anbieter, nicht allein auf die Produktsegmente der Werkbänke und Schubladenschränke. Vielmehr steht den Kunden ein umfassendes Programm von Betriebs- und Werkstatteinrichtungen zur Verfügung, um sich nicht allein in gleichwertig optimierter Funktionalität, sondern auch in einheitlicher Optik ausstatten zu können.

Flexibel und schnell zeigt sich Thur Metall auch in der Kommunikation mit dem Handel: „Wir gewährleisten beispielsweise, dass ein Händler in der Regel auf seine Anfrage innerhalb von 24 Stunden ein Angebot erhält“, beschreibt Vertriebsleiter Peter Kretz die gängige Praxis, „das wird von den Händlern, die mit uns



Die Akkuschränke sind auch für den Outdoorbereich geeignet.

zusammenarbeiten, sehr geschätzt.“ Darüber hinaus steht dem Fachhandel umfangreiches Material in Form von Broschüren und elektronischen Produktdaten zur Verfügung, um seine Kunden zu informieren und bei Standardanfragen reagieren zu können.

DIE PRODUKTE: ROBUST UND FLEXIBEL

Bei seinen Produkten setzt Thur Metall auf Stabilität, Ergonomie und Langlebigkeit. „Wir bieten einen der höchsten Qualitätsstandards in der Branche“, vermerkt Peter Kretz und liefert als Beispiel die Belastbarkeit des Thur Metall-Schubladenschrankes. Diese liegt mit 4.000 kg bei einem Mehrfachen des üblichen Standards. Durch die Eigenfertigung wird diese Qualität dauerhaft gewährleistet und in allen Produktsegmenten umgesetzt, ganz gleich, ob Schubladen- oder Schranksysteme, Werkbänke oder Packtische sowie beim Werksatt-System für den Automotivebereich. Ein umfangreiches Zubehörprogramm ermöglicht die weitgehende Individualisierung der jeweiligen Arbeitsplatzlösungen. Darüber hinaus werden mit Kunden auch spezifische Lösungen entwickelt, die die Ergonomie und Prozessabläufe weiter optimieren.

Erweitert wird das Sortiment immer wieder um zukunftsorientierte Lösungen im Bereich der Werkstatt- und Betriebsausstattungen. Dass es schon seit ein paar Monaten zu Hygienestationen zusammengestellte stationäre und fahrbare Schränke als Reaktion auf die Corona-Maßnahmen gibt, ist ein Beispiel, innovativen Charakter weisen die Akku- und Elektroschränke sowie die Ladestationsschränke im Bereich der eMobilität auf. Während die einen das Lagern und Aufladen von Akkugeräten verschiedenster Art auch unter Verschluss ermöglichen, liefern die anderen sowohl in- als auch outdoor Strom zum Aufladen von Akkus von eBikes oder eRoller. Diese können dabei auch komplett im Schrank verstaut und damit sicher untergebracht werden. „Bei einer Motivation von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zum Umstieg auf die eMobilität spielen solche Angebote von Unternehmen eine wichtige Rolle“, ist sich Peter Kretz sicher. Und dass diese Schränke dann wieder in



Die modulare Bauweise ermöglicht eine größtmögliche Anpassung an die gewünschten Aufgabenstellungen.

das Design der gesamten Betriebsausstattung passt, ist aus seiner Sicht ebenso ein wichtiger Faktor.

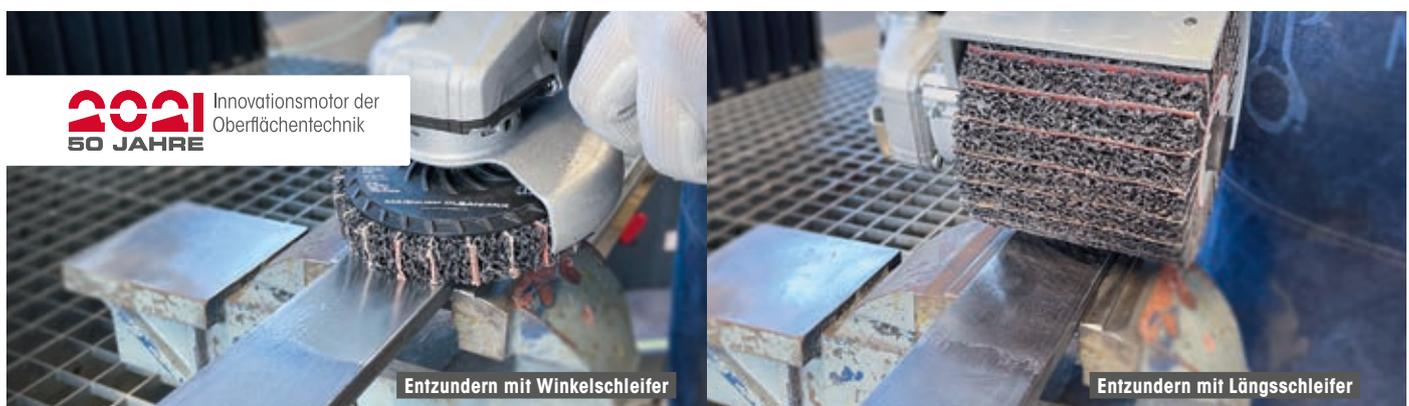
OHNE FLEXIBILITÄT: DIE FACHHANDELSORIENTIERUNG

Die Solidität der Produkte setzt sich bei der Vertriebsstrategie des Unternehmens fort. „Ausschließlich über den Fachhandel“, lautet die Kurzfassung, die Peter Kretz dazu gibt. Eine enge und partnerschaftliche Verbindung, zu der auch die erwähnten schnellen Reaktionszeiten und kurzen Entscheidungswege beitragen, ist die Grundlage der Zusammenarbeit. Um über diesen Multiplikator den Informationsfluss über die Basis von Katalogen und Sortimentsbroschüren hinaus sicherzustellen, gehen die langjährigen Außendienstmitarbeiter von Thur Metall immer wieder gemeinsam mit den Beraterinnen und Beratern des Handels zu den (potenziellen) Kunden, um beispielsweise große Einzelprojekte begleiten zu können. Aber auch die Bera-

terinnen und Berater des Handels werden kontinuierlich geschult, um die Kompetenz gleichbleibend hoch und aktuell zu halten. Diese Schulungen finden sowohl am Standort in Erlen oder auch Inhouse bei den Handelspartnern statt.

Auch beim eCommerce hat Thur Metall eine eindeutige Vorgehensweise: Auch dieses Geschäft überlässt der Hersteller den Handelspartnern, unterstützt aber dabei auch, beispielsweise mit der Bereitstellung umfassender digitaler Daten zu den Produkten im BME-Cut-Format. „Umwege wie zum Beispiel eine Zweitmarke, die im Direktverkauf tätig ist, sind für uns ausgeschlossen. Und das gilt sowohl off- wie auch online“, betont Vertriebsleiter Peter Kretz.

Mit der Konsequenz bei Sortiment und Vertrieb ist Thur Metall eine stabile Größe im Markt der Werkstatt- und Betriebsausstattung. Dass man bei aller Konsequenz auch sehr bunt sein kann, beweist das Unternehmen ebenfalls in allen Bereichen. ■



2021 Innovationsmotor der
Oberflächentechnik
50 JAHRE

Entzundern mit Winkelschleifer

Entzundern mit Längsschleifer

Blitzschnelles Entzundern in nur einem Arbeitsschritt mit CLEAN-MIX

Der schnellste Weg, um Metalle zu Entzundern, Entrostern und Entgraten! Reinigungsscheiben und Walzen mit Schleiflamellen-Zwischenlagen! Starker Reinigungseffekt und hohe Lebensdauer.


EISENBLÄTTER
Simply better ideas.

www.eisenblaetter.de

TRUMPF, GESIPA UND MONTIPOWER MIT IM SYSTEM

CAS wächst weiter

Das herstellerübergreifende Akku-System Cordless Alliance System (CAS) freut sich über weitere Mitglieder. Anfang Dezember 2020 wurde bekanntgegeben, dass die Unternehmen Trumpf – mit den Elektrowerkzeugen –, Gesipa und MontiPower zum System stoßen, im Frühjahr 2021 wächst die Zahl der CAS-Partner mit Baier, Cemo und Scangrip auf 23. Weitere Unternehmen sollen im Laufe des Jahres folgen. Und CAS Connect eröffnet dem Handel eine innovative Möglichkeit, schnell und einfach auf alle Marken und alle Maschinen der Kooperation zugreifen zu können.

Das Cordless Alliance System verfolgt konsequent das Ziel, die Allianz der Besten – und vor allem der besten Spezialisten – zu sein. Seit CAS 2018 als weltweit erstes herstellerübergreifendes Akku-System mit neun Marken an den Start ging, ist die Allianz stetig gewachsen. Anfang Dezember 2020 präsentierte CAS mit den Marken Trumpf, Gesipa und MontiPower drei waschechte Metall-Spezialisten als neue Mitglieder, die in ihren Segmenten marktführend sind. Damit lautet die aktuelle CAS-Formel: 200 Maschinen – 20 Marken – 1 Akku.

Allein in diesem Jahr haben sich sieben neue Partner der vom Nürtinger Elektrowerkzeug-Hersteller Metabo initiierten Akku-Allianz angeschlossen, Anfang 2021 kommen nochmals drei neue Hersteller dazu. „Und dabei wird es nicht bleiben“, sagt Horst W. Garbrecht, CEO von Metabo. „Wir sind mit CAS weiter massiv auf Wachstumskurs. Unser Ziel ist klar: Wir wollen für möglichst viele Gewerke spezialisierte Elektrowerkzeuge

MontiPower hat ein patentiertes Bürstensystem zur Oberflächenbearbeitung entwickelt. Als neuer Partner des Cordless Alliance Systems will die Firma aus Nordrhein-Westfalen auch den Innovationsgeist des herstellerübergreifenden Akku-Systems vorantreiben. (Foto: MontiPower)

anbieten und damit das beste Akku-System am Markt mit den besten Spezialisten für alle Anwendungsbereiche sein“, erklärt Garbrecht.

GEMEINSAM ZUM ERFOLG

Und dieser Prämisse wird CAS nun mit den neuen Partnern Trumpf, Gesipa und MontiPower zum Beispiel im Metallhandwerk noch besser gerecht. „Jeder unserer neuen Partner ist in seinem jeweiligen Bereich absolute Spitze“, sagt Garbrecht. „Mit dem breiten Metall-Angebot von Metabo und weiteren CAS-Partnern wie Eisenblätter bietet CAS damit eine einzigartige Kompetenz bei Maschinen für die Metallbearbeitung.“



Die Elektrowerkzeug-Sparte von Trumpf mit Sitz im schweizerischen Grüsch bringt Scheren, Schlitzscheren, Nibbler, Profinibbler und Fügepressen für die Blechbearbeitung in das herstellerübergreifende Akku-System mit ein. Gesipa ist Experte und Marktführer für Blindniet- und Blindnietmutterverbindungen, und MontiPower hat sich auf die Oberflächenbearbeitung von Stahl und Blech spezialisiert.

Bereits Anfang 2020 hatten sich weitere Unternehmen CAS angeschlossen: Jöst abrasives, Hersteller von Schleifmitteln und Bodenreinigungsmaschinen, Cembre und Pressfit, Experten für Schneid- und Presswerkzeuge und Prebena mit seinen Akku-Naglern. Anfang 2021 stoßen die Marken Cemo, Baier und Scangrip hinzu. „Kooperation ist das Gebot der Stunde, wenn wir am hart umkämpften Akku-Markt bestehen wollen“, so Garbrecht. „Zusammen sind wir sehr viel stärker. Wir ergänzen uns gegenseitig perfekt, lassen bei den professionellen Anwendern in Handwerk und Industrie keine Wünsche mehr offen – und das alles innerhalb eines zu 100 Prozent kompatiblen Akku-Systems.“

DIE DOPPELTE FREIHEIT

Bei CAS sind alle derzeit 200 Maschinen mit demselben Akkupack und Ladegerät kompatibel. Das ist nicht nur wirtschaftlich, sondern auch nachhaltig, da

CAS Connect ist ein innovatives System, mit dem der Handel sehr einfach auf alle Marken des herstellerübergreifenden Akku-Systems zugreifen kann, auch wenn er sie nicht in seinem Standard-Programm gelistet hat. (Fotos/Abb.: CAS)

Aktueller Stand bei CAS: 200 Maschinen – 20 Marken – 1 Akku.

Trumpf wird Teil von CAS und bringt ein breites Sortiment an Werkzeugen zur Blechbearbeitung mit ein. Material zuschneiden geht ganz einfach mit dem Trumpf Profilibbler oder auch der Akku-Metall-Handkreissäge von Metabo, denn: Verschiedene Maschinen, aber nur ein Akku – dank CAS. (Foto: Trumpf)

in Summe weniger Akkus und Ladegeräte benötigt und diese optimal genutzt werden. Profis haben mit CAS die doppelte Freiheit: Kein begrenzendes Kabel und eine breite Auswahl an hochspezialisierten Herstellern. Und das für verschiedene Gewerke. Die Basis von CAS ist die Akku-Technologie von Metabo. Die Nürtinger haben sich nach eigenen Angaben in den vergangenen Jahren in diesem Bereich mit einer ganzen Reihe von Innovationen die Technologieführerschaft erobert. Die neueste Generation der Metabo LiHD-Akkupacks liefert in der 18-Volt-Klasse bis zu 3.200 Watt Leistung und Kapazitäten von 10,0, 8,0, 5,5 und 4,0 Amperestunden (Ah). „Mit LiHD haben wir selbst für die energieintensivsten Anwendungen genügend Leistung. Deshalb können wir heute jedes handgeführte Elektrowerkzeug mit Akku betreiben – und zwar so, dass es den Anforderungen professioneller Anwender an Leistung und Ausdauer genügt“, so Garbrecht.

CAS CONNECT – EINE ZENTRALE PLATTFORM FÜR DEN HANDEL

„Die beste Technologie und die stärksten Partner tun sich schwer, wenn die Anwender nicht alle Maschinen des Akku-Systems bei ihren Händlern kaufen können“, so Garbrecht weiter. „Natürlich ist uns auch klar, dass kein Händler alle 20 CAS-Marken in seinem Standard-Programm führen kann. Darum haben wir CAS Connect entwickelt, ein neues Vertriebskonzept, mit dem wir unseren Handelspartnern den Kauf von CAS-Maschinen erleichtern wollen. Ganz nach dem Motto ‚easy to use – easy to get – easy to sell‘. Jeder Händler, der mindestens einen CAS-Partner im Programm hat, bekommt so Zugriff auf das gesamte CAS-Programm.“



Gesipa, Spezialist für Blindniet- und Blindnietmutter-Technologie, ergänzt ab sofort das Cordless Alliance System (CAS). Die Akku-Setzgeräte der Gesipa-Produktlinie „Bird Pro“ sollen vom Frühjahr 2021 an nach und nach auf die Akku-Technologie des von Metabo initiierten, herstellerübergreifenden Akku-Systems umgestellt werden. (Foto: Gesipa)

Damit stärken wir nicht nur den Handel, sondern erhalten auch die Vielfalt in den Fachgeschäften.“

Über eine zentrale Plattform können Händler die Produkte aller gelisteten CAS-Partner bestellen. Technisch gelöst wird das über einen Zugang zu einem CAS-Katalog auf dem Fachhandelsportal Nexmart.

„Der Bestellprozess wird sehr einfach sein“, verspricht Garbrecht. „Derzeit bereiten wir den Import der technischen Daten auf die Plattform vor. Im Frühjahr 2021 soll CAS Connect dann in Deutschland an den Start gehen, die Internationalisierung ist für die zweite Jahreshälfte 2021 geplant.“ ■

PROXESS® Dokumentenmanagement

Dokumente digitalisieren, Prozesse automatisieren

Dokumentenmanagement mit PROXESS.
Für den Technischen Handel gemacht!

WWW.PROXESS.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.



POSITIVES RESÜMEE DER BAU ONLINE

Abdichten und Befestigen in einem Arbeitsschritt – dies ermöglicht der neue Fischer DuoSeal Dübel als Vierer im Bunde der Fischer DuoLine.

Virtuelles Befestigungserlebnis

Befestigungsspezialist Fischer informierte über die digitale Messe-Plattform der BAU Online zahlreiche Besucher in Live-Präsentationen und 1:1-Gesprächen zu seinen Befestigungsinnovationen. Daneben startet das Unternehmen eine neue Aktion für seine Handelspartner. Dabei schaffen gefragte Befestigungsinnovationen in attraktiven Boxen, Koffern und Eimern zusätzliche Kaufanreize und steigern das Interesse der Handwerker an den Produkten und Leistungen.

„Die BAU Online verlief für uns insgesamt sehr erfolgreich“, resümiert Armin Heß, Sprecher der Geschäftsführung Befestigungssysteme sowie Geschäftsführer Vertrieb und Marketing der Unternehmensgruppe Fischer. „Wenngleich wir über die Plattform ein kleineres Publikum als am realen Messestand begrüßten, konnten wir wichtige Anregungen mitnehmen und zahlreiche Besucher in Präsentationen und Gesprächen für unsere Befestigungswelt begeistern.“

Dabei demonstrierte Fischer die Vorteile seiner Produktneuheiten für Planer/Statiker und Handwerker. Mit dabei: Der neue DuoSeal Dübel, der das sichere Befestigen mit gleichzeitigem zuverlässigem Abdichten des Bohrlochs ermöglicht. Dies bewies ein Live-Versuch, bei dem zwei Kunststoffsäulen auf einer gefliesten Fläche befestigt waren – eine mit der neuen Lösung und eine mit einem Standarddübel. Beim Befüllen mit Wasser zeigte sich, dass nur der DuoSeal dichthält. Vorgestellt wurde auch die neue Generation an Fischer Universalmörteln FIS V Plus mit Vorteilen in puncto Langlebigkeit, Leistungsstärke und Einsatzmöglichkeiten. Eine weitere Branchenpremiere präsentierte Fischer mit der ersten WHG-konformen Verankerung mit Bauartgenehmigung (entsprechend Wasserhaus-

haltsgesetz). Außerdem brachte das Unternehmen die Besucher auf den neuesten Stand zu seinem breiten Schraubenprogramm und demonstrierte die universel-





Handel in Aktion: Ab Februar bietet Fischer seinen Vertriebspartnern Innovationen zu Sonderkonditionen an. Dabei fördern größere Inhalte der Befestigungs-Bestseller in attraktiven Boxen, Koffern und Eimern sowie die überzeugende Warenpräsentation am Point of Sale den Verkauf.

Die Anwendbarkeit der neuen Spanplattenschraube PowerFast II für jegliche Holz-Holz- und Holz-Metall-Verbindungen sowie mit geprüften Lasten in Fischer Kunststoffdübeln. Praxisnah zeigte der Befestigungsexperte auch sein großes Betonschrauben-Sortiment UltraCut FBS II zum Einleiten hoher Lasten in Beton.

Einen weiteren Programmpunkt bildeten Fischer Serviceleistungen zur integralen Planung mit Building Information Modeling (BIM) sowie digitalen Serviceleistungen für Handwerker. Dazu zählt die Fischer Professional App für Smartphones und Tablets der Betriebssysteme Android und iOS zum Herbeitippen jeweils passender Befestigungslösungen und weiterer Informationen zur Fischer Befestigungswelt.

Insgesamt bot die BAU Online der Unternehmensgruppe Fischer eine willkommene Gelegenheit, um ihre Befestigungsinnovationen zu präsentieren und sich zu neuen Lösungen inspirieren zu lassen.

NEUE FISCHER AKTION FÜR HANDELSPARTNER

Im Rahmen der jetzt startenden Aktion, Laufzeit von Anfang Februar bis Ende Oktober 2021, bietet Fischer die beliebtesten



Mit dem FIS V Plus etabliert fischer den ersten universell anwendbaren Injektionsmörtel mit einer bewerteten (ETA) Lebensdauer von 100 Jahren in Beton am Markt. Zudem bietet die neue Generation an Fischer Universalmörteln eine um bis zu 45 Prozent höhere Verbundfestigkeit in Beton und einen erweiterten Anwendungsbereich.



Zahlreiche Besucher nahmen an den Fischer Live-Präsentationen auf der BAU Online teil und stellten Fragen zu den vorgestellten Befestigungsneuheiten über die Chat-Funktion. (Fotos: Fischer)

ckungsdesign beispielsweise auch aufmerksamkeitsstarke Bodendisplays und Palettenhussen zählen.

Fischer Handelspartner können sich die limitierten Artikel zu Sonderkonditionen in der Laufzeit der Aktion sichern und die Vorteile an ihre Kunden weitergeben. Ein weiterer Tipp: Bestellmöglichkeiten sowie weitere Funktionen und sämtliche Informationen, die in der täglichen Zusammenarbeit wichtig sind, bündelt Fischer jetzt auch in seinem neuen myfisher Portal. ■

Gemeinsam erfolgreich in das Jahr 2021 starten – nach dieser Devise stellt Fischer seinen Handelspartnern im Rahmen seiner neuen Aktion nachgefragte Produkte in attraktiven Boxen, Koffern und Eimern bereit. Verkaufsfördernde Vorteile, die sich positiv auf den gemeinsamen Erfolg auswirken.



Gutes
WERKZEUG
gute **ARBEIT**

Jetzt mehr erfahren:
www.stabila.com

STABILA 
So messen echte Profis



Der neue 18-Volt-Akku-Laubbläser LB 18 LTX BL entfernt zügig und präzise Laub oder Schmutz und ist mit 89 Dezibel der leiseste seiner Klasse.

METABO BRINGT NEUE GARTEN-RANGE AUF DEN MARKT

Der Akku fürs Grüne

Zum aktuellen Saisonstart bringt Metabo weitere sieben Geräte einer neuen Garten-Range auf den Markt – einen Rasenmäher, zwei Freischneider, einen Laubbläser, zwei Strauch- und Grasscheren und ein Rückensprühgerät – alle betrieben mit der leistungsstarken Metabo Akkutechnologie. Damit wächst nicht nur das Metabo 18-Volt-System, auch das herstellerübergreifende Akku-System CAS (Cordless Alliance System) bietet mit dem neuen Metabo Garten-Programm jetzt mehr Maschinen fürs Grüne. Künftig sollen weitere Geräte dazukommen.

„Unsere Akku-Heckenscheren sind sehr gefragt und schneiden in Herstellervergleichen immer wieder als Testsieger ab. Das haben wir zum Anlass genommen, unser Sortiment im Garten-Bereich zu erweitern“, sagt Metabo Produktmanagerin Carina Frank. „Für den Ausbau unseres Garten-Segments haben wir uns zunächst die gängigsten Anwendungen ausgesucht. So erhalten Profis im Garten- und Landschaftsbau ihre Gartengeräte und andere Elektrowerkzeuge, die sie in ihrem Arbeitsalltag benötigen, aus einer Hand – und können sie mit demselben Akku betreiben“, so Frank weiter. Alle Geräte sind mit der leistungsstarken Akku-Technologie von Metabo ausgestattet, die hohe Kraftreserven mit einer langen Laufzeit verbindet. Frank: „Mit einer Kapazität von zehn Amperestunden erreichen unsere neuen 18-Volt-Akkupacks besonders lange Laufzeiten.“

ZIELGRUPPE PROFIS

„Alle Geräte sind in puncto Ausdauer, Langlebigkeit und Robustheit auf den professionellen Garten- und Landschaftsbau ausgelegt. Gerade dort sind nicht nur

Steckdosen oft Mangelware, sondern Kabel auch ein echtes Sicherheitsrisiko. Da sind Akku-Maschinen für Viele die bessere Wahl“, beschreibt Carina Frank die Vorzüge. Ein weiterer Vorteil: Sie arbeiten deutlich leiser als beispielsweise benzinbetriebene Geräte und sind damit optimal für den Einsatz in lärmsensiblen Gebieten geeignet. Ganz besonders gilt das für den neuen 18-Volt-Akku-Laubbläser LB 18 LTX BL: Er entfernt mit seiner genau dosierbaren Blaskraft zügig und präzise Laub oder Schmutz und ist dabei mit 89 Dezibel der leiseste seiner Klasse.

LANGE LAUFZEITEN FÜR GROSSE FLÄCHEN

Grünflächen bearbeitet der 18-Volt-Akku-Rasenmäher RM 36-18 LTX BL 46 und vereint dabei gleich drei Funktionen: Er mäht, sammelt oder mulcht effizient auf großen Grundstücken mit einer Fläche von bis zu 800 Quadratmetern. Dabei passt er die Motorleistung je nach Grashöhe an und erreicht so mit zwei 18-Volt-Akkupacks mit 10 Amperestunden eine maximale Laufzeit von 110 Minuten in niedrigem und 45 Minu-

ten in hohem Gras. Für Dickicht oder Grashöhen, bei denen der Rasenmäher nicht mehr weiterkommt, hat Metabo zwei 18-Volt-Akku-Freischneider im Programm: Der FSB 36-18 LTX BL 40 eignet sich mit seinem verstellbaren Zweihandgriff besonders für größere Flächen, während der FSD 36-18 LTX BL 40 mit seinem kompakten Rundgriff das ideale Gerät für enge Stellen ist. Mit ihren kraftvollen Brushless-Motoren halten sie pro Akkuladung bei leichteren Anwendungen nahezu ganze zwei Stunden durch, bei widerstandsfähigem Material wie Dornbüschen sind es rund 45 Minuten.

GEPFLEGTES GRÜN

Für präzise Formschnitte und saubere Rasenkanten gibt es die Strauch- und Grasscheren PowerMaxx SGS 12 Q mit 12 Volt und die SGS 18 LTX Q mit 18 Volt. Mit einem Handgriff können Anwender die Geräte von der Gras- zur Strauchschere umbauen und sind so maximal flexibel. Dank des als Zubehör verfügbaren Teleskopstabs können sie mit der Grasschere auch bequem aufrecht arbeiten. Ganz ohne manuelles Pumpen und mit einem konstanten Sprühbild, verteilt das Akku-Rückensprühgerät RSG 18 LTX 15 Pflanzenschutz- und Stärkungsmittel. Der stufenlos einstellbare Arbeitsdruck ermöglicht zudem eine exakte Dosierung der ausgebrachten Menge und somit höchste Effizienz.

NACHGEFRAGT

Zu Details beim Sortiment und beim Vertrieb haben wir bei Dr. Andreas Siemer, Leiter Produktmanagement & Training bei Metabo, und Henning Jansen, Vertriebsdirektor Europa bei Metabo, nachgefragt.

ProfiBörse: Bisher gab es von Metabo eher Gartengeräte für das (gehobene) DIY-Segment, jetzt kommen Profigeräte hinzu. Wie wird das Sortiment positioniert und wie passen sich die einzelnen Geräte in die Positionierung ein?

DR. SIEMER: Im Garten-Bereich hatte Metabo bisher die Heckenscheren im Sortiment, die auf Profi-Anwendungen ausgelegt waren und sind. Sie schnitten in der Vergangenheit in Sachen Leistung, Handhabung und Sicherheit bei zahlreichen Tests immer wieder sehr gut ab. Das zeigt uns, dass unsere Gartengeräte bei Profis gut ankommen und die hohen Anforderungen in diesem Bereich erfüllen. Auch bei der Erweiterung unseres Gartensortiments waren uns die Bedürfnisse professioneller Anwender im Garten- und Landschaftsbau wichtig. Sie nutzen zusätzlich zu ihren Gartengeräten aber auch andere Maschinen und profitieren daher besonders von unserem übergreifenden Akku-System CAS (Cordless Alliance System), mit dem sie nur noch einen Akku für alle Anwendungsbereiche brauchen.

Mit welchen Produkten und mit welchem Zeithorizont ist der weitere Sortimentsausbau geplant?

DR. SIEMER: Wir setzen auf Akku – das gilt auch für unser Gartensortiment. Bei den Geräten, die wir zu Beginn dieses Jahres auf den Markt bringen, soll es nicht bleiben. Zusätzlich kommen Kombigeräte wie Hochentaster und weitere Heckenscheren dazu. Da die Einsatzgebiete für Gartengeräte breit gefächert sind, werden in den bekannten Kategorien viele unterschiedliche Geräte benötigt. Dem wollen wir gerecht werden, deshalb werden Profis künftig ein breites Angebot verschiedener Leistungsklassen bei Metabo finden können.

Gartenprofis sind es inzwischen gewohnt, die Akkupacks auf dem Rücken zu tragen. Liefern die Metabo-Akkus und damit die Geräte vergleichbare Zeit- und Leistungsdaten? Ist das Konzept ggf. auch für weitere Metabo-Gartengeräte vorgesehen?

DR. SIEMER: Die Metabo-Gartengeräte sind auf hohe Leistung und lange Laufzeiten ausgelegt. Am



Dr. Andreas Siemer, Leiter Produktmanagement & Training bei Metabo



Henning Jansen, Vertriebsdirektor Europa bei Metabo.

besten erreichen Profis im Garten- und Landschaftsbau die mit unseren neuen 18-Volt-Akkupacks mit einer Kapazität von 10 Amperestunden. Diese Akkupacks haben hohe Kraftreserven und sind gleichzeitig besonders ausdauernd. Wo Anwender die Akkupacks am liebsten tragen, variiert je nach Gerät und Einsatz. Wir legen großen Wert darauf, dass die Akkus sicher und trotzdem komfortabel positioniert sind. Zusätzlich sind viele der neuen Geräte besonders leicht gebaut und mit ergonomischen Tragegurten ausgestattet.

Metabo ist derzeit wahrscheinlich nicht flächendeckend bei Motoristen gelistet, der PVH kümmert sich möglicherweise derzeit noch nicht intensiv um das Thema Garten. Mit welcher Strategie gehen Sie diese beiden Themenfelder an? In welchem Bereich liegt der vertriebliche Schwerpunkt für die Gartenprodukte?

JANSEN: Wir sehen im PVH und im hybriden Handel schon jetzt einen hohen Anteil professioneller Akku-Gartengeräte. Dabei kam auch von unseren langjährigen PVH-Partnern immer wieder der Wunsch nach einem entsprechenden Angebot von Metabo. Deshalb wird der vertriebliche Schwerpunkt für unsere Garten-Range in diesem Bereich liegen. Mit den klassischen Vorverkaufs-Angeboten von Gartengeräten im Herbst haben wir bereits damit begonnen, den PVH aktiv zu unterstützen.

Welche Marketingaktivitäten und welche Unterstützung für den Handel für den Abverkauf sind für die erste Saison geplant?

JANSEN: Das Thema Garten wird bei uns das ganze Jahr über im Fokus stehen. Insbesondere für den Point of Sale bereiten wir verschiedene attraktive Präsentationsmöglichkeiten für die Garten-Range vor, die auch die Verbindung zum gesamten Akku-Sortiment von Metabo herstellen. Zudem haben wir ein umfangreiches Marketingpaket zusammengestellt, um die Händler bestmöglich im Abverkauf zu unterstützen. Dazu gehören zum Beispiel eine ganzjährige mediale Bewerbung und ein Produktkatalog speziell für den Garten, der im Februar erscheint. So wollen wir die Endkunden verstärkt auf die neuen Gartengeräte aufmerksam machen.

Welche Vorteile eröffnen sich einem PVHler mit dem Führen der Akku-Gartenrange in seinem Sortiment?

JANSEN: Ein umfangreiches Angebot von Akku-Gartengeräten trägt dazu bei, dass ein Anwender sich für ein bestimmtes Akku-System entscheidet. Profis wollen, dass der Akkupack, den sie ohnehin für ihre anderen Elektrowerkzeuge nutzen, auch auf ihre Gartengeräte passt. Wir schließen hier also eine Produktlücke für unsere PVH-Partner, die so das volle Akku-Programm innerhalb des Metabo-Akku-Systems anbieten können. Und zusammen mit unseren CAS-Partnern steht dem PVH in Summe das breiteste Sortiment im Bereich professioneller Akku-Geräte zur Verfügung, das es derzeit auf dem Markt gibt. ■

Drei in eins: Der 18-Volt-Akku-Rasenmäher RM 36-18 LTX BL 46 mäht, sammelt oder mulcht effizient und eignet sich besonders für große Grundstücke.



Mit sieben neuen, leistungsstarken Akku-Geräten für die wichtigsten Profi-Anwendungen geht die Garten-Range von Metabo an den Start. (Fotos: Metabo)





Ryobi bietet ein umfangreiches System für den Gartenprofi. (Fotos: Ryobi)



Neben dem 18 Volt-System ONE+ gibt es bei Ryobi für Anwender mit höheren Ansprüchen bei Leistung und Laufzeit das 36 Volt-System MaxPower.



Freischneider mit dem 18 Volt-System ONE+.

RYOBI FÜR OUTDOOR-PROFIS

Umfangreiches Sortiment

TTI setzt bei den Akkwerkzeugen und den Elektrowerkzeugen auf die eigene Entwicklungstärke. Das Gartensegment deckt der Konzern mit einem breiten Angebot mit seiner Marke Ryobi ab. Hier sind es im Akkubereich vor allem die ONE+-Serie mit 18 Volt sowie die MaxPower-Serie mit 36 Volt. Hier finden auch Gartenprofis Geräte für ihre Arbeit. Der Vorteil: die Möglichkeit, auch auf ein breites Segment außerhalb des Gartens mit dieser Akkuschnittstelle zurückgreifen zu können.

„Die wichtigsten Produktgruppen sind unsere Sortimente im Akkubereich: ONE+ mit aktuell über 100 Geräten im 18 Volt-Bereich (wird 2021 auf 150 Geräte erweitert) und MaxPower in der leistungsstarken 36 Volt-Klasse. Beim Akku kann Ryobi seine Stärken voll ausspielen. Die Marke steht für flexible Lösungen mit innovativen Produktideen und vorbildlicher Kompatibi-

lität“, sagt Markus Monjau, Commercial Director Retail GALP (Deutschland, Österreich, Schweiz) der Techtronic Industries Central Europe GmbH. Ryobi als Marke für Elektrowerkzeuge und Gartengeräte gehört seit dem Jahr 2000 zum TTI-Konzern. Das große Produktportfolio – vor allem bei Geräten mit Lithium-Ionen-Akku – ist einer der zentralen Vorteile von Ryobi. Die Anwender

können beispielsweise beim Akkusystem ONE+ mit den Akkus aus einem Rasenmäher auch einen Akkuschrauber oder eine Kehrmaschine betreiben. „Das gibt es in dieser Bandbreite und Produktvielfalt bei keinem anderen Hersteller“, so Monjau.

Neben dem 18 Volt-System ONE+ gibt es bei Ryobi für Anwender mit höheren Ansprüchen bei Leistung und Laufzeit das 36 Volt-System MaxPower. Akkus stehen hier mit Kapazitäten von 2,0 Ah bis 9,0 Ah und demnächst auch mit 12 Ah zur Verfügung. Alle Lithium-Ionen-Akkus von Ryobi sind mit der patentierten Intelli-Cell-Elektronik ausgestattet. Sie „denken“ mit und sind in der Lage, die verfügbare Energie bedarfsabhängig abzugeben. Das bedeutet, die Akkus reagieren auf die gleichmäßige Belastung beim Rasenmähen anders als auf die kurzzeitigen, hohen Kräfte beim Bohren oder Sägen. Die Elektronik überwacht jede Zelle einzeln und sorgt dafür, dass diese gleichmäßig entladen und ebenso wieder geladen werden.

Im Garten konzentriert sich Ryobi auf den weiteren Ausbau des Sortiments mit Akkugeräten. Darüber hinaus bietet die Marke aber auch Elektrowerkzeug mit

Auch die 36 Volt-Akku-Kettensäge RY36CSX35A-150 stößt bei Anwendern auf großes Interesse. Ihr burstenloser Motor mit hohem Wirkungsgrad und ein 36 Volt-Akku mit 5 Ah sorgen für Leistungsdaten, die mit einer Benzinsäge vergleichbar sind.



Kabel sowie Technik mit Benzinmotor an. Bei den Einsatzgebieten ist Ryobi sehr breit aufgestellt. Das Angebot bei der Akkutechnik für die Grünpflege umfasst in verschiedenen Leistungsklassen unter anderem Rasenmäher, Trimmer und Sensen, Heckenscheren, Astscheren und Astsägen, Kettensägen, Laubgebläse, Fugenreiniger und viele weitere Problemlöser für die unterschiedlichsten Anforderungen und Einsatzbedingungen.

LEUCHTTURMPRODUKTE

Eines der aktuellen „Flaggschiffe“ von Ryobi im Gartensegment ist der 36 V Akku-Rasenmäher RY36LMX51A-160 mit 51 cm Schnittbreite. Bei einer Reichweite von rund 1.000 qm ist das Gerät eine starke Alternative zu Benzinmähern. Auf vergleichbarem Leistungsniveau ist der Akkumäher geräusch- und vibrationsarm sowie im Einsatz frei von Emissionen. Das Modell ist Teil des 36 V MaxPower-Akkusystems von Ryobi. Die Akkus dieser Baureihe passen in 13 kompatible Geräte.

Auch die 36 Volt-Akku-Kettensäge RY36CSX35A-150 stößt bei Anwendern auf großes Interesse. Ihr bürstenloser Motor mit hohem Wirkungsgrad und ein 36 Volt-Akku mit 5 Ah sorgen für Leistungsdaten, die mit einer Benzin säge vergleichbar sind. Mit einer Schwertlänge von 35 Zentimetern und einer hohen Kettengeschwindigkeit von 21 Metern/Sekunde werden auch dickere Stämme in kurzer Zeit durchtrennt. Beim Schneiden von Brennholz oder in der Gehölzpflege erweist sich die Kraft aus dem Akku als absolut praxistauglich – ohne Abgase, ohne umständliches Hantieren mit Benzin und auch deutlich leiser.

Von Anwendern in der Garten- und Landschaftspflege wird das 36 Volt-Akku-Laubgebläse RY36BPXA stark nachgefragt. Es wird komfortabel auf dem Rücken ge-



Eines der aktuellen „Flaggschiffe“ von Ryobi im Gartensegment ist der 36 V Akku-Rasenmäher RY36LMX51A-160 mit 51 cm Schnittbreite.

tragen, was auch längere Einsätze ohne größere Anstrengung möglich macht. Der bürstenlose Motor sorgt für starke Leistungsdaten. Mit Turboaufladung wird eine Luftgeschwindigkeit von bis zu 240 km/h erreicht bei einem hohen Luftvolumen von 17,7 m³/h. Zwei aktive Akku-Steckplätze bieten die Möglichkeit, mit einem zweiten Akku die Laufzeit zu verlängern. Von Vorteil ist die vergleichsweise geringe Geräuschkentwicklung von nur 59 dB.

KOMPLETTE FLEXIBILITÄT

Ryobi-Geräte werden komplett angeboten. So können beispielsweise alle Rasenmäher mit Fangkorb auch als Mulchmäher verwendet werden. Dafür wird ein Mulchkeil gleich mitgeliefert. Bei den leistungsstärkeren Trimmern und Sensen gehören Tragegestelle oder Schultergurte zum Lieferumfang. Tragegeschirre, Arbeitshand-

schuhe oder ein Pflegeset für Heckenscheren und weitere Zubehöre und Ausstattungen sind aber auch separat erhältlich. Viele akkubetriebene Geräte werden als Solovertionen ohne Akku und Ladegerät angeboten. Anwender, die bereits in einem Ryobi-System arbeiten, können damit ihren Gerätepark sehr kostengünstig erweitern.

Ein Beispiel für die besondere Flexibilität bei optionalen Gerätevarianten ist das System Expand-it. Eine Antriebseinheit – wahlweise mit 36 Volt-Akku, Kabel oder Benzinmotor – kann mit zwei verschiedenen Anbauteilen ausgerüstet werden. Zur Verfügung stehen eine Heckenschere mit Winkelverstellung, ein Hochentaster und eine optionale Stielverlängerung zur Vergrößerung der Reichweite. Bereits in der Planung sind weitere Ausbaumöglichkeiten des Systems, unter anderem mit Mehrmaschine, Laubbläser und Schneeräumer. ■

60 Volt für den Garten

Leistungsfähig und ausdauernd zeigt sich das Akku-System für Gartenwerkzeuge von Kress. Mit 60 Volt und den Varianten mit 2,0 Ah und 4,0 Ah steht Energie für ein hohes Drehmoment von Anfang an zur Verfügung. Damit lassen sich Rasenmäher und Kettensäge genauso betreiben wie Heckenschere, Laubbläser oder Trimmer. Diese Geräte bietet Kress aktuell in seinem 60 Volt-Programm. Für die ergonomische Gewichtsverteilung bietet Kress einen Akku-Rucksack für das System an, mit dem sich die Energiequelle bequem auf dem Rücken tragen lässt. Verfügbar ist dieser „Energieträger“ mit einem direkten Anschluss für die Heckenschere oder aber, für den universellen Einsatz mit den Systemwerkzeugen, mit einem Akkuadapter, der in die Schnittstelle der Werkzeuge passt.

Im System stehen zwei Ladegeräte zur Verfügung, eines für die Einzelladung der Akkupacks mit 2,0 Ah, die zweite Version als Doppelladegerät für beide Akkupackvarianten. In den Geräten der 60 Volt-Serie setzt Kress Outer-Rotor-Motoren ein, die optimal auf die Akkutechnik abgestimmt sind. Höchste Energieeffizienz und eine geringe Abnutzung zeichnen diese Motoren aus und sorgen für eine hohe Langlebigkeit der Produkte.

MÄHEN PER ROBOTER

Kress bietet unter dem Namen Mega einen Mähroboter auch für die professionelle Rasenpflege. Seit mehr als 15 Jahren steht die Kress Muttergesellschaft Positec für Erfahrung in automatisierter Rasenpflege und ist mittlerweile zu einem der



Der Mega-Mähroboter von Kress. (Fotos: Kress/Positec)

marktführenden Unternehmen in Europa für Mähroboter geworden. Der neu entwickelte Mäher ist mit frei schwingendem Mähdeck, zwei Messertellern, 35 cm Schnittbreite sowie einem bürstenlosen 20V 10 Ah Motor, dessen Mähleistung bis zu 6.500 qm beträgt, ausgestattet. Seine Side-Trim-Technologie lässt den Mega randgenau mähen. Durch seine OAS Ultraschallsensoren umfährt er Hindernisse ohne dagegen zu stoßen. Mit seinem In-Rad-Antrieb und den Off-Road Geländereifen schafft er Steigungen bis zu 45 Prozent. Die elektronische Schnitthöhenverstellung erlaubt Rasenlängen von 20 bis 60 mm. Der Kress Mega Mähroboter ist durch seinen IPX5 Strahlwasserschutz leicht nach getaner Arbeit zu reinigen.

Ergonomischer „Energieträger“: Für das 60 Volt-System bietet Kress einen Akkupack-Rucksack an.



MULTIFUNKTIONSWERKZEUG FÜR DIE GRÜNPFLEGE

Ein Werkzeug – viele Möglichkeiten

Mit dem akkubetriebenen Multifunktionswerkzeug MT 36 Bp bietet Kärcher einen leistungsstarken, flexibel einsetzbaren und zugleich kostengünstigen Problemlöser für professionelle Anwender in der Grünpflege an. Am Gerät können unterschiedliche Werkzeugaufsätze wie ein Hochentaster oder eine Stabheckenschere angebracht werden, die bei Bedarf schnell und werkzeuglos getauscht sind. Großen Wert haben die Entwickler auf eine möglichst ergonomische Handhabung gelegt.

Mit der Antriebseinheit als Gegengewicht zum Werkzeugaufsatz lässt sich das Gerät sehr ausgewogen handhaben. Der ergonomische Rundgriff kann am Führungsrohr um 360 Grad gedreht werden. So ist stets eine entspannte Arbeitsposition möglich. Bei längeren Tätigkeiten entlastet ein mitgelieferter Tragegurt spürbar. Eine als Zubehör erhältliche Stabverlängerung aus Aluminium vergrößert die Reichweite um 100 cm.

Das MT 36 Bp zeichnet sich durch einen leisen und vibrationsarmen Lauf aus und arbeitet dank der Akkutechnologie am Einsatzort emissionsfrei. Der borstenlose Motor besitzt einen hohen Wirkungsgrad und ist wegen des Wegfalls der Kohlebürsten praktisch war-

tungsfrei. Mit der Zwei-Gang-Schaltung wird die Drehzahl kontrolliert und an die jeweilige Anwendung angepasst.

Eine Schnellkupplung ermöglicht den raschen Wechsel zwischen verschiedenen Anbausätzen. Gleichzeitig erleichtert die teilbare Konstruktion den Transport und die Lagerung der sonst meist sperrigen Geräte. Derzeit stehen mit einem Hochentaster und einer Stabheckenschere zwei Anbausätze zur Verfügung.

Mit dem Hochentaster MT CS 250/36 wird das Multifunktionswerkzeug zum kraftvollen Helfer für die Baumpflege. Die Sägekette läuft mit 12 m/s auf der 25 cm langen Führungsschiene. Dank der hohen Ket-



Das Multifunktionswerkzeug MT 36 Bp von Kärcher ist ein leistungsstarker, flexibel einsetzbarer und zugleich kostengünstiger Problemlöser für professionelle Anwender. Je nach Bedarf können verschiedene Aufsätze verwendet werden. (Fotos: Kärcher)

und schnell ausgeführt. Eine automatische Ketten-schmierung sorgt für niedrigen Verschleiß und eine lange Lebensdauer. Zu den möglichen Einsatzbereichen gehören das Beschneiden und Ausästen ebenso wie die sichere Beseitigung von Sturmschäden.

Der Heckenschere-Aufsatz HT 550/36 besitzt ein 55 cm langes Messer, das einen schnellen Arbeitsfortschritt zulässt. Der relativ große Zahnabstand von 28 mm sorgt dafür, dass auch stärkere Zweige mühelos durchtrennt werden. Ein Gelenk am Führungsrohr bietet die Möglichkeit, das Messer in der Längsachse um 180 Grad zu drehen. Anwender können deshalb bei vertikalen oder horizontalen Schnitten stets in komfortabler Haltung arbeiten – Arme und Handgelenke bleiben in einer bequemen Position. Zum Lieferumfang gehört ein Schnittgutkehrer, der auf das Messer aufgeschoben werden kann. Auf der Oberseite einer Hecke wird das Schnittgut damit beim Bewegen der Schere einfach mitgeführt.

KÄRCHER BATTERY UNIVERSE

Das „Kärcher Battery Universe“ umfasst zwei Akkuplattformen mit einer beständig wachsenden Anzahl an Geräten, die vom Hochdruckreiniger über den Laubbläser bis hin zum Mehrzwecksauger reichen. Sowohl die kompakten 18-Volt-Akkus als auch die leistungsfähigen 36-Volt-Akkus sind in unterschiedlichen Kapazitäten verfügbar, um ein breites Anwendungsfeld abzudecken. Das Besondere: Die Akkus sind vollständig mit allen Kärcher-Geräten der gleichen Spannungs-kategorie kompatibel, egal ob diese zum Home & Garden- oder zum Professional-Sortiment gehören. 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. Das Gehäuse der Akkus ist besonders stoßfest und entsprechend der Schutzklasse IPX5 staub- und strahlwassergeschützt. Durch effizientes Temperaturmanagement liefern die Akkus auch bei intensiven Anwendungen sehr gute Leistung, eine intelligente Zellüberwachung schützt dabei vor Überlastung, Überhitzung und Tiefentladung. Ist ein Gerät längere Zeit nicht in Betrieb, sorgt der prozessorgesteuerte, automatische Lagermodus der Battery Power-Akkus für eine lange Lebensdauer der Zellen. ■



Mit dem Hochentaster MT CS 250/36 wird das Multifunktionswerkzeug zum kraftvollen Helfer für die Baumpflege.

Satte Power

Freischneider sind häufig bei der Grün- und Rabattpflege im Einsatz und müssen auch Gestrüpp und kleine Sträucher zuverlässig bearbeiten. Wurden bislang häufig noch Freischneider mit Verbrennungsmotor genutzt, so bietet Makita nun den neuen Akku-Freischneider DUR369 mit zwei leistungsstarken 18 V Li-Ion LXT-Akkus an. Mit diesen lassen sich mehr als 320 Makita Akku-Maschinen und Garten- und Forstgeräte betreiben. Optional kann bei längerer Nutzung der Akku-Freischneider mit einem Adapter an die rückentragbare Akku-Bank angeschlossen werden. Dann steht die Energie von vier 18 V Li-Ion Akkus zur Verfügung.

Die satten 1.000 W des bürstenlosen Motors entsprechen der Leistung eines Verbrennungsmotors mit einem Hubraum von 30 ccm, der häufig Motorsensen antreibt. Bei vergleichbarer Leistung überzeugen auch beim professionellen Dauereinsatz die Vorteile gegenüber dem Verbrennungsmotor. Das Gerät ist sofort einsatzbereit, arbeitet abgasfrei und sehr geräuscharm. Zudem ist die Technologie verschleißarm und wartungsfreundlich. Dies reduziert die Betriebskosten.

Das staub- und spritzwassergeschützte Motorgehäuse ist am Kopf angebracht. Dies verbessert das Handling, vermeidet die Verschmutzung und Beschädigung bei bodennahen Arbeiten und ermöglicht zudem eine optimale Kühlung. Die Energie liefern zwei 18 V Li-Ion Akkus, die direkt ins Gehäuse eingeschoben werden. Dies erfordert keine zusätzliche Gürteltasche für die Akkus und ermöglicht eine ideale Gewichtsbalance und ergonomisches Arbeiten.

Die ADT-Technologie steuert automatisch die Drehzahl des Motors. Bei dichtem Gestrüpp und Unterholz wird die Drehzahl automatisch erhöht. Bei leichten Arbeiten wird die zur Verfügung stehende Leistung gedrosselt, damit die im Akku gespeicherte Energie länger genutzt werden kann. Alternativ kann die Motordrehzahl manuell am Handgriff dreistufig eingestellt werden. Blockiert das Werkzeug, stoppt die AFT-Technologie sofort den Motor, um Verletzungen des Bedieners und Schäden am Werkzeug zu verhindern. Der Rückwärtslauf löst die entstandene Blockade ohne lange Arbeitsunterbrechung.

Entsprechend der Anwendungen kann der Makita Akku-Freischneider DUR369 mit einem Schlagmesser aus Metall (Ø max. 255 mm), mit einem 3-Zahn-Kunststoffmesserkopf (Ø 305 mm) und mit einem 2-Fadenkopf, der einen Schnittkreis von 430 mm Durchmesser bildet, betrieben werden.

Der neue Makita Akku-Freischneider DUR369 ist mit 1.000 W und bis zu 43 cm Schnittkreis für große Aufgaben gerüstet. (Foto: Makita)



Der leichte Akku-Heckenschneider Stihl HLA 66 aus dem Stihl AP-System zeigt seine Stärken beim Rückschnitt von höheren Hecken und bei der Pflege von bodennahen Gehölzen. (Fotos: Stihl)

STIHL BAUT AKKU-SYSTEM WEITER AUS

Volle Akkuversorgung

Mit neuen Heckenschneidern und einem Hochentaster baut Stihl das Akkusystem AP weiter aus und deckt damit weitere Bereiche in der professionellen Gartenpflege ab. Bereits im letzten Jahr hatte Stihl mit dem neuen Akku-Ladeschrank eine praktische Lösung für ein zentrales Lademanagement der Energielieferanten vorgestellt.

Zwei neue Akku-Heckenschneider für die effiziente Pflege von hochgewachsenen Hecken und Sträuchern ergänzen das AP-System. Der Stihl HLA 66 ist mit einem Rundumgriff für ergonomisches Arbeiten ausgestattet und hat eine Länge von insgesamt 205 Zentimetern. Damit ermöglicht er den Rückschnitt von höheren Hecken mit festem Stand vom Boden aus und ebenso die Pflege von Bodendeckern, auch über Beete hinweg. Der Stihl HLA 86 verfügt über einen Vierkant-Teleskopschaft, mit dem der Anwender die Länge des Heckenschneiders werkzeuglos zwischen 260 und 330 Zentimetern stellen kann. Beide Geräte lassen sich mit dem intuitiven Bediengriff komfortabel steuern und zeichnen sich durch ein geringes Gewicht aus. Ihr leistungsstarker EC-Motor startet auf Knopfdruck, überzeugt durch seine schnelle Beschleunigung und arbeitet dabei abgasfrei und leise.

Ihre Energie beziehen die beiden Heckenschneider von einem 36-V-Lithium-Ionen-Akku. Dieser wird in dem in das Gehäuse integrierten Akkuschacht mitgeführt und gewährleistet so zusätzlich zur Energieversorgung auch eine hervorragende Balance.

HOCH HINAUS

Baumpflegearbeiten in Gärten und im Obstbau sicher und effizient vom Boden aus erledigen – das ermöglichen die neuen Akku-Hochentaster Stihl HTA 66 und HTA 86. Ausgestattet mit der Sägekette Stihl ¼" PM 3 gewährleisten die beiden Geräte ein sauberes Schnittbild bei zugleich schnellem Arbeitsfortschritt. Der Stihl HTA 66 hat eine Länge von insgesamt 240 Zentimetern. Der Stihl HTA 86 verfügt über einen besonders führungssteifen Vier-

Dank seines besonders führungssteifen Teleskopschafts, dessen Länge werkzeuglos zwischen 270 und 390 Zentimetern verstellbar werden kann, sind mit dem Akku-Hochentaster Stihl HTA 86 auch Äste in luftiger Höhe in Reichweite des Anwenders.

kant-Teleskopschaft, dessen Länge werkzeuglos zwischen 270 und 390 Zentimetern verstellbar werden kann. Voll ausgefahren sind damit auch Äste in luftiger Höhe in Reichweite des Anwenders.

ZENTRALES LADEN

Morgens vor der Arbeit verlässlich zu wissen, dass alle Akkus über Nacht vollständig geladen und die Geräte damit einsatzbereit sind – das ist für professionelle Anwender im Garten- und Landschaftsbau, Kommunen und im Forst ein wichtiges Kriterium für die Nutzung der leisen, abgasfreien Technik. Diese Verlässlichkeit bietet Stihl mit dem Akku-Ladeschrank, der in Kooperation mit der Firma Kesseböhmer entwickelt wurde. Er ermöglicht es, bis zu 20 Akku-Packs aus dem Stihl AkkuSystem AP beispiels-

weise über Nacht an einer zentralen Stelle zu laden. Auch rückentragbare AR-Akkus können hier geladen werden. Dabei stellt das intelligente Lastmanagement verlässlich sicher, dass alle angeschlossenen Akkus am nächsten Arbeitstag vollständig aufgeladen und einsatzbereit sind. So steht dem sofortigen Start am Morgen nichts im Wege.

Die Inbetriebnahme des Schrankes ist denkbar einfach: Er wird via Steckdose am normalen Hausanschluss betrieben – eine zusätzliche Elektro-Installation ist nicht erforderlich. Und auch an den Diebstahlschutz wurde gedacht. Der Schrank kann abgeschlossen werden, sodass die Akkus vor unbefugtem Zugriff geschützt sind. ■



Die fünf Schubladen des Ladeschranks können je nach Bedarf mit Standard- oder Schnellladegeräten ausgestattet werden. Sie enthalten dann jeweils entweder vier Akku-Packs aus dem Stihl AkkuSystem AP oder einen rückentragbaren AR-Akku, die zugleich geladen werden.





DIGITALE MESSTECHNIK

Grün setzt sich durch

Was viele Jahre lang rot war, wird jetzt immer grüner: Laser senden immer häufiger grüne Linien. Das liefert vor allem eine bessere Erkennbarkeit und damit eine höhere Reichweite. Ergonomie und komfortable Bedienung verstehen sich bei den Geräten von selber. Und auch andere Messwerkzeuge überzeugen durch diese Vorteile, ebenso wie durch eine robuste Ausstattung für den anspruchsvollen Baustelleneinsatz.

Milwaukee erweitert sein Sortiment im Bereich Messtechnik für die Baustelle. Neu im Programm sind vier wiederaufladbare Kreuzlinienlaser, die in Funktion, Ausstattung und Komfort an den Anforderungen professioneller Anwender ausgerichtet sind. Die neuen Geräte lösen drei wichtige Anwenderprobleme auf der Baustelle: Sichtbarkeit, Laufzeit und Vielseitigkeit. Das Einsatzspektrum reicht vom Trockenbau über die Gewerke Elektro und Sanitär bis zum konstruktiven Holz- und Metallbau. Alle vier Geräte arbeiten mit hochintensiven grünen Laserlinien, die bis zu viermal besser und weiter sichtbar sind als rotes Laserlicht.

Leistungsfähige, wiederaufladbare Akkus ermöglichen praxiserprobte Laufzeiten. Zwei Geräte arbeiten mit einer 3,0 Ah-Zelle aus dem Redlithium USB-Akkuprogramm von Milwaukee. Der Akku ist kaum größer als eine AA-Batterie, liefert aber bis zu 12 Wattstunden,

besitzt mit rund 1.000 Ladezyklen eine lange Lebensdauer und bietet eine Laufzeit von bis zu acht Stunden. Geladen wird über einen USB-C-Anschluss am Gerät. Das ist auch während des Betriebes möglich, so werden Ausfallzeiten vermieden. Die beiden anderen Geräte werden mit Akkus aus der M12-Serie betrieben – mit bis zu 15 Stunden ununterbrochener Laufzeit.

Die USB-Akku-Kreuzlinienlaser L4 CLL und L4 CLLP verfügen über eine Reichweite von 30 Metern im Radius, die beiden größeren Modelle M12 CLLP und M12 3PL können auf Distanzen von bis zu 38 Metern im Radius eingesetzt werden. In Kombination mit dem Laserempfänger LLD50 sind Reichweiten von bis zu 50 Metern möglich.

Für das schnelle und exakte Ausrichten der Kreuzlinienlaser Punkt-zu-Punkt auf zwei Markierungen bietet Milwaukee eine sehr praktische und Zeit sparende

Für anspruchsvolle Anwender und härteste Belastungen gemacht ist die Elektronik-Wasserwaage Tech 196/196 M von Stabila.

Möglichkeit: Ist die Laserlinie am ersten Punkt ausgerichtet, erfolgt die Feinjustierung an der zweiten Markierung mit Hilfe einer Stellschraube auf der integrierten Halterung, ohne dass sich der Lotpunkt verschiebt. Das Gerät selbst wird dabei nicht bewegt. Zum Ausrichten über große Distanzen wird als optionales Zubehör eine Laserzieltafel mit Magnetboden angeboten. Ihre kontrastreiche, reflektierende Oberfläche und die X-förmigen Markierungen erleichtern und beschleunigen den Aufbau erheblich. Eine aufsteckbare Erhöhung macht den Einsatz der Laser beispielsweise an Trockenbauprofilen einfach.

Im automatischen Modus ist die Selbstnivellierung auf bis zu vier Grad aktiviert. Im manuellen Betrieb können die Geräte auch in Winkeln zum Einsatz kommen. Eine Pendelverriegelung schützt die empfindlichen Komponenten während des Transports. Starke Magnete am Fuß und an der Rückseite der Geräte sorgen für festen und absolut rutschsicheren Halt an metallischen Oberflächen. Die verstärkten Seltenerd-magnete halten die Laser auch unter Belastung sicher in ihrer Position.

ELEKTRONIK-WASSERWAAGE FÜR HÄRTESTE BEDINGUNGEN

Schnell und effektiv lassen sich viele Messarbeiten auf Montage oder Baustelle dank elektronischer Geräte erledigen. Das gilt auch für die Elektronik-Wasserwaage Tech 196 von Stabila. Sie ist besonders geeignet für exakte Messungen bei Tischler- und Zimmererarbeiten, im Küchen-, Treppen- und Tiefbau oder für Kontrollaufgaben, zum Beispiel zum Überprüfen des Gefälles eines Balkons. Die Ausführung Tech 196 M verfügt zusätzlich über ein Seltenerd-Magnetsystem für die extrastarke Haftung der Wasserwaage an metallischen Bauelementen. Damit eignet sie sich vor allem für den Metallbau und für Schlosserarbeiten: Der Anwender hat stets freie Hände beim Ausrichten und Justieren von Pfosten und Trägern.

Die akustische Zielführung mit drei verschiedenen Signaltönen erlaubt das schnelle Ausrichten von Bauteilen ohne Blick auf die Wasserwaage. Ausgestattet



Für eine einfache und vielseitige Ausrichtung verfügt jeder der neuen Kreuzlinienlaser von Milwaukee über eine Feinjustierung, die eine schnelle Punkt-zu-Punkt-Ausrichtung ermöglicht.



Als Zubehör bietet Milwaukee auch ein leichtes und stabiles Aluminium-Stativ. Eine Montage der Laser kann auch am Stativ hängend und somit bodennah erfolgen, beispielsweise zur Installation von Steckdosen. (Fotos: Milwaukee)



Dank Stabila Protector-System ist der LAR 300 perfekt an den rauen Baustellenalltag angepasst und übersteht Stürze unbeschädigt. Natürlich ist der Rotationslaser auch wasser- und staubdicht nach Schutzklasse IP 65. (Fotos: Stabila)



Die GO! smart von Sola misst sämtliche Neigungen und Winkel mit höchster Präzision. (Fotos: Sola-Messwerkzeuge GmbH)

mit zwei Displays (vorne und oben), lassen sich die Messwerte in jeder Einsatzsituation optimal ablesen. Für Arbeiten in der Dämmerung oder im Körperschatten genügt ein Knopfdruck und die Displays sind beleuchtet. Ebenfalls hilfreich: In Umschlagposition dreht sich die Digitalanzeige und bei Neigungen, Gefällen und Winkeln ermöglichen zwei integrierte Elektronik-Module die verzögerungsfreie Messwertermittlung. Dank des Referenzwinkel-Modus kann außerdem ein Winkelmaß übernommen, gespeichert und auf andere Bauteile übertragen werden.

Extrasteif mit Verstärkungsrippen und damit besonders robust zeigt sich das Aluminium-Rechteckprofil mit stoßdämpfenden Endkappen. Bei einem Aufprall absorbieren sie die Energie wirkungsvoll und schützen so das Profil. Um auch bis in Ecken exakt anlegen und anzeichnen zu können, lassen sie sich abnehmen.

HOCHPRÄZISE AUF LANGE DISTANZEN

Mit dem Rotationslaser LAR 300 bietet Stabila ein extrem robustes und hochpräzises Gerät für horizontales Nivellieren. Der vollautomatische, motorgesteuerte Laser „Made in Germany“ überzeugt durch seine hohe Nivelliergenauigkeit von $\pm 0,1$ mm pro Meter bei einem Nivellierbereich von $\pm 5^\circ$. Sein Arbeitsbereich beträgt mit Receiver 800 Meter – damit ist er der ideale Partner für Anwendungen im Außenbereich, um auf lange Distanz präzise zu arbeiten.

Mit seiner schnellen Selbstnivellierung ist der LAR 300 innerhalb von nur zehn Sekunden einsatzbereit, und auf Knopfdruck kann es losgehen. Das Arbeiten mit ihm gestaltet sich dank vieler durchdachter Details sehr einfach. So zeigen integrierte LEDs beim Positionieren des Lasers, wenn sich dieser außerhalb des Nivellierbereichs befindet, und blinkende LEDs machen auf Erschütterungen aufmerksam, die auf Baustellen an der Tagesordnung sind. Auch dafür hat der LAR 300 eine Lösung: Vibrationen werden dank automatischer Nachnivellierung bis zu einem bestimmten Grenzwert automatisch ausgeglichen.

Um jeder Arbeitssituation gerecht zu werden, verfügt der Receiver über Displays auf Vorder- und Rückseite und erlaubt die visuelle und akustische Zielführung. Abweichungen zur Referenzebene können als Zahl in Millimetern direkt im Display abgelesen werden – so sind schnelle Höhenkorrekturen möglich. Dieses Ausstat-

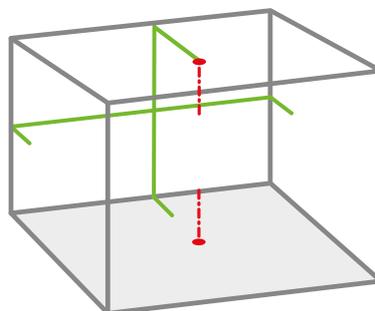
tungsmerkmal unterscheidet ihn von den meisten anderen Receivern, die lediglich anzeigen, dass es eine Abweichung nach oben oder unten gibt, aber nicht, wie hoch sie ist. Korrekturen sind bei diesen Empfängern daher nicht so einfach und exakt auszuführen.

OPTIMALE SICHTBARKEIT

Mit dem Crossline P2 Green hat Sola das Nachfolgemodell des bereits im Sortiment vorhandenen Linienlasers Crossline Green vorgestellt. Er ist ein selbstnivellierender Linien- und Punkt laser und eignet sich sowohl für den Profi-Handwerker als auch für den Heimwerker. Das kompakte Gerät verfügt über eine horizontale sowie eine vertikale Laserlinie für Entfernungen bis zu 25 m. In Kombination mit einem Handempfänger erzielt der Laser eine Reichweite bis zu 80 m und ist auch bei ungünstigen Lichtverhältnissen



Zu den neuen Features des Crossline P2 Green zählen zwei zentrierte rote Lotpunkte. Dabei projiziert das Gerät jeweils einen roten Lotpunkt auf den Boden und an die Decke, mit deren Hilfe Referenzpunkt präzise übertragen werden können.



einsetzbar. Die hellen, grünen Real Green Laserlinien ermöglichen ein wesentlich genaueres Arbeiten und gewährleisten eine optimale Sichtbarkeit selbst über große Distanzen.

Zu den neuen Features des Crossline P2 Green zählen zwei zentrierte rote Lotpunkte. Dabei projiziert das Gerät jeweils einen roten Lotpunkt auf den Boden und an die Decke, mit deren Hilfe Referenzpunkt präzise übertragen werden können. Der selbstnivellierende Laser verfügt über eine Neigungsfunktion, die sich bei Bedarf einfach und schnell zuschalten lässt. Besonders hilfreich ist diese Funktion beim Arbeiten in Schiefelagen, beispielsweise um Schrägen zu markieren. Im Bereich des Treppen- oder Dachausbaus sowie für Malerarbeiten und Aufputzmontagen bietet Sola zusätzlich einen Neigungskeil an, der zusammen mit dem Laser verwendet werden kann.

DIGITALER NEIGUNGS- UND WINKELMESSER MIT BLUETOOTH

Die digitale GO! smart von Sola vereint die Funktionen einer Wasserwaage, eines Neigungsmessers und Winkelmessers in einem Gerät. Ausgestattet mit einer beleuchteten Displayanzeige und einer magnetischen Standfläche mit V-Nut, ist dieses kompakte Multitalent vielseitig einsetzbar. Dank der Bluetooth-Schnittstelle kann die GO! smart zusammen mit der kostenlosen App Sola Measures verwendet werden. Daraus ergeben sich praktische Zusatzfunktionen.

Dank der kompakten Form und der integrierten Magnete eignet sich das Gerät unter anderem ideal für die Winkeleinstellung von Sägeblättern. Entwickelt für höchste Ansprüche in puncto Genauigkeit, sorgt die GO! smart für exakt gemessene Schnittwinkel beim Sägen von Gehängen. Die Anzeige der Messwerte erfolgt wahlweise in $^\circ$, %, mm/m und in/ft. Mit der „Hold“-Funktion können aktuelle Messwerte auf dem Display „eingefroren“ und mit der „Inc“-Funktion Winkel einfach übertragen werden.

Dank der starken Haftmagnete und der integrierten V-Nut an der Standfläche hält die GO! smart selbst auf Rohren sicher ohne zu verrutschen. Bei Umschlagmessungen dreht sich die digitale Anzeige auf dem beleuchteten Display automatisch. Das optimierte Display ermöglicht ein deutliches Ablesen der Messergebnisse aus jedem Blickwinkel. ■

Mit den neuen Brennenstuhl Stromverteilern mit FI Typ B wird das Einhalten der aktuellen Normänderung sichergestellt und damit der Anwender vor gefährlichen Stromunfällen mit Starkstrom geschützt.

ADVERTORIAL



BRENNENSTUHL BAUT DAS CEE-SORTIMENT AUS

Sichere Stromverteilung auf der Baustelle

Brennenstuhl Kabeltrommeln, Steckdosenleisten und Verlängerungskabel sind allseits bekannt, auch für den Einsatz auf Baustellen, in Gewerbe oder Industrie. Eigens für professionelle Anwender wurde sogar die Brennenstuhl professionalLINE Produktlinie geschaffen, um den hohen Ansprüchen der Zielgruppe und den speziellen Anforderungen gerecht zu werden. Jetzt erweitert der Hersteller sein Sortiment zur Stromverteilung auf der Baustelle um zahlreiche Produkte. Die Veränderungen und Neuheiten werden sich nicht nur generell auf die Möglichkeiten zur Stromverteilung auswirken, sondern vor allem auch den Personenschutz und die Arbeit mit Starkstrom beeinflussen.

Der Elektronik-Hersteller konzentriert sich in der ersten Hälfte des Jahres stark auf seine Produkte zur Stromverteilung für die Hand- und Heimwerker. Vor allem Produkte zur Versorgung von Elektrogeräten und Werkzeugen mit Starkstrom stehen dabei im Fokus. Das betrifft Verlängerungskabel und Stromverteiler gleichermaßen. Auch die bei Handwerkern beliebte Brennenstuhl professionalLINE wird erstmals um Baustromverteiler erweitert. Die beiden neuen Modelle überzeugen durch ihre hohe Betriebssicherheit.

Mit Neuheiten und Sortimentsmodifikationen reagiert der renommierte Hersteller unter anderem auch auf eine Normänderung in Bezug auf Personenschutzschalter. Wie es der eigene Anspruch ist, geht Brennenstuhl auch hier wieder einen Schritt weiter. Die neuen

CEE-Produkte, von Verlängerungskabeln über CEE-Kreuzverteiler bis hin zu CEE-Kupplungen, sollen in Zukunft den Bedarf bei einer professionellen Ausstattung für die Arbeit mit Starkstrom zuverlässig und ganzheitlich abdecken. Sie ergänzen damit optimal das bestehende Brennenstuhl Sortiment.

MEHR SICHERHEIT FÜR DIE ANWENDER BEI DER ARBEIT MIT STROM

Die Stromverteilung auf der Baustelle bringt eigene Anforderungen und nicht zuletzt Gefahren mit sich. Darum ist es wichtig, sich auf den Hersteller seines Vertrauens verlassen zu können, der nicht nur durch Qualität und Sorgfalt mehr Sicherheit bei der Arbeit mit Strom oder Elektrowerkzeugen gewährleistet, sondern



Innovation beim Personenschutzschalter: Mit dem PRCD-S ADVANCED bietet Brennenstuhl dem Anwender zuverlässigen Schutz vor fehlerhaften Elektroinstallationen und davon ausgehenden gefährlichen Stromunfällen.



Neben dem hohen Anspruch an die Sicherheit ist auch eine robuste Ausführung der Helfer für die Stromverteilung wichtig.

auch Experte für die Anforderungen und Normen seiner Produkte ist.

Profis verlassen sich deshalb auf die zertifizierten Brennenstuhl Kabeltrommeln speziell für die Anforderungen und den Einsatz auf der Baustelle nach den Anforderungen der BGI 608 (DGUV Information 203-006). Denn bei der Arbeit mit Stromverteilern und vor allem im Umgang mit Starkstrom herrscht eine stetige Gefahr lebensbedrohlicher Stromunfälle. Brennenstuhl gewährleistet nicht nur durch hohe Produktstandards die Sicherheit von Menschen und das Umfeld auf der Baustelle. Zusätzlich schützt ein FI-Schutzschalter, auch Personenschutzschalter genannt, vor gefährlichen Stromunfällen.

NORMÄNDERUNG IM MAI

Als Hersteller im Bereich der Elektrotechnik ist es das Anliegen der Firma Brennenstuhl, die Normen und Vorschriften für die Sicherheit der Anwender zu garantieren sowie über die sichere Benutzung aufzuklären. Dadurch ist Brennenstuhl mit seinem Sortiment und insbesondere den Neuheiten heute bereits auf die anstehende Normänderung im Mai 2021 im vollen Umfang vorbereitet.

Die Normänderung dient der Steigerung der Sicherheit für Mensch und Umfeld im Umgang mit Baustromverteilern, die zu einer Reduzierung von Elektronfällen führen soll. Für mehr Sicherheit werden laut der neuen Norm auf Baustellen künftig Fehlerstromschutzeinrichtungen vom Typ B benötigt, da glatte oder annähernd glatte Gleichfehlerströme auftreten, die durch einen Fehlerstromschutzschalter vom Typ A nicht erkannt werden. Ein umfassender Personen- und Anlagenschutz ist also nur mit einer allstromsensitiven Fehlerstromeinrichtung Typ B gewährleistet.

Die überarbeitete DIN VDE 0100-704 sieht einen Einsatz des FI-Schutzschalters vom Typ B für 400V-Steckdosen bis 63A vor.

Die Übergangsfrist endet am 18. Mai 2021, wobei Anwender von einer Präventionsförderung der BG Bau profitieren können. Zu der Normänderung kam es, da Betriebsmittel auf Baustellen zunehmend mit Frequenzumrichtern mit Gleichstromanteilen eingesetzt werden. Mit den rechtzeitig erhältlichen Brennenstuhl Strom-

verteilern mit FI Typ B wird diese jüngste Normänderung eingehalten. Anwender können sich damit normgerecht verhalten und sich vor gefährlichen Stromunfällen mit Starkstrom schützen, wenn sie mit Brennenstuhl Produkten arbeiten.

INNOVATION BEIM PERSONENSCHUTZSCHALTER

Eine weitere Innovation im Sortiment von Brennenstuhl im Segment der Stromverteilung auf der Baustelle ist im Bereich des Personenschutzes angesiedelt, genauer beim Anschluss von Elektrowerkzeugen an Verlängerungsleitungen, Kabeltrommeln und Stromverteilern.

Mit dem PRCD-S ADVANCED bietet Brennenstuhl dem Anwender zuverlässigen Schutz vor fehlerhaften Elektroinstallationen und davon ausgehenden gefährlichen Elektronfällen. Der neue Personenschutzschalter ermöglicht dem Anwender den sicheren Betrieb seiner Elektrogeräte an Steckdosen, deren einwandfreie Funktion er nicht kennt. Diese Eigenschaft wird vor allem auf Bau- und Montagestellen dringend empfohlen und durch die BG Bau gefördert.

Der Brennenstuhl PRCD-S ADVANCED ist eine Weiterentwicklung bekannter PRCD-S Geräte. Als mobiler Personenschutz-Zwischenschalter ist er GS-zertifiziert. Er erfüllt die Anforderungen der DGUV Information 203-006 (BGI 608) sowie des von der Prüf- und Zertifizierungsstelle herausgegebenen Prüfstandards GS-ET-41. Er bietet damit zuverlässigen Schutz vor fehlerhaften Elektroinstallationen und den damit verbundenen Elektronfällen.

Die Innovation im Personenschutzschalter: Der PRCD-S ADVANCED von Brennenstuhl schaltet allpolig (L/N/PE) und umfasst eine niederohmige (ca. 1k Ω) Schutzleitererkennung. Der Anwender des Brennenstuhl PRCD-S ADVANCED profitiert außerdem von einer Handschuherkennung. Das Gerät lässt sich dadurch im Fehlerfall auch mit isolierendem Handschuh nicht einschalten. Die Testabdeckung beim Drücken der Testtaste umfasst nicht nur, wie herkömmlich üblich, die Fehlerstromüberwachung, sondern deckt zusätzlich die Schutzleitererkennung und -überwachung mit ab.

Das Brennenstuhl Produkt schafft also zusätzliche



Auf der Baustelle kommt auch Starkstrom zum Einsatz. Entscheidend dabei ist die sichere Verteilung. (Fotos: Brennenstuhl)

Sicherheit durch niederohmige Schutzleiterüberwachung, Handschuherkennung und umfassenden Funktionstest inklusive Schutzleitererkennung und -überwachung.

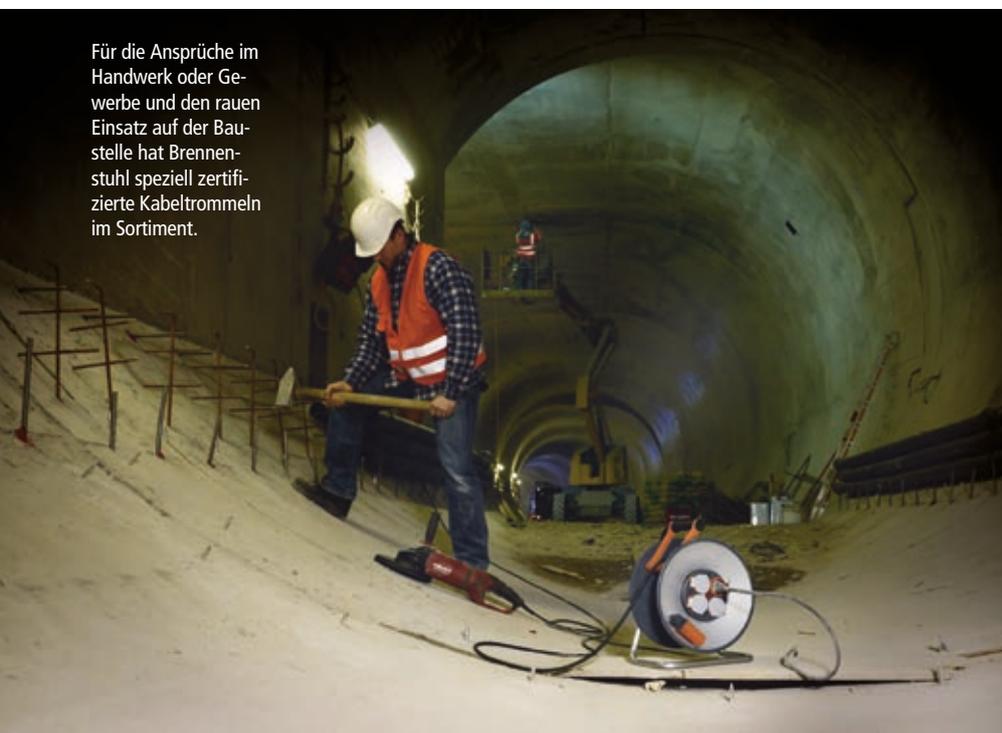
NORMENGERECHTIGKEIT AUCH BEI KABELTROMMELN

Neben sinnvollen Extras sind vor allem die Kabelqualität sowie die IP-Schutzart entscheidend für den spezifischen Einsatz, aber auch das Gehäusematerial des Trommelkörpers spielt eine große Rolle für die Einsatzmöglichkeiten von Kabeltrommeln. Für die Ansprüche im Handwerk oder Gewerbe und den rauen Einsatz auf der Baustelle hat Brennenstuhl speziell zertifizierte Kabeltrommeln, welche die Anforderungen der BGI 608 (DGUV Information 203-006) erfüllen.

Auf Bau- und Montagestellen dürfen unter anderem nur Kabeltrommeln verwendet werden, die aus Isolierstoff bestehen oder mit Isolierstoff umhüllt sind. Um im Gewerbe dennoch nicht auf die enorme Stabilität eines Trommelkörpers aus Stahlblech verzichten zu müssen, bietet die Brennenstuhl professionalLINE mit der SteelCore Kabeltrommel die optimale Lösung: Die Vorder- und Rückseite der Stahlblech-Kabeltrommel sind schutzisoliert.

Für den Gebrauch im Außenbereich muss mindestens die Schutzart IP44 gegeben sein, wodurch die Kabeltrommel als fremdkörper- und spritzwassergeschützt gilt. Neben den Kabeltrommeln mit einem Trommelkörper aus Stahlblech oder Kunststoff entwickelte Brennenstuhl dafür ein weiteres, äußerst widerstandsfähiges Gehäuse: eine Kabeltrommel mit einem Trommelkörper aus einer speziellen Kunststoff-Gummimischung. Das macht die Kabeltrommel schlagfest, alterungs- und witterungsbeständig. Gleichzeitig ist das Material gegen diverse Öle, Fette, Benzin und Säuren unempfindlich. Somit ist diese Kabeltrommel für Dauerbelastungen, für den professionellen und vor allem langlebigen und nachhaltigen Einsatz geeignet. ■

Für die Ansprüche im Handwerk oder Gewerbe und den rauen Einsatz auf der Baustelle hat Brennenstuhl speziell zertifizierte Kabeltrommeln im Sortiment.



Ultraschnelles Trennen

Nitocut - new innovative technology of cutting - ist das weltweit erste Handtrennsystem für eine Umfangsgeschwindigkeit von 100 m/s. Handtrennscheiben werden üblicherweise mit einer Schnittgeschwindigkeit von 80 m/s eingesetzt. Diese Begrenzung besteht aufgrund der Bauart klassischer Trennscheiben. Handelsübliche Winkelschleifer sind entsprechend abgeregelt.

Die Nitocut-Trennscheibe von Pferd 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 bis zu viermal mehr Schnitte,

jeweils in Abhängigkeit von der Anwendung, sowie eine höhere Eintauchtiefe (+ 40 Prozent) erzielt. Das einzigartige Trennsystem erfüllt höchste Qualitäts- und Sicherheitsstandards.

Die Nitocut-Trennscheibe bietet eine ultimative Trennleistung und Standzeit durch eine deutlich gesteigerte Schnittgeschwindigkeit. (Foto: Pferd)



Die neue 18 Volt-SubCompact-Baureihe von AEG verbessert die Handlichkeit und sorgt für eine Erhöhung der Produktivität auf Baustellen. (Foto: AEG Elektrowerkzeuge)

Kompaktes Design und kraftvolle Leistung

AEG Powertools stellt die ersten vier Geräte einer neuen Baureihe besonders handlicher 18 Volt-Akkuwerkzeuge vor. Die neuen „SubCompacten“ kombinieren die Leistung der 18 Volt-Klasse mit Baugrößen, die Anwender bisher nur aus dem 12 Volt-Bereich kennen.

In den Geräten kommt eine von Grund auf neu entwickelte Generation bürstenloser Motoren zum Einsatz. Dabei handelt es sich um Außenläufer – die Magnete sind außen angeordnet, wodurch mehr bei weniger Platzbedarf untergebracht werden können. Damit sind die Motoren bis zu 60 Prozent kleiner und sorgen dennoch für ca. 40 Prozent mehr Leistung als bisher zum Einsatz kommende Motoren. Die nötige Energie liefern speziell für die SubCompact-Reihe entwickelte, in der Baugröße reduzierte 18 Volt-Akkus mit 2,0 Ah. Allerdings können die Geräte auch mit allen PRO18V-Lithium-Ionen-Akkus von AEG betrieben werden.

Die ersten Geräte, die AEG in der neuen 18 Volt-Baureihe vorstellt, sind ein Bohrschrauber, zwei Schlagschrauber und ein Trennschleifer. Standard bei AEG ist eine Garantiezeit von sechs Jahren auf Elektrowerkzeuge und drei Jahre auf Akkus. Voraussetzung ist die kostenlose Online-Registrierung.

Power wie aus der Steckdose

Arbeiten wann man will, wo man will und mit welcher Netzmaschine man will. Die SYS-PowerStation von Festool macht Schluss mit lästigem Kabel ziehen und Steckdosensuche und versorgt einen unterwegs immer mit Strom. Das Ergebnis: netzbetriebene Elektrowerkzeuge werden flexibler einsetzbar und mobil verwendbar. Die neue SYS-PowerStation ist zudem kompakt und mobil, sie speichert bis zu 1.500 Wattstunden Strom. Das entspricht dem Energievorrat von 20 Akkupacks. Damit hält sie genügend Energie für einen kompletten Arbeitstag ohne Stromnetz bereit und macht Anwender somit komplett unabhängig von klassischen Energiequellen wie Steckdose, Baustromverteiler oder Generatoren. Beim Einsatz entstehen keine Geräusche und auch keine gesundheits- und umweltschädlichen Abgase bei der Arbeit. Damit ist die SYS-PowerStation auch im Innenbereich problemlos einsetzbar.

„Mit der SYS-PowerStation machen wir jedes netzgebundene Gerät zum Akku-Gerät. Selbst Maschinen mit hohem Energiebedarf wie beispielsweise eine große Zimmereisäge lässt sich mit der SYS-PowerStation zuverlässig und mobil betreiben.“, sagt Volker Kaupp, Produktmanager. Hinzu kommt das vergleichsweise niedrige Gewicht: Mit 16 Kilogramm bringt die SYS-PowerStation gerade einmal 50 bis 70 Prozent des Gewichts vergleichbarer Energielieferanten auf die Waage. Der tragbare Energielieferant kommt im kompakten Systemainer3 Format und ist für den robusten Baustelleneinsatz zudem spritzwassergeschützt (IP44).

Die SYS-PowerStation bietet mit dauerhaft 3.680 Watt und kurzzeitig bis zu 11.000 Watt genug Leistung für alle netzgebundenen Werkzeuge – sogar für Absaugmobile, große Sägen und Bohrhämmer. Die Kombination aus Hochleistungsfähigkeit und großer Energiemenge sowie Kompaktheit und vergleichsweise niedrigem Gewicht sind weltweit einzigartig.

Die SYS-PowerStation bietet mit dauerhaft 3.680 Watt und kurzzeitig bis zu 11.000 Watt genug Leistung für alle netzgebundenen Werkzeuge – sogar für Absaugmobile, große Sägen und Bohrhämmer.



Macht unabhängig von der Steckdose: Die neue SYS-PowerStation von Festool. (Fotos: Festool)

Die SYS-PowerStation ist nicht nur mit allen kabelgebundenen Festool Elektrowerkzeugen kompatibel, sondern beliefert auch sämtliche netzbetriebenen Elektrowerkzeuge anderer Hersteller mit Strom. Sie betreibt diese ohne Leistungseinbußen – eben wie eine ganz normale 230-Volt-Steckdose. Die Ladedauer beträgt im Normalfall 3,5 Stunden, um den Akku komplett aufzuladen. Dabei wählt das intelligente Lademanagement die Ladestrategie abhängig von der jeweils aktuellen Zelltemperatur. Das ermöglicht maximal kurze Ladezeiten und schont gleichzeitig die Akku-Zellen.

Das Bedienkonzept der SYS-PowerStation ist ganz bewusst möglichst einfach und übersichtlich gestaltet: intuitiv über die Frontseite des praktischen Systemainer3 Gehäuses. Ebenfalls auf der Frontseite zu finden und somit jederzeit gut erreichbar ist der USB-C Anschluss, mit ihm lassen sich zusätzlich portable Geräte wie Tablets oder Smartphones zügig wieder aufladen.



Erweiterung bei Ratschen-Ringmaulschlüsseln

Stahlwille erweitert sein Angebot im wichtigen Werkzeug-Kernsortiment: Der Ratschen-Ringmaulschlüssel Nr. 17 wird um die flache Ausführung 17F in 15 Schlüsselweiten von 8 bis 24 mm ergänzt – mit Vorteilen in Ergonomie und Handhabung. Die Ausführung mit abgewinkeltem Ratschenkopf gibt es jetzt auch in den Weiten 21, 22 und 24 mm.

Die Kombination von Maul- und Ratschenschlüssel in einem Werkzeug erweist sich bei vielen Arbeiten als sehr flexibel. Wird es für den Maulschlüssel zu eng, kann die integrierte Ratsche mit 72 Zähnen mit einem Arbeitswinkel von nur 5 Grad verwendet werden. Für einen schnellen Wechsel zwischen dem Anziehen und Lösen muss die Ratsche beim Nr. 17 mit abgewinkeltem Kopf nicht umgesteckt werden. Sie ist komfortabel auf Knopfdruck umschaltbar. Die flache und nicht abgewinkelte Ausführung Nr. 17F verbessert die Handhabung in engen Zwischenräumen, in denen es auf jeden Millimeter ankommt.

Mit schlanker Konstruktion und griffigem Finish liegen die Schlüssel komfortabel und ausgewogen in der Hand, selbst bei längerer Nutzung und Anwendung höherer Kräfte. Markantes Merkmal der Schlüssel ist die ausgeprägte Niere entlang des Schaftes. Ähnlich wie bei einem Doppel-T-Profil wird so eine sehr hohe Belastbarkeit und Biegefestigkeit bei geringerem Gewicht erreicht.



Die Ratsche mit 72 Zähnen hat einen Arbeitswinkel von 5 Grad und ermöglicht schnelles Lösen und Festziehen von Verschraubungen auch unter beengten Platzverhältnissen. (Foto: Stahlwille)



Eine vollständige Nutzung der extra langen Lamellen bis zum Ende ist mit der neuen Jumbo Trim problemlos möglich. (Foto: Rhodius)



Neue Lamellenschleifscheiben

Rhodius präsentiert zwei neue Produkte, die das Arbeiten schneller, leichter und damit unterm Strich deutlich wirtschaftlicher machen: die Jumbo Longlife Extended und die Jumbo Longlife Trim. Bei diesen Scheiben gelang es, ein komplett neues und komplexes Fertigungsverfahren in die Praxis umzusetzen. Vereinfacht gesagt stützen sich nun noch mehr Schleifkörner gegenseitig. In Kombination mit höherer Lamellendichte und längeren Lamellen kommt das der Abtragleistung und der Standzeit zugute. Ganz konkret: Auf den eng übereinander liegenden Lamellen sorgt scharfkantiges, selbstschärfendes Zirko-Keramik-Schleifkorn für eine im Vergleich zur Vorgängergeneration um 30 Prozent erhöhte Zerspanungsleistung. Zusätzlich wurde die Standzeit der Schleifscheiben verdoppelt.

Das besonders leise, laufruhige und vibrationsarme Arbeiten mit den neuen Jumbo Longlife-Lamellenschleifscheiben schont die Arbeiter-Kondition, der konstant aggressive Schliff sorgt für gleichbleibende Qualität. Der verstärkte Glasfaserträger ermöglicht mehr Druck beim Schleifen und schafft damit noch mehr Sicherheitsreserven. Und nicht zuletzt sorgt die größere Auflagefläche für eine höhere Schleifleistung. Edelstahl und Stahl sind die bevorzugten Einsatzgebiete für die neuen Scheiben. Wer häufiger in Kehlnähten oder anderem Winkelwerk zu tun hat, wird die Jumbo Longlife Trim besonders schätzen. Denn – der Name deutet es an – diese Scheibe lässt sich trimmen, also durch Abschleifen des Lamellentragers für den individuellen Einsatzzweck passend machen und bis zum letzten Lamellen-Fitzelchen ausreizen.

Beton verdichten geht auch ohne Kabel

Hikoki erweitert sein Angebot an Multi-Volt-Akkuwerkzeugen mit dem neuen kabellosen Betonverdichter UV3628DA. Um beim Mischen und Gießen entstandene Lufteinschlüsse zu beseitigen, muss Frischbeton bei der Verarbeitung auf der Baustelle konstant verdichtet werden. Mit dem UV3628DA ist das auch ohne erreichbare Steckdose kein Problem, denn der bürstenlose 36-Volt-Hochleistungsmotor erzeugt im Power-Modus bis zu 15.000 Schwingungen pro Minute. In Kombination mit dem größeren Durchmesser des Rüttelkopfes von 28 Millimeter ist der UV3628DA mindestens vergleichbar mit herkömmlichen kabelgebundenen Werkzeugen und liefert bis zu 40 Prozent schnelleren Arbeitsfortschritt als andere kabellose Geräte. Mit dem Betonverdichter UV3628DA und seiner innovativen Akku-Technologie sind die Zeiten der unnötigen Verzögerungen durch im Beton liegende Stromkabel und das Suchen nach einer Steckdose vorbei. Mit dem 36V-Akku BSL36B18 mit 4,0 Ah erreicht der Betonverdichter eine Laufzeit von bis zu 60 Minuten mit einer Akkuladung.

Das Verdichten von Beton ist für das Werkzeug eine anspruchsvolle Aufgabe, die unter harten Baustellenbedingungen wie Schmutz oder Feuchtigkeit erfüllt wird. Um das Gerät vor Staub und Betonspritzern zu schützen, ist der Betonverdichter UV3628DA mit einer Batterieabdeckung und gummierten Schalterabdeckungen ausgestattet. Sollte der Betonverdichter nicht benutzt werden, lässt er sich dank seines ergonomischen Designs und seines U-förmigen Körpers leicht an einer Latte oder einem Haken aufhängen.



Der kabellose Betonrüttler UV3628DA von HIKOKI läuft bis zu 60 Minuten mit einer Akkuladung. (Foto: Hikoki)

Das neue „Start/Stop-Set CordlessControl“ besteht aus Sender, Empfänger-Steckdose und Multiband in dreifacher Ausführung, das auf alle Saugschläuche passt. (Foto: Metabo)



Automatisch Absaugen auch bei Akku-Werkzeugen

Ein Sauger, der von selbst an- und wieder ausgeht: Das gab es bisher nur bei netzbetriebenen Elektrowerkzeugen in Kombination mit Netzsaugern und Einschaltsteckdosen. Doch dank des neuen „Start/Stop-Set CordlessControl“ von Metabo ist das jetzt auch bei Akku-Werkzeugen möglich. „Sobald die Maschine gestartet wird, läuft der Sauger an, denn der dazugehörige Sender reagiert auf Vibration. Der Staub wird automatisch abgesaugt und kann weder den Anwender gefährden, noch die Arbeitsumgebung verschmutzen. Und das Beste daran: Der Profi kann das System für jedes beliebige Akku-Werkzeug unterschiedlicher Hersteller mit allen gängigen Netzsaugern verwenden“, erklärt Metabo Produktmanager Sebastian Koch. Um den Sauger für die berührungslose Bedienung startklar zu machen, gibt es das neue CordlessControl-System von Metabo im Set. Es besteht aus drei Elementen: Einem Sender, einer Empfänger-Steckdose und einem Multiband, das auf alle gängigen Saugschläuche passt. Damit kann der Anwender in drei einfachen Schritten jeden Netzsauger mit seinem Akku-Werkzeug verbinden: Zunächst wird das Netzkabel des Saugers in die Empfänger-Steckdose eingesteckt, dann der Sender mit dem Multiband am Saugschlauch befestigt. Im Sender ist ein Vibrationssensor eingebaut, der die Vibration der Maschine erkennt und das Signal über die Empfänger-Steckdose an den Sauger weitergibt. Im letzten Schritt startet der Anwender seine Akku-Maschine und schon startet und stoppt der Sauger analog zum Werkzeug. Aber auch der manuelle, funkgesteuerte Start und Stopp des Saugers ist möglich – dazu muss der Remote-Control-Knopf gedrückt werden. Der Knopf ist direkt vorne am Saugschlauch befestigt und damit stets in Reichweite.

Jetzt noch flexibler

Die neue Akku-Giraffe GE MH 18.0-EC bietet den Anwendern noch mehr Flexibilität und Bewegungsfreiheit. (Foto: Flex)

Mit der neuen GE MG 18.0-EC bringt die Flex-Elektrowerkzeuge GmbH eine weitere Variante ihres Wand- und Deckenschleifers Giraffe auf den Markt. Im Gegensatz zu seinen Vorgängern ist das Gerät akkubetrieben und bringt Anwendern so noch mehr Flexibilität und Bewegungsfreiheit bei der Arbeit. Der leistungsstarke, bürstenlose EC-Motor und eine ausgeklügelte Ergonomie machen die GE MG 18.0-EC zu einem perfekten Begleiter für Maler, Trockenbauer, Gipser, Monteure, Anwender aus Zimmerei und Holzbau sowie viele andere Handwerker. Mit weniger als 2,8 Kilogramm (ohne Akkupack) ist die Giraffe deutlich leichter als vergleichbare Geräte anderer Anbieter. Das geringe Gewicht und eine optimale Schwerpunktlage gewährleisten auch über einen längeren Zeitraum ein ermüdungsfreies Arbeiten. Eine optimale Balance und die verwindungsfreie Bauweise der Giraffe machen zudem auch exaktes Freihand-Arbeiten besonders einfach.

Flexibilität bietet darüber hinaus auch das Zubehör. Die GE MG 18.0-EC ist zu hundert Prozent mit den Schleifköpfen der Giraffe GE 7 und der GCE 6 kompatibel. Insgesamt stehen vier Wechselköpfe für die Bearbeitung von Kanten, Ecken und Rändern sowie wahlweise rotatives oder exzentrisches Arbeiten zur Verfügung. So lässt sich das Gerät schnell und unkompliziert an unterschiedliche Anforderungen und Einsatzgebiete anpassen.

Auch in Sachen Arbeitssicherheit hat Flex seine neue Akku-Giraffe bestens ausgestattet. Die elektronische Temperaturkontrolle schützt die Maschine vor Überhitzung und möglichen Schäden. Zudem lässt sich die Akku-Giraffe problemlos an sämtliche Sicherheitssauger von Flex anschließen.



VORSCHAU ►► PROFIBÖRSE 2/2021

Schleifen – Trennen – Oberflächenbearbeitung

Ausweitung des Sortimentes, Intensivierung der Vertriebsstrategie, Optimierung der Produktion, Übernahme von Spezialkompetenz – im Produktsegment tut sich was. Die verschiedenen Aspekte sind, natürlich neben den Neuheiten, Thema in der kommenden ProfiBörse.



FOTO: PFERD

IMPRESSUM

PROFIBÖRSE

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

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

Redaktion:
Bernd Lochmüller (verantwortlich)
Hartmut Kamphausen

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

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

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

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

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

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

Layout: Overländer visuelles..., 47441 Moers

Druck: KLOCKE PrintMedienService,
Am Wittenberg 24, 33619 Bielefeld

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

Der Bezug der Zeitschriften zum vergünstigten Abonnementpreis verpflichtet den Besteller zur Abnahme eines gesamten Jahrganges. 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

Die ProfiBörse 2/2021 erscheint am 16. April 2021

Wichtige Termine ProfiBörse 2021

	Anzeigenschluss	Druckunterlagenchluss	Erscheinungstermin
NR. 2/21	22.03.2021	24.03.2021	16.04.2021
NR. 3/21	26.05.2021	28.05.2021	18.06.2021
NR. 4/21	28.07.2021	30.07.2021	20.08.2021
NR. 5/21	22.09.2021	24.09.2021	15.10.2021
NR. 6/21	17.11.2021	19.11.2021	10.12.2021

PROFI BÖRSE

Verlagsanschrift:

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

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
Bleichstraße 77a, 33607 Bielefeld
Tel.: (0171) 610 26 78
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



Cordless Alliance System:

Ein Akku für alles.



Über 200 Maschinen – 20 Marken – 1 Akku

metabo

ROTHENBERGER

Collomix

steinel

PREBENA

MONTIPOWER

mafell

EISENBLÄTTER

EISENSTOCK
Elektrowerkzeuge

ROKAMAT

part of starmix
haaga

GESIPA

TRUMPF

starmix

fischer

BIRCHMEIER

edding

JÖST

Pressfit

CEMBRE



www.cordless-alliance-system.de