

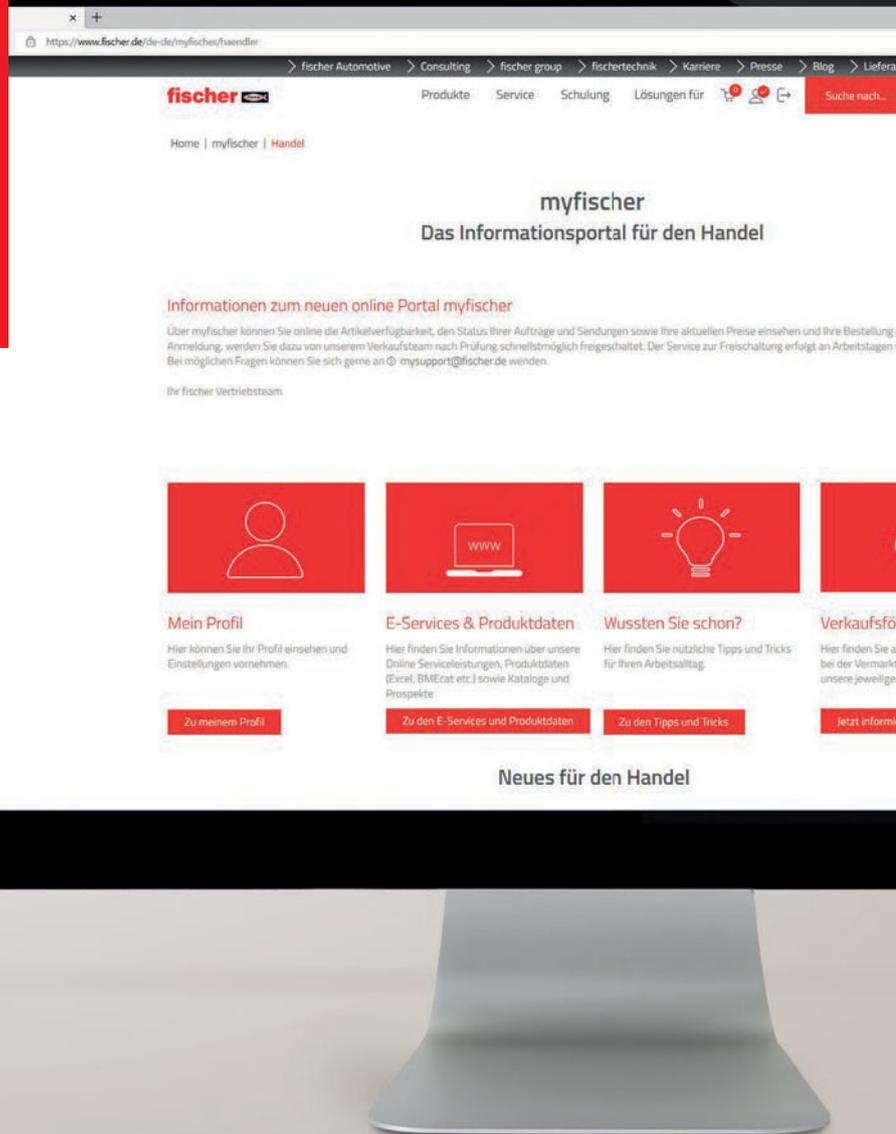
# PROFITBÖRSE

**fischer** 

**myfischer.**

Das Partnerportal mit  
vielen Services für unsere  
tägliche Zusammenarbeit.

Registrieren Sie sich unter [www.fischer.de/myfischer](http://www.fischer.de/myfischer)  
und genießen Sie zahlreiche Vorteile.



► **UNTERNEHMEN**

CAS wächst  
weiter

► **SCHWERPUNKT**

Befestigungs-  
technik

► **KOMPETENZFELD**

Schneidwerkzeuge  
für jeden Einsatz



# 100 % PRÄZISION. 100 % SICHERHEIT. 100 % FEIN QUALITÄT.

Sicher, schnell und präzise sägen mit der neuen Metallkappsäge MKAS 355 von FEIN.

NEU



## FEIN VORTEILE MKAS 355

- + Bis zu 100 % funkenfrei: Kaltschnitt für sicheres Arbeiten ohne Staub.
- + Made for Metal: flexibel einsetzbar in der Metallbearbeitung in der Werkstatt oder auf Montage.
- + Trennt schnell und präzise: maximaler Arbeitsfortschritt bei minimaler Nacharbeit.
- + Erstklassiges Preis-Leistungs-Verhältnis.
- + Vielseitig einsetzbar: für jedes Material das passende Sägeblatt.

# Ein Leben lang lernen



Normalerweise wird es als Ziel von (Aus-) Bildung angesehen, etwas zu lernen. Das klappt mal mehr und mal weniger, mal früher und mal später. Abhängig ist der Erfolg auch davon, dass die richtigen Wege zu den „Kunden“, also den Schülerinnen und Schülern, den Auszubildenden, den Interessierten, Lernwilligen und -unwilligen gefunden werden. Das war in den letzten Monaten alles

andere als einfach. Aber nicht nur für das klassische Schulsystem, sondern auch für die vielfältigen Weiterbildungsmöglichkeiten und Seminare, die von Organisationen und Unternehmen angeboten werden.

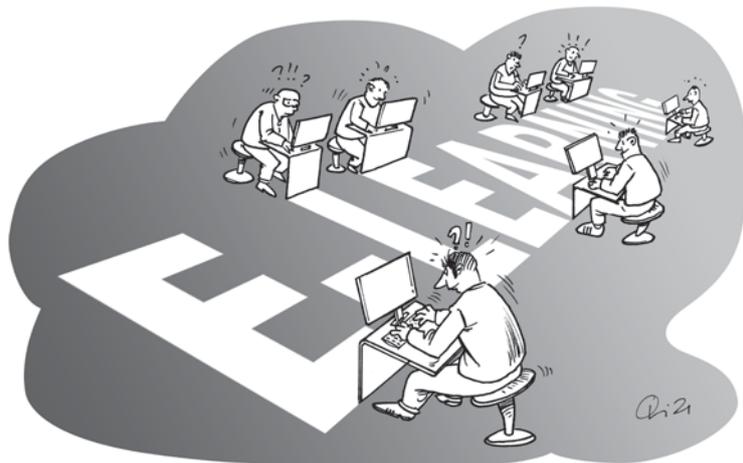
Viele von ihnen haben ihre Hausaufgaben gemacht: Sie haben in Technik und Personal investiert, Studios und Plattformen aufgebaut, Inhalte für das E-Learning aufbereitet und ihre Zielgruppen damit konsequent versorgt. Kein Wechselunterricht oder durch technische Unzulänglichkeiten gekennzeichnetes Homeschooling sind hier zu finden. Dass wir uns richtig verstehen: Die Anerkennung des hohen Engagements von Lehrerinnen und Lehrern soll hier nicht im Geringsten geschmäler werden, aber bereits dann, wenn sich mehrere Kinder in einem Haushalt ein Smartphone für das Homeschooling teilen müssen, scheitert der hohe Einsatz an strukturellen Problemen, von denen es an zu vielen Stellen in diesem System leider zu viele gibt.

Das E-Learning, eine digitale Akademie stellen wir in dieser Ausgabe vor, wird sich in unserer Branche – und sicher auch darüber hinaus – noch weiter etablieren, denn es deckt viele Bedürfnisse und Wünsche ab: geringer Zeitaufwand durch entfallende Wegezeiten, individuelle Anpassung an Lerntempo und -möglichkeiten, repetitives Lernen, Wiederholen und kontinuierliche Aktualisierung der Lerninhalte – um nur einige zu nennen. Wenn es über die Aufbereitung der Inhalte dann auch gelingt, was Ziel eines jeden Unterrichtes sein sollte, dass aus Lernenden aufrichtig Interessierte werden, dann etabliert sich E-Learning zu Recht.

Und dann doch noch ein „Außerhalb-der-Branche-Einwurf“: Vielleicht lässt sich dann in einer Bildung ein Hauptfach Klimakunde etablieren, das nicht in einem Nebenfach zwischen Stadtentwicklung und Bodenschätzen abgelegt bleibt, um mit Ereignissen umgehen zu lernen, die uns jüngst betroffen (gemacht) haben.

In diesem Sinne, herzlichst

HARTMUT KAMPHAUSEN



# Xtreme

## LEISTUNG NEU DEFINIERT

Gute Dinge kann man noch besser machen. Vor allem, wenn es um Qualität und Leistung als die wichtigsten Merkmale herausragender Produkte geht.

Deshalb definiert Osborn jetzt Leistung neu: mit der Xtreme Produktlinie.

Entwickelt, um Aufgaben schneller, besser und intelligenter zu bewältigen und dabei Zeit und Geld zu sparen. Geschaffen für anspruchsvolle Anwendungen, wo gut einfach nicht gut genug ist.

Erleben Sie jetzt eine neue Dimension der Leistung mit den neuen Xtreme Trennscheiben und Bürsten von Osborn.

Informieren Sie sich jetzt!  
[xtreme.osborn.com](http://xtreme.osborn.com)

**osborn®**

[osborn.com](http://osborn.com)

## INHALT

### MAGAZIN

Branchen-News 4

### MANAGEMENT

#### WARENWIRTSCHAFT/E-COMMERCE

Cloud-Modell der GWS 7  
Optimierte Artikeldatenversorgung im Shop 8  
Erfolgsfaktoren im ERP-Projekt 8  
Digitale Arbeitsmodelle 9

### AKTUELL

#### HANDEL

Elsinghorst stellt Logistik neu auf 10

#### IM FOKUS

Die virtuelle Welt von Rothenberger 11  
Snoopstar App:  
Mehr als nur technische Spielerei 12

#### UNTERNEHMEN

Bosch weitet Akku-Plattform aus 14  
Pferd Akademie ist voll auf Sendung 16  
CAS wächst weiter 18  
Die CAS-Partner im Überblick 20

### SCHWERPUNKT

#### BEFESTIGUNGSTECHNIK

Digitale Serviceleistungen von Fischer 24  
Nagler mit Hybrid-Technologie 25  
Tox mit strukturierter Beratung 26  
für mehr Umsatz 26  
Holzverbinder von Spax 26  
Heco-Schraubanker feiert Jubiläum 28  
Spit Dübel denkt mit 28  
Celo Services rund um Produkte 29

### WERKZEUG & MASCHINEN

Beratungs-Kompetenzfeld:  
Erdi Schneidwerkzeuge von Bessey 30  
Gut sortiert bei der Arbeit 32  
Neuheiten 36

### LAGER & TRANSPORT

Meta: Fachbodenregalanlage 38  
als zentrales Element 38  
Fetra: Optimiertes Handling 38

### RUBRIKEN

Editorial 3  
Inserentenverzeichnis 16  
Impressum 39  
Vorschau 39



Horst Garbrecht (rechts) geht beruflich neue Wege. Der bisherige Direktor Vertrieb Europa, Henning Jansen, ist seit 1. Juli CEO von Metabo und COO von KOKI Holdings Europe. (Foto: Metabo)

## Jansen folgt auf Garbrecht

Horst Garbrecht hat seinen Vertrag als CEO von Metabo und Chief Operating Officer Europe (COO) von Koki Holdings Europe auslaufen lassen. Der bisherige Direktor Vertrieb Europa, Henning Jansen, übernahm am 1. Juli die COO-EU-Position.

„Nach der Übernahme von Metabo durch die heutige Koki Holdings Anfang 2016 hat die stufenweise Integration von Metabo in den Mutterkonzern begonnen und seit 2019 die Zusammenführung des Geschäfts von Metabo und Hikoki in Europa“, sagt Garbrecht. „Dies habe ich vor allem seit Übernahme meiner Doppelfunktion als CEO von Metabo und COO von Koki Holdings im Jahr 2019 aktiv begleitet. Jetzt ist diese Integration weitgehend abgeschlossen. Koki Holdings hat ein erfahrenes Führungsteam, das den weiteren Prozess mit viel Sachverstand und Motivation weiter vorantreiben wird. Damit ist meine Mission erfüllt. Natürlich ist mir diese Entscheidung nach zwölf großartigen Jahren extrem schwergefallen. Dennoch ist eine weitere Verlängerung meines Fünfjahres-Vertrags keine Option, wenn ich noch einmal eine neue Aufgabe anpacken will. Ich freue mich sehr, dass unsere Muttergesellschaft meinem Vorschlag gefolgt ist und Henning Jansen zu meinem Nachfolger bestimmt hat.“

„Horst Garbrecht hat für das Unternehmen Großartiges geleistet“, erklärt Atsushi Morisawa, Executive Chairman von Koki Holdings. „Mit ihm verlieren wir nicht nur einen absoluten Fachmann

und Branchenkenner, sondern auch eine Führungspersönlichkeit mit bemerkenswertem strategischem Weitblick und der Fähigkeit, Menschen zu begeistern. Mit der Entscheidung für Henning Jansen als Europa-Verantwortlichen von Koki Holdings haben wir nicht nur einen fachlich und menschlich hervorragend geeigneten Kandidaten gefunden, dieser Schritt sichert auch die Kontinuität in der erfolgreichen Entwicklung beider Marken.“

Der 43-jährige Diplom-Kaufmann Jansen kam vor 16 Jahren durch die damalige Übernahme von Elektra Beckum zu Metabo. Seit 2016 war er als Mitglied des Management Boards und Direktor Vertrieb Europa für den Kernmarkt von Metabo verantwortlich. 2019 übernahm er diese Funktion parallel auch für Hikoki. „Ich freue mich natürlich sehr über diese großartige Chance“, sagt Jansen. „Durch meine langjährige Zugehörigkeit weiß ich genau, welches Potenzial unsere beiden großartigen Marken in der Elektrowerkzeug-Welt haben. Es reizt mich sehr, gemeinsam mit unserem tollen Team die Chancen zu nutzen, die wir haben. Gleichzeitig habe ich aber natürlich auch großen Respekt vor den Fußstapfen, in die ich trete. Ich habe seit 2009 eng mit Horst Garbrecht zusammengearbeitet. Deshalb weiß ich ganz genau, was er für das Unternehmen geleistet hat. Ich habe viel von ihm gelernt und danke ihm von Herzen, dass er mir ein so gut bestelltes Haus hinterlässt.“

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



27. JAHRGANG - NR. 4/2021 DAS MAGAZIN FÜR INDUSTRIE, FACHGROSSHANDEL & HANDWERK

# PROFIBÖRSE

fischer

myfischer:  
Das Partnerportal mit vielen Services für unsere tägliche Zusammenarbeit.

Registrieren Sie sich unter [www.fischer.de/myfischer](http://www.fischer.de/myfischer) und profitieren von unseren Services.

► **WERKZEUGE**  
CAS wächst weiter

► **SCHWERPUNKT**  
Befestigungstechnik

► **WERKZEUGFELD**  
Schneidwerkzeuge für jeden Einsatz

## TITEL

In seinem neuen, kostenfreien myfischer Portal bündelt fischer alles Wissenswerte zu Produkten, Services, Lieferungen und vielem mehr. In dem passwortgeschützten Bereich innerhalb der fischer-Website stehen nach erfolgter Registrierung zielgruppenspezifische Informationen, zusätzliche Kontaktmöglichkeiten und weitere Funktionen zur Verfügung, die in der täglichen Zusammenarbeit wichtig sind – und das rund um die Uhr an sieben Tagen in der Woche. Durch diesen einfach zu bedienenden Self-Service können fischer Partner noch effizienter, terminunabhängiger und – je nach Anliegen – auch zeitsparender geschäftlich mit fischer zusammenarbeiten. (Foto: Fischer)

## Michael Rolf verstärkt Management

Der Aufsichtsrat der Nordwest Handel AG hat Michael Rolf zum Mitglied des Vorstandes bestellt. Als ausgewiesener Branchen- und Nordwest-Kenner ist Michael Rolf bereits seit 2012 Geschäftsbereichsleiter und zeichnete zuletzt für die Bereiche Handwerk, Industrie & Marketing verantwortlich. Seine Ernennung ist ein deutliches Zeichen, den eingeschlagenen Weg des Verbandes weiterzuentwickeln und fortzuführen. „Ich bedanke mich für das Vertrauen, das mir der Aufsichtsrat entgegenbringt und freue mich auf die neue Verantwortung“, so Michael Rolf. Gemeinsam mit Jörg Simon, Vorstand für Haustechnik/Stahl/Finanzen wird er den Fachhandels- und Lieferantenpartnern zur Verfügung stehen.



Michael Rolf (Foto: NW)



Catja Caspary (Foto: Koelnmesse)

## Neue Leitung Marketing-Kommunikation

Catja Caspary (41), bisher Bereichsleiterin im Mesmanagement, übernimmt ab sofort die Leitung des Zentralbereichs Marketing-Kommunikation und damit die Verantwortung für die veranstaltungsbezogene Kunden- und Medienansprache der Koelnmesse. Ihr Vorgänger Jochen Dosch verlässt nach 22-jähriger Tätigkeit das Unternehmen, um sich neuen beruflichen Aufgaben zu widmen. Catja Caspary wird neben der neuen Aufgabe zunächst die Leitung ihres bisherigen Mesmanagement-Bereichs fortsetzen. Das Portfolio umfasst die Veranstaltungen spoga+gafa, Eisenwarenmesse, Asia-Pacific Sourcing, h+h cologne sowie die spoga horse. Sie berichtet weiterhin an Chief Operating Officer Oliver Frese.

## Aus Joh. Friedrich Behrens AG wird BeA GmbH

Der Hersteller von Befestigungstechnik für Holz und holzähnliche Werkstoffe schaut mit einem neuen Eigentümer und einer neuen Geschäftsführung zuversichtlich in die Zukunft: Die BeA GmbH hat in Form eines Betriebsübergangs am 1. Juni 2021 den Geschäftsbetrieb von der Joh. Friedrich Behrens AG übernommen. Das Unternehmen hatte am 11. November 2020 Insolvenz angemeldet und im Eigenverwaltungsverfahren den Geschäftsbetrieb fortgeführt.

Neue Eigentümerin der BeA GmbH ist die Greatstar Europe AG, Erlen (Schweiz). Die BeA GmbH und deren Tochtergesellschaften werden als eigenständiger Unternehmensverbund vom Hauptsitz in Ahrensburg geführt. Dr. Jörg Dalhöfer und Stephan Krefth wurden zu Geschäftsführern bestellt und führen die BeA Gruppe.

„Alle Mitarbeiter am Hauptsitz, den Niederlassungen und den Tochtergesellschaften sind an Bord geblieben. Wir haben ein starkes Team und unsere Kunden haben die bekannten Ansprechpartner“, betont Dr. Jörg



Die Geschäftsführung der neuen BeA GmbH: Dr. Jörg Dalhöfer (links) und Stephan Krefth (rechts). (Foto: BeA Gruppe)

Dalhöfer. Die BeA Gruppe führt die bekannten Marken und das Produktsortiment von BeA, BeA Autotec und KMR in allen Märkten, in denen diese bislang vertreten sind, fort. „Unser Ziel ist es, die BeA GmbH in einem starken Verbund bei Anwendungen, Produkten und Märkten weiterzuentwickeln“, bekräftigt Dr. Jörg Dalhöfer.

### Männerwirtschaft

oder einfach warenwirtschaftlicher ?

Honisch & Partner · [www.honiTrade.de](http://www.honiTrade.de)  
--- Die Software mit der Biene ---  
Tel. 02845 - 9599 11 · Fax - 9599 95



# heller

PREMIUM TOOLS

Erleben Sie  
**DIE ULTIMATIVE POWER  
DES HAMMERBOHRENS**

**NEU! TRIJET ULTIMATE**



[www.trijet-ultimate.hellertools.com](http://www.trijet-ultimate.hellertools.com)

[www.hellertools.com](http://www.hellertools.com)

## Kompetenzbündelung an zentralem Standort

Die Bohrer von Keil Profi-Werkzeuge werden ab Mitte Oktober 2021 am Standort in Dinklage hergestellt. Der international agierende Spezialist für Elektrowerkzeugzubehör, die Heller Tools GmbH, hat dort bereits seit mehreren Jahrzehnten den Firmensitz. Das Unternehmen hat nun beschlossen, den Standort seiner Tochtergesellschaft Keil Profi-Werkzeuge GmbH von Engelskirchen nach Dinklage zu verlagern. Die Vorteile des zentralen Standortes zahlen dabei nachhaltig auf die Stärkung der Marke Keil ein.

Der komplette Maschinenpark sowie alle logistischen Prozesse werden am Standort Dinklage konsolidiert und sämtliche Abläufe weiter optimiert. Zusätzliche Investitionen in die Erweiterung der Maschinenkapazitäten wie auch die Errichtung eines neuen Logistikzentrums, das bis Jahresende realisiert wird, schaffen die Voraussetzungen für die zukunftsfähige und kundenorientierte Ausrichtung der Marke Keil. Durch die Bündelung der Kompetenzen und die Investitionen wird das Unternehmen die Produktions- und Lieferprozesse weiter optimieren. Davon werden die Endanwender und die Fachhändler profitieren. Sämtlichen Mitarbeitenden von Keil wurde ein Angebot der Weiterbeschäftigung am Standort in Dinklage unterbreitet. Denjenigen Mitarbeitenden, die dieses Angebot nicht annehmen möchten, wird seitens der Geschäftsleitung größtmögliche Unterstützung zugesichert, um in der Nähe des bisherigen Standorts eine neue Beschäftigung zu finden.

Im Zuge der Standortkonsolidierung wird die Keil Profi-Werkzeuge GmbH formal auf die Heller Tools GmbH verschmolzen. Dies hat jedoch auf die operativen Tätigkeiten, den Erhalt und Ausbau der Marke Keil mit eigenständiger Identität und insbesondere auf die Kundenbeziehungen keine Auswirkungen.

## Fachverband warnt vor Monokultur und Abhängigkeit

Laut einer aktuellen Umfrage des Fachverbands Werkzeugindustrie e. V. (FWI) sehen sich unabhängige Hersteller von Zubehörwerkzeugen für Elektrowerkzeuge zunehmend von den Konditionenmodellen einiger großer Elektrowerkzeughersteller benachteiligt. So melden 67 Prozent der befragten Werkzeughersteller, dass diese Maschinenhersteller den Fachhändlern vermehrt einen zusätzlichen Rabatt auf ihre Maschinen anbieten, wenn diese auch deren Zubehörwerkzeuge exklusiv in ihr Programm aufnehmen.

Solchen Angeboten von bestimmten großen Konzernen können die unabhängigen Hersteller nichts entgegensetzen und werden nach und nach ausgelistet, obwohl ihre Produkte hinsichtlich Leistung und Preis durchaus konkurrenzfähig sind“, erläutert FWI-Geschäftsführer Stefan Horst die Folgen für die kleinen und mittelständischen Hersteller von Bohrern, Sägeblättern, Schleif- und Trennscheiben, Bits und Bürsten.

„Uns liegen auch Berichte vor, dass Händlern über Partnermodelle einiger Elektrowerkzeughersteller die bevorzugte Belieferung mit neuen Maschinenmodellen in Aussicht gestellt wird, wenn sie ihr Zubehörprogramm auf diesen Maschinenhersteller umstellen.“, ergänzt Horst. In der FWI-Umfrage bestätigen dies 71 Prozent der Hersteller, die restlichen 29 Prozent sind sogar der Ansicht, dass solche Angebote in den letzten Jahren noch zugenommen haben. Die Zahlung von Prämien für den Wechsel von Lieferanten durch einige Elektrowerkzeugherstel-



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

ler an die Händler bestätigen die Teilnehmer an der Umfrage zu 100 Prozent, wobei 50 Prozent hier sogar eine zunehmende Tendenz sehen. Dies erklärt aus Sicht des FWI den Trend, dass immer mehr Fachhändler ihre Zubehörwand auf die Elektrowerkzeugmarke umstellen, zum Nachteil der kleineren Hersteller. „Unsere Mitgliedsfirmen stellen sich einem fairen Wettbewerb über Qualität, Tradition, Innovation und Nachhaltigkeit. Im Wettbewerb mit diesen Elektrowerkzeugkonzernen kann jedoch von Chancengleichheit keine Rede sein.“, so Horst weiter. Sollte sich dieser Trend fortsetzen, sieht der FWI die Existenz vieler kleiner Werkzeughersteller in Deutschland und Europa bedroht. Doch auch für die Kunden sieht der FWI langfristig Nachteile. „Händler und Anwender müssen sich die Frage stellen, ob sie in Zukunft mit einer Monokultur und einer starken Abhängigkeit im Bereich Zubehörwerkzeuge leben wollen – mit der Gefahr von weniger Innovationen und steigenden Preisen.“, warnt Stefan Horst.

## Stihl Timbersports und Stahlwille schließen Kooperation

Innovatives Werkzeug trifft Renn-Motorsäge und Wettkampf-Axt, ausgezeichnete Stahlqualität trifft auf die Königsklasse im Sportholzfällen. Mit dem Wuppertaler Werkzeughersteller Stahlwille kann Stihl auf einen weiteren starken Partner an seiner Seite bauen: Das Traditionsunternehmen aus dem bergischen Land wird offizieller Werkzeug-Partner der nationalen Stihl Timbersports Series.

„Bei Stihl Timbersports spielen Technik und Werkzeug eine entscheidende Rolle. Für Stahlwille bietet die Kooperation ein hervorragendes Umfeld, um die Marke in einem emotionalen Kontext zu präsentieren“, erläutert André Koball, Leiter Vertrieb Deutschland, die Beweggründe für das Engagement im

Sportholzfällen. „Wir freuen uns sehr auf die Zusammenarbeit mit der Firma Stihl und über das Vertrauen in unser Werkzeug.“

Neben klassischen Werbemaßnahmen und -präsenzen wird Stahlwille als offizieller Werkzeug-Partner

die Bühnen-Crew und die Techniker bei den nationalen Timbersports Wettkämpfen ausrüsten. Der Werkzeughersteller trägt mit seinem Engagement dazu bei, die Abläufe zu optimieren und die Events für die Fans und Zuschauer noch attraktiver zu gestalten.



Renn-Motorsägen treffen auf innovatives Werkzeug – Stihl Timbersports und Stahlwille arbeiten künftig zusammen. (Foto: Stihl Timbersports/Stahlwille)

### Warenwirtschaft

... und Sie schaffen was weg

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



# „Nie wieder über neue Server nachdenken.“

Die Saarbrücker Richard Schmeer GmbH, Spezialist für Bad, Heizung sowie Installationstechnik, wird als erster Fachgroßhändler im SHK-Umfeld das Infrastructure as a Service (IaaS)-Angebot der Münsteraner GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH nutzen. Das Konzept sieht vor, dass alle bislang auf unternehmenseigenen Servern gespeicherten Inhalte in die Microsoft Azure Cloud übertragen werden.

Die 40 Mitarbeitenden des Unternehmens können die Inhalte dann online von unterschiedlichsten Endgeräten abrufen. Zu den Dokumenten, Informationen und Programmen, die online genutzt werden können, gehören neben allen Unternehmens- und Kundendaten auch das seit 2013 genutzte ERP-System Gevis sowie das damit verbundene Dokumentenmanagement-System s.dok/s.scan. Die unternehmensweite Einführung von Microsoft 365 sowie die Installation neuer, speziell auf Cloud-Services ausgerichteter Endgeräte sind zudem Teil des IT-Auftrags. Durch die Umstellung auf das IaaS-Modell senkt die Richard Schmeer GmbH nachhaltig die Kosten und die Aufwände im Bereich IT.

Die Entscheidung zugunsten der zukunftsorientierten IaaS-Lösung trafen die Verantwortlichen der Richard Schmeer GmbH nach einer umfangreichen Beratung durch die GWS. Neben der „Cloud-Readiness-Prüfung“ – einer Analyse der vorhandenen IT im Hinblick auf die mögliche Cloud-Nutzung – zählten dazu auch ein Termin mit einem Referenzkunden sowie ein auf Langfristigkeit angelegter Kostenvergleich. „Wir hätten“, erklärt Patrick Fleißner, Geschäftsführer der Richard Schmeer GmbH, das Konzept, „wie bisher neue Server kaufen und diese nach gewohntem Muster betreiben oder aber die zukunftsweisende Möglichkeit der Cloud-Services nutzen können.“

## LANGFRISTIGE VORTEILE

Dass sich die Verantwortlichen am Ende für den zweiten Weg entschieden, lag am langfristigen Nutzen der IaaS-Lösung. Fleißner: „Wenn wir einmal die Umstellung in die Cloud vollzogen haben, müssen wir nie wieder über den Kauf von neuen Servern nachdenken.“ Überzeugen konnte zudem das dreifach redundant aufgebaute und auf maximale Daten-Sicherheit

ausgerichtete Microsoft-Rechenzentrum in Frankfurt. Ein Server-Ausfall ist hier nahezu ausgeschlossen. Außerdem lassen sich die benötigten Server-Kapazitäten immer exakt an die Mitarbeiterzahl und die benötigten Rechnerleistungen anpassen. Um die Gefahr eines Ausfalls noch weiter zu minimieren, ist parallel zur genutzten Glasfaserleitung eine LTE-Funkverbindung als Backup im Einsatz. Kommt es zum Beispiel bei Bauarbeiten zu einer Kappung der Datenleitung, kann auf diese Weise weitergearbeitet werden.

## ERWEITERTE FLEXIBILITÄT FÜR DIE MITARBEITENDEN

Die größere Freiheit und Flexibilität für die eigenen Mitarbeiter sprach ebenfalls für die Nutzung der GWS-IaaS-Lösung. Die Zeit, die sie zuvor für das Einspielen von Updates, die IT-Sicherheit oder andere Verwaltungstätigkeiten, zum Beispiel die Lizenzverwaltung, benötigten, können sie nun für die Kundengewinnung und -bindung einsetzen“, zeigt sich Fleißner zufrieden. Die Mitarbeiter können ortsunabhängig und mit allen Endgeräten auf die Programme und Daten zugreifen. Außerdem sind die neuesten Programmversionen immer aktuell verfügbar. Vielen Unternehmen, die Cloud-Services nutzen, haben diese Eigenschaften besonders in der Corona-Pandemie große Vorteile gebracht. Mitarbeiter konnten im Home-Office genauso arbeiten wie im Büro.

Um die Vorteile der Cloud-Services maximal auszunutzen, entschied sich die Richard Schmeer GmbH auch dafür, die bislang eingesetzten Microsoft-Programme umzustellen und die cloudbasierte Variante Microsoft 365 zu nutzen. Veränderungen wird es zudem bei der Hardware geben. Durch den Einsatz von Windows Virtual Desktop werden die Terminalserver nicht mehr benötigt. ■

Die Saarbrücker Richard Schmeer GmbH nutzt als erster SHK-Fachgroßhändler das IaaS-Cloud-Modell der GWS. (Foto: Schmeer)



**heller**  
PREMIUM TOOLS

Erleben Sie  
**DIE ULTIMATIVE  
PERFORMANCE**

**NEU! TRIJET ULTIMATE**

- **4x ROBUSTER**
- **10% SCHNELLER IN ARMIERUNG**
- **ULTIMATIVE BOHRMEHLABFÜHRUNG**
- **NON-STOP-BOHREN AUF ARMIERUNG**



[www.trijet-ultimate.hellertools.com](http://www.trijet-ultimate.hellertools.com)

[www.hellertools.com](http://www.hellertools.com)

## KOOPERATION ZWISCHEN SCIREUM UND MASTER PIM

# Optimierte Artikeldatenversorgung im Shop

Der Produktionsverbindungshändler Edgar Borrmann verbessert den Import von Produktinformationen in seinen Onlineshop – dank der standardisierten Import-Schnittstelle des B2B-Shopsystems SellSite und dem dafür optimierten Export von Master PIM.

Die Ansprüche von Kunden an die zur Verfügung stehenden Produktinformationen in Onlineshops sind in den letzten Jahren immer mehr gestiegen. Diese Entwicklung ist auch im Produktionsverbindungshandel spürbar. Die Herausforderung dabei: Das Einpfle-

gen dieser Daten in die Shopsysteme ist aufgrund der großen Sortimente im Handel aufwendig und zeitintensiv. Auch aus diesem Grund setzt die Edgar Borrmann GmbH & Co KG aus Fernwald-Annerod auf das B2B-Shopsystem SellSite der Scireum GmbH, welches eine offene Standard-Schnittstelle für den Produktdatenimport bietet. Um eine optimale Nutzung zu ermöglichen, hat der Anbieter des von Borrmann eingesetzten PIM-Systems Master PIM diese Schnittstelle als Standard-Modul implementiert.

Diese Umsetzung war besonders schnell und einfach möglich, da die Schnittstelle des Shopsystems auf dem weit verbreiteten Format „BMEcat“ aufbaut. Ein zusätzlicher Vorteil für Edgar Borrmann: Die Implementierung wurde so vorgenommen, dass bei einem Update der Produktinformationen auf diesem Weg nur diejenigen Artikel aktualisiert werden, bei denen tatsächlich Neuerungen vorliegen. Der Vorgang benötigt so nur

einen Bruchteil der Zeit – wenige Minuten statt mehrerer Stunden, so werden Ressourcen geschont.

Dementsprechend freut sich Christian Preis, Leiter E-Business bei Borrmann: „Dass wir nun bei der Datenversorgung für unseren Shop auf die Standard-Schnittstelle von SellSite setzen können, ist für uns eine große Erleichterung. Nicht nur ist das Übertragen der Daten von Master PIM in den Shop für uns deutlich effizienter geworden, dank der Standardisierung sind wir hier nun auch zukunftssicher aufgestellt.“ Dr. Sven Lachhein, Geschäftsführer von Master PIM, ergänzt dazu: „Durch die hervorragend funktionierende Kooperation mit Scireum können wir unseren Kunden wie Borrmann jetzt eine ebenso einfache wie effektive Standardlösung für die Anbindung von Master PIM an die B2B-E-Commerce Plattform SellSite anbieten. Ein großer, langfristiger Vorteil für Nutzer beider Systeme!“ Das bestätigt auch Michael Haufler, Geschäftsführer von Scireum: „Es freut uns sehr, dass Master PIM den großen Vorteil der Standard-Schnittstelle von SellSite schnell erkannt und als Modul umgesetzt hat.“

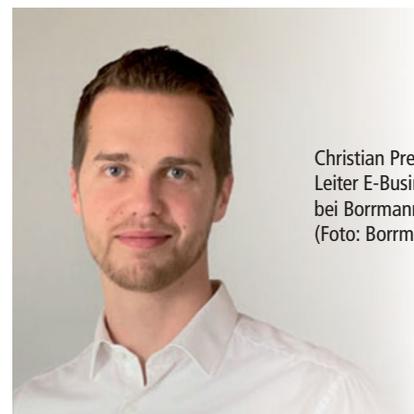
Borrmann und weitere gemeinsame Kunden können sich so dauerhaft auf eine einfache und effiziente Datenweitergabe von PIM- zu Shop-System verlassen. Für die sehr kollegiale Zusammenarbeit möchten wir uns bei Master PIM herzlich bedanken.“

renzen. Im schlechtesten Fall drohen aus dem Ruder laufende Projektlaufzeiten und Kosten.

Projektteam benötigt Ressourcen. Die Mitarbeiter, die für das ERP-Projekt-Team ausgewählt werden, sind idealerweise Menschen die sich engagieren und mitdenken. Ihr Know-how ist deshalb im Tagesgeschäft ebenfalls sehr gefragt. Dennoch sollte die Geschäftsführung dafür sorgen, dass sie im Tagesgeschäft so weit wie möglich entlastet werden, damit das ERP-Projekt vorankommt.

Über den Tellerrand schauen. Für die erfolgreiche Einführung einer ERP-Lösung, welche die Prozesse des gesamten Unternehmens integriert, sind Mitarbeiter die nur in ihren Abteilungsgrenzen denken nicht hilfreich. Projektteilnehmer beziehungsweise Key-User müssen Neugierde und das Interesse mitbringen, sich in die Abläufe und Bedürfnisse anderer Abteilungen hineinzuversetzen sowie über die Fähigkeit verfügen, gemeinsamen Entscheidungen zu treffen.

Verantwortliche im Projekt nicht wechseln. Für den Erfolg des ERP-Projekts ist Kontinuität förderlich. Sind die Arbeitsabläufe einmal eingespielt und stimmt die



Christian Preis,  
Leiter E-Business  
bei Borrmann.  
(Foto: Borrmann)



Die Produktinformationen aus Master PIM werden direkt in den SellSite-Shop übertragen. (Foto: Scireum)

## TIPPS VON NISSEN &amp; VELTEN

## Die 10 wichtigsten Erfolgsfaktoren im ERP-Projekt

Die Einführung eines neuen ERP-Systems ist eine komplexe Aufgabe, die das Anwenderunternehmen gemeinsam mit dem IT-Dienstleister über einen längeren Zeitraum hinweg organisieren muss. Nissen & Velten hat dazu zehn Erfolgsfaktoren zusammengestellt, die in Projekten berücksichtigt werden sollten.

Das ERP-Projekt ist Chefsache. Schließlich geht es nicht um irgendein IT-Projekt, sondern um das „Herz“ des Unternehmens. Eine Geschäftsführung, die sich hier engagiert, vermittelt den Mitarbeitern, die Wichtigkeit des ERP-Projekts und die Wertschätzung für die in diesem Rahmen geleistete Arbeit.

Projektumfang und Ziele klar definieren. Vor dem Projektstart sollten Kunde und Dienstleister beziehungsweise ERP-Anbieter Umfang und Ziele des Projekts definiert haben. Eine Fortschritts- und Budgetkontrolle muss ebenfalls regelmäßig stattfinden und dokumentiert werden. Sehr hilfreich sind auch festgelegte Verfahren zur Lösung auftauchender Probleme oder Diffe-

# Digitale Arbeitsmodelle

Das traditionelle Arbeitsmodell mit festem Arbeitsort und analoger Organisation hat ausgedient. Nicht nur Arbeitnehmende haben die Vorteile von New Work kennengelernt. Auch die Unternehmen selbst profitieren bei richtiger Umsetzung. Doch was heißt „richtig“? Was bedeutet New Work im Arbeitsalltag, vor allem für KMU?

Aufschluss gibt ein neues Whitepaper des Experten für Dokumentenmanagement und Workflow-Optimierung Proxess. Denn gerade KMU müssen agiler und mobiler arbeiten, um mit den Veränderungen nicht nur Schritt zu halten, sondern auch, um Vorteile aus dem New Normal zu generieren. Dabei gibt es elementare Grundlagen, die helfen, neue Arbeitsmodelle einzuführen und gewinnbringend für alle Beteiligten schnell und effizient einzusetzen. Schließlich ist New Work mehr als nur die Arbeit aus dem Homeoffice. Es geht vielmehr um die Flexibilisierung von Arbeitszeit und -ort, dynamische Strukturen, neue Denkmuster sowie Gewohnheiten. Dafür gilt es, die Voraussetzungen zu schaffen. Jetzt, vor allem aber für die Zukunft. Sicher ist: Ein Zurück zur Arbeitsweise wie vor Corona wird

es nicht geben. Hybride Arbeitsmodelle mit flexiblen Büroarbeitszeiten gepaart mit Homeoffice-Einsätzen werden sich durchsetzen.

In dem kostenlosen Whitepaper zeigt Proxess, wie Unternehmen die Umstellung auf neue Arbeitsmodelle sinnvoll angehen und wie die Digitalisierung der Arbeitsweise in mittelständischen Unternehmen mit effizienten Softwarelösungen vorangetrieben werden kann. Dabei wird auch aufgezeigt, was ein Dokumentenmanagementsystem mehr leistet als nur ein digitales Archiv zu sein und wie obendrein praktisch nebenbei komplette Arbeitsabläufe optimiert sowie flexibler gestaltet werden.

Auf 16 Seiten informiert das Whitepaper darüber, wie New-Work-Arbeitsweisen im Unternehmen nicht nur Effizienz schaffen, sondern auch die Arbeitsbedingungen für Mitarbeitende stetig verbessern. Dabei werden gleichermaßen Chancen wie Stolperfallen neuer Arbeitskonzepte herausgestellt, in einem Exkurs auf das Thema Cybersecurity bei Remote Work eingegangen und an Praxisbeispielen dargestellt, wie eine Umsetzung aussehen kann und was der direkte Nutzen ist.

Unter [www.proxess.de/new-work-dms-ein-gutes-team](http://www.proxess.de/new-work-dms-ein-gutes-team) steht das Proxess Whitepaper kostenlos zum Download zur Verfügung. ■

Neue Arbeitsformen erfordern eine neue Arbeitsorganisation: Proxess liefert dazu ein informatives Whitepaper. (Foto: Proxess)



persönliche „Chemie“ zwischen den Beteiligten, so führt der Austausch von Projektverantwortlichen oft zu Rückschlägen und zu Zeitverlusten – auch durch die Wiederholung von Lernkurven.

Stammdatenübernahme aus Altsystem nicht unterschätzen. Die Datenübernahme aus dem Altsystem sollte nicht zu früh im Projekt und unter Berücksichtigung der Struktur des Zielsystems durchgeführt werden. Unbedingt sollte Zeit einplant werden, um inkonsistente Daten zu bereinigen. Erfahrungsgemäß sammeln sich über die Jahrzehnte Dubletten und „Karteileichen“, die nicht in das neue ERP-System eingeschleppt werden sollten.

Eigentlich selbstverständlich: Schulungen. Oft sind die abgelösten Systeme schon deutlich mehr als ein Jahrzehnt im Einsatz gewesen. Entsprechend neuartig können Prozesse und Benutzeroberflächen in der neuen ERP-Lösung sein. Im Idealfall schult das Softwareunternehmen repräsentative Key-User oder Prozessverantwortliche beim Anwender, welche ihre Abteilungskollegen mit der neuen Lösung vertraut machen.

Testen, testen, testen: Ein nicht zu unterschätzender Erfolgsfaktor sind systematische Tests der kundenindividuellen ERP-Lösung durch die Anwender beziehungsweise Key-User. Dabei sollten realistische und durchgängige Geschäftsszenarien, etwa von der Bestellung bis zur Auslieferung eines Produkts, Verwendung finden.

Geordnete Übergabe des Systems an den Anwender. Mit dem erfolgreichen Live-Start ist die Ziellinie des ERP-Projekts erreicht. Der Dienstleister übergibt die Verantwortung für die Lösung final an das Anwenderunternehmen und sorgt für die strukturierte Übergabe des Kundenprojekts an den Support.

Last but not least: Teamgeist trägt über manche Hürde. Das Projektteam arbeitet über viele Monate und manchmal auch Jahre gemeinsam auf dem Weg zum Ziel. Dabei gibt es Erfolge und Durststrecken. Das Zusammenwachsen und der Zusammenhalt des Projektteams sind tatsächlich erfolgskritisch. Kleine Aktivitäten, wie ein gemeinsames Essen oder das Feierabendbier am Ende eines langen Tages sind deshalb keine Zeitverschwendung.

**heller**  
PREMIUM TOOLS

Erleben Sie  
**DIE ULTIMATIVE  
ROBUSTHEIT**

**NEU! TRIJET ULTIMATE**



Jetzt verfügbar bis  $\varnothing 30$  mm



[www.trijet-ultimate.hellertools.com](http://www.trijet-ultimate.hellertools.com)

[www.hellertools.com](http://www.hellertools.com)

## ELSINGHORST STELLT LOGISTIK NEU AUF

# Die Bestände besser im Griff

„In Steine zu investieren und das bestehende Lager zu vergrößern, wäre die Fortsetzung eines nicht optimalen Prozesses gewesen“, sagt Hans-Christian vom Kolke, Geschäftsführer der G. Elsinghorst Stahl und Technik GmbH in Bocholt. Deshalb wurde beim überregional agierenden Stahl- und Produktionsverbindungshändler Logistik neu gedacht. Seit dem ersten Quartal des Jahres ist das neue Lagerverwaltungssystem im Einsatz und nach ersten Wochen der Anpassung und Eingewöhnung beginnt alles rund zu laufen.

Die Entscheidung, die Logistik des Handelshauses neu aufzustellen und aus einer anderen Richtung zu denken, fiel bereits 2017. Gerade im Bereich des Technischen Handels/PVH musste immer wieder festgestellt werden, dass Bestände oder Lagerplätze nicht sauber zugeordnet waren. Zudem sollte ein automatisches Nachfüllen sicherer und die Wege der Mitarbeitenden optimiert werden. Kurz gesagt: Von der bislang über das ERP-System gesteuerten Logistik sollte auf ein fachbezogenes Lagerverwaltungssystem umgestiegen werden.

Trotz der hausintern vorhandenen IT- und Logistikkompetenz hat man sich bei Elsinghorst entschieden, für die Erarbeitung des Lastenheftes eine externe Beratungsgesellschaft hinzuzuziehen. Da die Prozesse in den beiden Geschäftsbereichen, PVH und Stahl, unterschiedlich sind, führte das Sammeln der Anforderungen zu zwei umfangreichen Lastenheften und auch zu zwei Ausschreibungen. Trotzdem war es das Ziel, alles mit einem System realisieren zu können. Denn die Kommunikation zwischen Lagerverwaltungssystem und ERP-System sollte so einfach und schnell über nur eine Schnittstelle möglich sein. Schließlich sollten auch die Vertriebsmitarbeiter beim täglichen Verkaufen den Zugriff auf die Logistikinformationen haben. Gewinner der Ausschreibung war die Entscheidung gegen eine Standard- und die Umsetzung einer individuell aufgesetzten Software.

Mit der Inbetriebnahme hat sich auch für die Mitarbeitenden in der Logistik bei Elsinghorst einiges



Mit der neuen Logistik wurde bei Elsinghorst auch ein Shopfloor-Management eingeführt.

dene Lagerverwaltung um. Nach einem etwas holprigen Start und hohem personellen Engagement aller Teams des Technischen Handels im Lager lief nach einigen Wochen alles zufriedenstellend. „Natürlich gibt es an der einen oder anderen

Stelle noch Nachbesserungsbedarf, wenn auf einmal zwei unterschiedliche Artikel in einem Fach liegen. Aber das Ziel, auch bei Störungen immer tagfertig zu werden, erreichen wir jetzt“, berichtet Hans-Christian vom Kolke. Für ihn hat sich nach den jetzt sechs Monaten bereits bestätigt, dass die Gesamtinvestition von gut 1,5 Millionen Euro die richtige Entscheidung war, denn die Kommissionierung läuft wesentlich schneller, genauer und mit weniger Pickfehlern.

verändert: Wurde bis dahin jeder Auftrag wegeoptimiert von einer Mitarbeiterin oder einem Mitarbeiter über mehrere Etagen kommissioniert, so erfolgt dies heute etagenbezogen. Danach werden die Aufträge zentral zusammengeführt und zum Versand fertig gemacht. „Dadurch können wir einige Kilometer Strecke im Lager sparen“, berichtet Hans-Christian vom Kolke, „und auch der Zeitaufwand ist deutlich geringer.“ Bemerkbar macht sich das vor allem bei Bestellungen, die nur einen Posten umfassen und bei denen die Relation von Aufwand und Nutzen besonders gering ausgeprägt war.

Auch die Aufträge der Abholtheke werden über dieses Verfahren abgewickelt, selbstverständlich mit entsprechender Priorität. „Bei geringer Auslastung der Mitarbeitenden an der Theke kommissionieren diese die Ware im Lager selbst“, erklärt vom Kolke, „bei hohem Andrang liefern die Logistikmitarbeiterinnen und -mitarbeiter direkt bis an die Theke.“

## TRANSPARENTE KOMMUNIKATION

Mit der Ausrichtung der Logistik auf dezentrale Kommissionierung wurde bei Elsinghorst auch ein Shopfloor-Management eingeführt. Das bedeutet vor allem: Einbeziehung der Mitarbeitenden und eine transparente Kommunikation. Neben Informationstafeln mit den aktuellen Daten zeigt sich das insbesondere in den täglichen Besprechungsrunden zum Arbeitsbeginn. „Hier wird alles besprochen, was nicht im Intranet steht und für die jeweilige Mitarbeitergruppe von besonderer Relevanz ist“, sagt vom Kolke. Langsam schwinde auch die Zurückhaltung der Skeptiker und die positiven Effekte der neuen Transparenz würden sich zeigen.

Mit der Einbindung des Geschäftsbereiches Stahl steht bei Elsinghorst noch einmal eine Herausforderung bevor. Denn hier soll die termingerechte Bereitstellung des anzuarbeitenden Materials ebenfalls durch die Lagersoftware übernommen und so nahtlos in den gesamten Logistikablauf integriert werden. Bei einer Quote von 75 Prozent bearbeitetem Stahl am gesamten Umsatz in diesem Geschäftsbereich lässt sich die Komplexität der Aufgabenstellung erahnen. „Einen holprigen Start können wir uns hier nicht erlauben, deshalb sind wir für die beiden jetzt erfolgten ‚Testläufe‘ dankbar“, so Hans-Christian vom Kolke. ■



Transparenz für die Mitarbeitenden: Aktuelle Kennzahlen sind immer auf dem Shopfloor-Board einzusehen. (Fotos: Elsinghorst)

## START IN DER FILIALE

In den Echtbetrieb ist man bei Elsinghorst in der Filiale in Vreden gestartet, zum einen, da die anderen Größenordnungen die Möglichkeit, Fehler händisch aufzufangen, besser erlauben und am Stammsitz in Bocholt parallel noch weiter in Fördertechnik und Automatisierung investiert wurde: ein Konsolidierungsautomat mit 220 Plätzen sorgt hier für den Puffer und die Zusammenführung der in den Etagen teilkommissionierten Kisten. Auf die Installation von ursprünglich geplanten Paternoster-Regalen wurde aber verzichtet, da in der bestehenden Größenordnung die Amortisierung sehr langfristig angesetzt werden muss.

Schritt zwei wurde dann im Frühjahr dieses Jahres vollzogen: Der Geschäftsbereich Technischer Handel/PVH stellte auch in Bocholt auf die neue, fachgebun-

## Warenwirtschaft

... und Sie schaffen was weg

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





Rothenberger kann man direkt vom Schreibtisch oder Tablet einen Besuch abstatten. Der Weg dahin: <https://virtual-rothenberger-world.com>

## DIE VIRTUELLE WELT VON ROTHENBERGER

# Umfassendes Erlebnis

Im März ging die virtuelle Welt von Rothenberger parallel zur ebenfalls digitalen ISH online. Was zunächst als Ergänzung der Präsenz auf digitalen Messen gedacht war, hat sich so positiv entwickelt, dass man jetzt die Produkte 24/7 im einladenden 360 Grad-Panorama erleben kann. Und die Rothenberger Welt wird immer größer.

Erste Schritte ist der Kelkheimer Hersteller von Rohrwerkzeugen und Rohrbearbeitungsgeräten bereits im letzten Jahr mit der Neuheitenvorstellung für eine ausgesuchte Anwendergruppe gegangen. „Unsere Erfahrungen mit der virtuellen Baustelle, auf der wir im Oktober 2020 Produkte für Kälte-Klima-Techniker vorgestellt haben, waren so positiv, dass wir uns entschieden haben, unsere virtuelle Welt Schritt für Schritt auszubauen“, sagt Dr. Christian Heine, Vorstandsvorsitzender der Rothenberger AG. Und das hat sich gelohnt. Denn bereits in der ersten Woche, nachdem die virtuelle Welt live geschaltet wurde, gab es dort über 10.000 Besucher. Und auch auf die Besucherzahl der Unternehmens-Website hatte dies Auswirkungen: ein Plus von 70 Prozent.

Die virtuelle Rothenberger Welt begrüßt die Besucherinnen und Besucher in einem 360 Grad-Panorama und führt sie vom freundlichen Empfang im Foyer in thematisch strukturierte Themenwelten: So bietet die kabellose Baustelle einen Überblick über akkubetriebene Werkzeuge, die Welt des Trennens macht verschiedene Werkzeuge zum Trennen erlebbar und die Welt der Kälte-Klima-Technik lenkt den Fokus auf akkubetriebene Vakuumpumpen sowie auf ein innovatives Presssystem für flammfreie Verbindungen an kältemittelführenden Kupferleitungen. An gekennzeichneten Orten informieren Bilder, Videos, technische Datenblätter und Broschüren über die Produkte und liefern so eine umfassende Informationsquelle. Auch das Kundenmagazin der Rothenberger Gruppe ist direkt verlinkt. Sukzessive werden weitere Inhalte in die digitale Sortimentspräsentation eingestellt. Das Ziel ist es, das gesamte Sortiment und Anwendungsspektrum in dieser Welt darzustellen.

### EIGENSTÄNDIGE BASIS

„Auf der digitalen ISH oder auch auf anderen zukünftigen virtuellen Messen werden wir immer in die Systeme und Lösungen der Messeveranstalter eingebunden sein“, beschreibt Thorsten Bühl, Leiter Business Unit Rothenberger und einer der Erfinder der virtuellen Welt, die Situation. Der Schritt, eine eigenständige und zielgruppenübergreifende Präsentation zu schaffen, lag deshalb nahe. Der Aufwand, eine solche im virtuellen Universum zu schaffen, sollte aber laut Bühl nicht unterschätzt werden: „Die Budgets unterscheiden sich nicht grundlegend von dem eines klassischen Messeauftritts.“ Für Rothenberger erweist sich die Investition trotzdem als lohnend, da sich die virtuelle Welt immer wieder als Ergänzung oder Erweiterung zu Messen und Events einsetzen lässt.

Für die direkte Kommunikation mit den Besucherinnen und Besuchern stehen sowohl Ansprechpartner für Fachhändler als auch für Handwerker in der virtuellen



Die virtuelle Welt umfasst das gesamte Sortimentsspektrum. (Fotos: Rothenberger)

Rothenberger Welt zur Verfügung, WhatsApp, Telefon, E-Mail oder Videochat können genutzt werden, um sich im direkten Kontakt auszutauschen.

Positive Effekte hat die virtuelle Rothenberger Welt auch auf die Akademie des Unternehmens, insbesondere auf die digitale Seite der Schulungsabteilung. Die Produkt-Tutorials, die als Videos direkt eingebunden sind, finden zahlreiche Beachtung und auch der hauseigene Youtube-Kanal, der intensiv für Produktschulungen genutzt wird, erfährt eine erhöhte Frequenz. Auch hier ist eine Ausweitung des Contents geplant, der in Zusammenarbeit der Schulungs- und Social Media-Teams des Unternehmens erstellt wird.

„Wir haben nicht zuletzt aufgrund der Resonanz die Zahl der Mitarbeitenden am Projekt virtuelle Welt und Social Media aufgestockt“, berichtet Thorsten Bühl, „um den Besuchern auf allen Kanälen, von der Rothenberger Welt bis hin zu Facebook, Instagram und Youtube, noch mehr Inhalte bieten zu können.“ Trotzdem, da ist man sich im Kelkheimer Unternehmen aber auch sicher, werden alle digitalen Maßnahmen die Messepräsenz, die Vor-Ort-Schulungen oder den persönlichen Kontakt insbesondere zu den Anwenderinnen und Anwendern, wenn dieser wieder möglich ist, nicht vollständig ersetzen. Deshalb ist es auch nicht verwunderlich, dass der nächste Rothenberger Meisterpreis, die traditionelle Auszeichnung des Unternehmens für besondere handwerkliche Leistungen, wieder als Präsenzveranstaltung im Herbst geplant wird. ■

**NEU**

**MULTI-MONTI®-plus in Edelstahl. Gemacht für härteste Bedingungen.**

**25 Jahre MULTI-MONTI SCHRAUB-ANKER**

**MultiTalent** **FireResist** **BlackCut**

**heco-schrauben.de**

## SNOOPSTAR-APP

# Viel mehr als nur technische Spielerei

Neue Techniken um der Technik willen zu nutzen, ist das eine, neue Technik strategisch einzusetzen und mit ihr erkennbare Vorteile auszuspielen, etwas anderes. Das gilt auch für die Snoopstar-App, über die wir in der April-Ausgabe berichtet haben. Wir haben uns Anwendungsbeispiele aus der Branche, deren Einbindung in eine Gesamtkommunikation und die Resonanz darauf noch einmal genauer angeschaut.

Die App, die gerne das ausfindig macht, was hinter gedruckten Bildern und Printelementen liegt, vernetzt analoge Medien wie Kataloge oder Verpackungen mit dem Internet. Dabei muss nicht auf einen QR-Code zurückgegriffen werden, sondern die App erkennt spezifische und vorher definierte Bild- und Grafikelemente bis hin zu Produkten und Verpackungen. Diese Elemente können in verschiedenen Kontexten, von der Zeitschriftenanzeige bis hin zum Topschild am PoS, von der App erkannt werden. Und während beim QR-Code eine Internetadresse angesteuert wird, kann mit Snoopstar eine ganze digitale Welt, eine Augmented Reality, eröffnet werden.

„Print hochwertiger zu machen“ ist der Ansatz, den Nordwest mit der Snoopstar-App verfolgt. Andrea Heynen, Teamleiterin für Brand- und Fachhandelspartnermarketing bei Nordwest sieht in der Technologie die Möglichkeit, gezielt zusätzliche Informationen in Broschüren und Kataloge zu integrieren. Derzeit kommt die Technik zum Beispiel beim Werkzeug-Technik-Katalog zum Einsatz, um Anwendungsvideos zu Produkten der Nordwest-Exklusivmarke Promat mit der technischen Information im Katalog zu vernetzen. Ein Video ist auch in der neuen Broschüre des Fachwerk-Konzeptes hinterlegt, in dem der erste Fachwerk-Händler über seine Erfahrungen mit dem Konzept

Auskunft gibt. Aber auch die direkten Kontaktmöglichkeiten zu den Ansprechpartnern für das Konzept sind über Snoopstar hinterlegt und unmittelbar nutzbar. Für Andrea Heynen sind es vor allem zwei Faktoren, die Snoopstar gegenüber dem QR-Code attraktiv machen: „Die Möglichkeit, verschiedene Inhalte zu kombinieren und damit den User immer auf einem geschlossenen Weg zu halten, ist für mich ein deutlicher Vorteil gegenüber dem QR-Code“, sagt die Teamleiterin. Und als zweiten Punkt führt sie ganz pragmatisch den Aspekt des Layouts an: „Ein QR-Code ist bei den meisten Layouts ein störendes Element. Da für Snoopstar so etwas nicht notwendig ist, lässt sich viel flexibler layouten.“

## ECHTER PLATZGEWINN

Auf das Element QR-Code verzichten zu können, ist auch für Thomas Illig, General Manager bei der KWB Germany GmbH, ein wichtiges Argument für Snoopstar. Er steht vor dem Problem, auf Kleinstverpackungen zum Beispiel für Bohrer so viele Informationen wie möglich unterzubringen. „Da die App das komplette Ensemble von Produkt und Verpackung erkennt und zusätzliche Informationen ausspielt, können wir auf der Verpackung gezielt die wichtigsten Informationen platzieren“, berichtet Illig. Zudem lässt sich damit auch



Über die Snoopstar-App können beim LED-Leuchten-Sortiment von KWB am PoS zusätzliche Informationen abgerufen werden. (Foto: KWB)

die Internationalität erhöhen, denn Snoopstar zeigt je nach Spracheinstellung des Smartphones Inhalte in unterschiedlichen Sprachen an, so dass die Verpackungen über Sprachgrenzen hinweg gleich sein können und beispielsweise die technischen Daten in der jeweiligen Sprache auf dem Smartphone eingeblendet werden. „Dazu kommt die Freiheit, die hinterlegten Informationen schnell und einfach zu ändern, wenn diese nicht mehr aktuell sind. Bei einem QR-Code bleibt die Verlinkung so lange aktiv, wie die Verpackungen im Markt sind – es sei denn, man ändert die gesamte Website“, so Illig.

KWB setzt derzeit Snoopstar bei seinen LED-Leuchten und insbesondere im DIY-Umfeld ein. „Es geht darum, die Informationen zum Produkt gezielt zum Anwender zu bringen und ihn in seiner Kaufentscheidung zu beraten“, beschreibt Illig die Intention für den Snoopstar-Einsatz. Wo früher ein Tablet in der Sorti-



Thomas Illig, General Manager bei der KWB Germany GmbH, sieht Snoopstar als Zukunftstechnologie. (Foto: KWB)



Andrea Heynen, Teamleiterin für Brand- und Fachhandelspartnermarketing bei Nordwest, sieht in Snoopstar die Möglichkeit, gezielt zusätzliche Informationen in Broschüren und Kataloge zu integrieren. (Foto: NW)



Lea Dommel, Referentin Presse- und Öffentlichkeitsarbeit bei Nordwest, sieht eine kontinuierliche Aufwärtsentwicklung bei der Resonanz auf den App-Einsatz. (Foto: NW)

In der Broschüre zum Fachwerk-Konzept sind Video und Kontaktdaten per Snoopstar hinterlegt. (Abb.: NW)

mentswand hing, arbeitet jetzt die App produktspezifisch. Für Illig ist die Ausrichtung der App auf die Vermittlung der technischen Informationen ganz wichtig: „Über die Technologie können wir den Endkunden in unterschiedlichen Märkten erklären, welches Produkt ihr jeweiliges Problem am besten löst“, so der General Manager. Die Fakten sind dabei für ihn viel wichtiger als der Aufbau einer emotionalen Markenwelt über die App. „Bei anderen Zielgruppen und Sortimenten ist das sicherlich sinnvoll, in unserer Produktwelt müssen die richtigen Informationen an der richtigen Stelle bereitstehen und einfach abzurufen sein.“

Auch wenn KWB Snoopstar zunächst im DIY-Umfeld einsetzt, sieht Thomas Illig durchaus auch Einsatzmöglichkeiten im Fachhandelsumfeld: „Wenn beispielsweise zur Beantwortung spezieller Fragen zu einem Elektrowerkzeug die Bedienungsanleitung notwendig ist, ist es sicher praktisch, wenn sich diese über das Scannen der Verpackung im Beratungsgespräch schnell aufs Tablet holen lässt, ohne das Gespräch unterbrechen zu müssen.“ Um immer dort, wo es sinnvoll ist, zusätzliche technische Informationen,

Kontaktmöglichkeiten oder auch Erklärvideos einfach bereitzustellen, ist für ihn Snoopstar sinnvoll.

### BEKANNTHEIT MUSS WEITER WACHSEN

Als wichtigen Faktor sieht der KWB General Manager die Bekanntheit der App und das Erreichen einer kritischen Masse bei den App-Nutzern an. Aber über die wöchentliche Einbindung der App in die Prospekte von Aldi Süd und in zahlreichen weiteren Prospekten anderer bekannter Marken sieht er Snoopstar auf einem guten Weg.

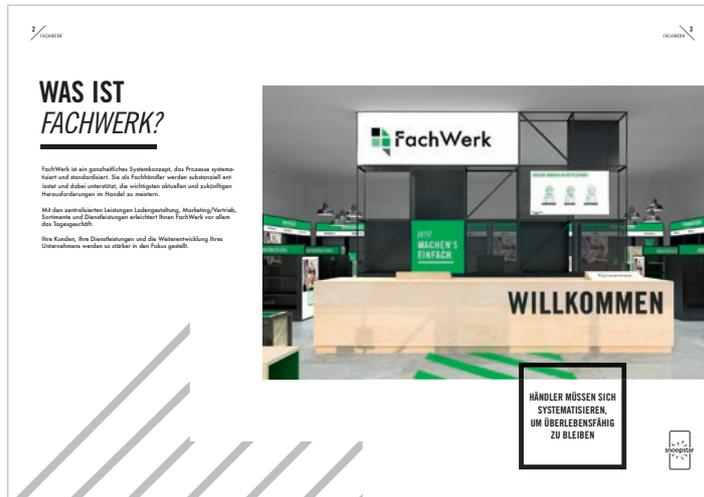
Das Heranführen an die App ist auch für Lea Dommel, Referentin Presse- und Öffentlichkeitsarbeit bei Nordwest, wichtig. Deshalb sind inzwischen ver-

snoopte Seiten auch in jeder Ausgabe des Nordwest-Handelspartnermagazin zu finden. Die Resonanz bei den Leserinnen und Lesern bestätigt die Vorgehensweise: „Während wir in der Anfangsphase im zwei- bis dreistelligen Klickbereich waren, können wir jetzt, je nach versnooptem Inhalt, bis zu vierstellige Zugriffszahlen und eine kontinuierliche Aufwärtsentwicklung verzeichnen“, berichtet Lea Dommel.

Von der Zukunftsfähigkeit der Technologie sind sowohl Nordwest als auch KWB überzeugt. Die Verbundgruppe will die Nutzung weiter ausdehnen und kann sich zum Beispiel vorstellen,

Snoopstar zukünftig auch ganz gezielt auf den Verpackungen der Exklusivmarken zu nutzen. Und auch KWB denkt an den Sprung vom überschaubaren LED-Leuchten-Sortiment zum großen Zubehörsortiment.

Was ihnen allen klar ist, ist die Notwendigkeit der Strategie dahinter, die Fragen nach den Inhalten, auf die sich konzentriert wird, nach den Medien, die synergetisch genutzt werden, und nach den Zielgruppen, für die Informationen bereitgestellt werden sollen, beantwortet. „Was auf den ersten Blick vielleicht ein wenig wie eine Emotionstechnologie aussieht, lässt sich im technischen Umfeld als Informationstechnologie einsetzen, die zahlreiche Vorteile aufweisen kann“, resümiert Thomas Illig. ■



## Einzigartig ALLROUND

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

## ALLROUND Hartmetallfrässtifte für den vielseitigen Einsatz

- **30% bessere Zerspanungsleistung** auf Stahl als herkömmlich kreuzverzahnte Frässtifte
- **Hohe Wirtschaftlichkeit** und merkliche Zeitersparnis
- Auch mit hochwertiger **HICOAT-Beschichtung**

Fragen Sie Ihren PFERD-Berater jetzt nach den leistungsstarken Hartmetallfrässtiften für universelle Anwendungen.

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



## NEUE ANWENDUNGSFELDER FÜR AKKU-WERKZEUGE

# Bosch weitet Akku-Plattform aus

Der Ausbau des Professional 18V Systems geht weiter: Bosch Power Tools erweitert seine für den gewerblichen Einsatz konzipierte 18 Volt-Akku-Plattform um zwei wichtige Profi-Marken. Künftig werden professionelle Verwender auch Elektrowerkzeuge der Marken Fein und Heraeus mit dem Professional 18V System von Bosch nutzen können. Darüber hinaus forciert das Unternehmen die Aktivitäten in Sachen Nachhaltigkeit.

„Nach der Öffnung des Professional 18V Systems im vergangenen Jahr, gewinnen wir mit Fein und Heraeus jetzt zwei weitere renommierte und starke Profi-Marken dazu. Durch die Partnerschaft mit Fein und Heraeus bietet das 18 Volt-Akku-System von Bosch ein noch breiteres Anwendungsspektrum und noch mehr Flexibilität für die Verwender. Ein Akku, ein Ladegerät und noch mehr Anwendungen“, sagt Lennart de Vet, Mitglied des Bereichsvorstands von Bosch Power Tools und verantwortlich für Bosch Professional, über den Ausbau der Plattform.

Die Multifunktionsgeräte der Multimaster-Serie von Fein können in Zukunft mit Akkus aus dem Professional 18V System von Bosch betrieben werden. Mit der gemeinsamen Akku-Plattform knüpfen Bosch und Fein an eine bereits seit 2016 bestehende Partnerschaft an: Die Unternehmen entwickelten gemeinsam das Starlock-System zur einheitlichen Werkzeugaufnahme bei Multi-Cuttern und arbeiten auf der Basis seitdem erfolgreich zusammen. Einfache Lösungen sowie vielfältige Anwendungsmöglichkeiten für Kunden zu bieten – genau das sind sowohl für Bosch als auch für Fein wichtige Vorteile der Partnerschaft, wie Dr. Christoph Weiß, Geschäftsführer der Fein-Gruppe, erklärt: „Besonders beim Thema Akku ist Flexibilität gefordert. Anwender bevorzugen offene Systeme, sprich: einen

Akku für mehrere Profi-Elektrowerkzeuge und das am besten herstellerübergreifend.“ Das spart Kosten und erleichtert den Arbeitsalltag. „Wir sind davon überzeugt, dass wir künftig mit dem Professional 18V System von Bosch auf die richtige Akku-Plattform setzen“, sagt Dr. Weiß.

Auch Heraeus wird das Professional 18V System von Bosch nutzen und sein UV-C Oberflächenreinigungsgerät mit den Akkus aus dem 18 Volt-Akku-System ausstatten. Das Gerät kommt überall dort zum Einsatz, wo eine Nassdesinfektion nicht oder nur schwer möglich ist, zum Beispiel bei empfindlicher Elektronik, bei Schaltplätzen in Kontrollräumen, aber auch im Facility Management zur sicheren und effizienten Desinfektion von Arbeitsplätzen. Darüber hinaus dient es der Desinfektion von Krankenhauseinrichtungen und von Krankentransportfahrzeugen. „Unser UV-C Oberflächenreinigungsgerät muss absolut zuverlässig funktionieren. Man kann UV-C Reinigung nicht sehen oder riechen. Daher brau-

Lennart de Vet, Mitglied des Bereichsvorstands von Bosch Power Tools und verantwortlich für Bosch Professional.



chen wir ein System, das schnell und langlebig die notwendige Spannung zur Verfügung stellen kann. Wir bauen ein professionelles System und brauchen dafür Spitzenleistungen unserer Partner“, erklärt Martin Ackermann, Geschäftsführer bei Heraeus Noblelight.

## BOSCH BAUT ANGEBOT KABELLOSER GERÄTE KONSEQUENT AUS

Durch die Integration spezialisierter und innovativer Schlüsselmarken genießen Verwender viele Vorteile: Dazu gehört volle Kompatibilität mit allen Akkus seit 2008, die schnellste Ladezeit im Markt, die einzigartige CoolPack-Technologie und natürlich die innovative Zelltechnologie für die beste Akku-Leistung der leistungsstarken ProCore18V-Akkus. In den nächsten zwei Jahren wird Bosch rund 100 neue Geräte im Akku-Segment herausbringen. Mit den neuen Partnerschaften wird eine kabellose Zukunft für den Profi-Anwender noch flexibler, einfacher und effizienter.

Den nächsten zwei Jahren wird Bosch rund 100 neue Geräte im Akku-Segment herausbringen. Mit den neuen Partnerschaften wird eine kabellose Zukunft für den Profi-Anwender noch flexibler, einfacher und effizienter.

## NACHHALTIGKEIT ALS RICHTSCHRITZ DES HANDELNS

Die Öffnung der Akku-Plattformen für andere Hersteller ist ein Beleg

dafür, dass die konsequente Ausrichtung des Angebotsportfolios an den Bedürfnissen von Verwendern handlungsleitende Maxime bei Bosch Power Tools ist. Auf dieser Basis werden jedes Jahr mehr als 100 Produktneheiten erfolgreich am Markt platziert. Übergeordnet spiegelt sich die Orientierung an sich verändernden Bedürfnissen und davon abgeleiteten Anforderungen auch in der Nachhaltigkeit des unternehmerischen Handelns wider. So zeigt der Blick in die Zukunft, dass Bosch Power Tools seine gesamtgesellschaftliche Verantwortung noch deutlicher wahrnehmen möchte.

In Einklang mit der Nachhaltigkeitsstrategie der Bosch-Gruppe ergibt sich eine Fokussierung auf die Steigerung der Energieeffizienz. Bosch Power Tools hat sich zum Ziel gesetzt, bis 2030 rund 75 000 MWh

Ein Jahr nach dessen Öffnung für andere Hersteller haben sich mit Fein und Heraeus weitere renommierte Marken der Partnerschaft angeschlossen. Neben Produkten von Bosch Power Tools, Brennenstuhl, Klauke, Ledlenser, Lena Lighting, Sonlux, Sulzer und Wagner können professionelle Verwender künftig zum Beispiel auch Spezialwerkzeuge zur Metallverarbeitung sowie Speziallichtanwendungen – etwa zur Oberflächendesinfektion im Einsatz gegen das Corona-Virus – mit einem der mehr als 60 Millionen gekauften gewerblichen 18 Volt-Lithium-Ionen-Akkus von Bosch verwenden.



Bosch baut die Biturbo-Serie für Profis konsequent aus: Die neuen 18 Volt-Geräte – eine Akku-Handkreissäge, eine Akku-Tischkreissäge sowie zwei Akku-Drehschlagschrauber – setzen erneut Maßstäbe in puncto Leistung. Grundlage dafür ist eine optimale Abstimmung ihres eigens entwickelten, bürstenlosen Hochleistungsmotors mit Elektronik und Akku. Darüber hinaus übertreffen sie bisherige Geräte durch ihre Ausstattung. So lassen sich die Biturbo-Drehschlagschrauber GDS 18V-1000 C Professional und GDS 18V-1050 HC Professional jetzt zum Beispiel mit dem Smartphone koppeln und bieten Handwerkern durch das neue User Interface und Connectivity noch mehr Funktionen. (Fotos: Bosch)

einzusparen. Dies entspricht dem durchschnittlichen jährlichen Stromverbrauch von 3 000 Zwei-Personen-Haushalten in Deutschland. Bereits im letzten Jahr konnten durch Energieeffizienz-Projekte Einsparungen von mehr als 5 000 MWh erzielt werden. Dies gelang im Wesentlichen durch den Einsatz energieeffizienter Produktionstechnik. In diesem Jahr werden rund 20 Projekte implementiert, wodurch sich der Energiebedarf in Summe um über 10 000 MWh reduziert. Einen wichtigen Beitrag leistet zum Beispiel die Sanierung der Energieversorgungszentrale am Hauptsitz in Leinfelden-Echterdingen sowie die Inbetriebnahme einer Photovoltaikanlage im malaysischen Werk Penang.

Auch auf Produktebene arbeitet das Unternehmen gezielt an der Verringerung seines ökologischen Fußabdrucks. Im Mittelpunkt steht dabei die Förderung einer Kreislaufwirtschaft. So hat Bosch Power Tools



durch die Einführung von Koffern aus recyceltem Kunststoff im DIY-Bereich seit 2019 über 2.200 Tonnen Kunststoffrohmaterial und damit mehr als 3.000 Tonnen CO<sub>2</sub> eingespart. Durch die Umstellung von Kunststoffblistern auf Kartonverpackungen konnten außerdem mehr als 50 Tonnen Plastikmüll vermieden werden.

Als Teil der Bosch-Gruppe ist Bosch Power Tools Vorreiter beim Klimaschutz. Bereits 2020 wurden alle Standorte erstmalig CO<sub>2</sub>-neutral betrieben (Scope 1 und 2). Bis 2030 sollen auch die über den unmittelbaren Einflussbereich des Unternehmens hinausgehenden Emissionen (Scope 3) systematisch verringert werden – im Vergleich zum Basisjahr 2018 um 15 Prozent. ■

Besuchen Sie uns auf unserer Roadshow, der mobilen Messe, quer durch Deutschland.

Termine finden Sie auf unserer Homepage [roadshow.bedrunka-hirth.de](http://roadshow.bedrunka-hirth.de)

**bedrunka+hirth**

Workplace up to date – mehr Raum zum Arbeiten





In das Studio in Marienheide wurde umfangreich investiert, so dass alles vorhanden ist, was digitales Lernen bequem und informativ macht. (Foto: Pferd)

**DIE PFERD AKADEMIE IST VOLL AUF SENDUNG**

# Kunden erreichen, auch ohne Präsenz

Die letzten Monate haben es gezeigt: Reise- und Kontaktbeschränkungen machen auch Akademie-Programme der Hersteller vor Ort unmöglich. Die Situation hat die bereits länger geführte Diskussion um den Zeitaufwand für externe Schulungen noch einmal befeuert. Digitale Formate wurden in dieser Zeit von zahlreichen Herstellern ausgebaut und teilweise neu aufgesetzt. So auch bei August Rüggeberg. Hier ist man überzeugt, dass E-Learning und Powertraining mehr als nur einen Ersatz für die Präsenzveranstaltungen bieten.

Dass Corona einiges verändert hat, das kann Matthias Rong, Leiter der Pferd Akademie beim Marienheider Werkzeughersteller bestätigen. Aber er findet auch positive Aspekte an der entstandenen Situation, habe sie doch von jetzt auf gleich ein völlig anderes Mind-Set auf Seiten der Kunden erfordert: „Klar, das war schon ein überaus beherzter Tritt auf die Bremse, als uns Corona und die damit verbundenen Einschränkungen trafen“, blickt er auf die Zeit zu Beginn der Pandemie im März 2020 zurück. „Traditionell ist das Frühjahr eine Phase der vollständigen Auslastung der Pferd Akademie, insbesondere, wenn auch die Kölner Eisenwarenmesse stattfindet.“ Dann nämlich, so der Akademieleiter, treffe sich die gesamte internationale Vertriebsmannschaft in den modernen Räumlichkeiten in Marienheide. Dort, wo unlängst ein Videostudio eingerichtet wurde.

Das Studio sei sichtbarer Hinweis darauf, dass der seit einigen Jahren bereits eingeleitete Wandel von reinen

Präsenzveranstaltungen in der Akademie hin zu einem zweigleisigen Angebot nun vollzogen wurde. „Natürlich werden wir hier in der Pferd Akademie auch weiterhin Händler und Endanwender im Umgang mit Pferd-Werkzeugen schulen – sobald es die Umstände zulassen“, dazu sei die Kombination aus der Vermittlung theoretischen Wissens und praktischer Erprobung zu erfolgreich, räumt Matthias Rong ein. „Aber wir werden parallel dazu unser Angebot der digitalen Pferd Akademie weiter ausbauen.“

Im vergangenen Jahr habe man bereits davon profitiert, dass man sich schon mit dem Thema E-Learning beschäftigt habe: „Wir hatten bereits viele Inhalte für das individuelle Lernen unserer Kunden vorbereitet und konnten vom Start weg zahlreiche Themen anbieten. Dadurch blieb uns genügend Zeit, parallel ein neues Format aufzubauen, das wir ‚Powertraining‘ nennen“, so Rong. „Anders als beim E-Learning ist das Powertraining eine

Live-Online-Veranstaltung mit einer limitierten Anzahl an Teilnehmern. Damit stellen wir sicher, dass wir bei der Vermittlung des Stoffes intensiv auf jeden einzelnen Teilnehmer eingehen können.“ Denn ungeachtet des „Plattformwechsels“ stehe auch das Powertraining ganz im Zeichen der Werte der Pferd Akademie: „Wir wollen Wissen vermitteln, wir wollen methodisch Hilfestellung geben, wir wollen Wege zur Problemlösung aufzeigen und das so bedarfsorientiert und individuell auf die jeweiligen Anforderungen zugeschnitten, wie eben möglich“, gibt der Akademieleiter die Zielsetzung vor.

Dass Pferd damit auch digital gut liege habe sich bereits in den letzten Monaten gezeigt. „Wir haben einen sehr guten Zuspruch bei den Powertrainings erfahren“, so Rong. Mit rund 70 Events und nahezu 700 Teilnehmern habe man die Erwartungen übertroffen und annähernd so viele Teilnehmer online begrüßen können, wie im Vorjahreszeitraum persönlich im Werk. „Das war ein Start nach Maß.“

Im Jahr 2021 werde man das Angebot weiter ausbauen, denn man erhalte klare Signale der Kunden, dass sie diese Art der Weiterbildung auch künftig nutzen wollten, „auch nach der Pandemie“, wie Matthias Rong hinzufügt: E-Learning und Powertraining fänden ohne Reisekosten und mit vergleichsweise geringem Zeitaufwand statt. Ein Umstand der gerade jetzt von zahlreichen Händlern und Endanwendern geschätzt werde. „Eigentlich haben wir das in den letzten Jahren immer wieder unterstrichen“, verweist Rong auf den frühen Roll-out der Pferd-Lösung, „und deshalb freuen wir uns, dass Corona hier der Akzeptanz dieser digitalen Formate noch einmal ein wenig Vorschub geleistet hat.“ ■

Wer sich für E-Learning oder Powertraining interessiert, findet auf der Webseite [www.pferd.com](http://www.pferd.com) Informationen: Pferd-E-Learnings bieten praxisnahes Wissen aus der Pferd-Welt auf interaktive Art und Weise. Die Online-Kurse können jederzeit begonnen und beliebig unterbrochen werden. Über die Pferd-Homepage kann man einen persönlichen Zugangscode erhalten.

Auch Powertrainings vermitteln Pferd-Wissen aus erster Hand, allerdings als Live-Video-Konferenz. Die 45 bis 60 Minuten dauernden Einheiten bietet Pferd zu unterschiedlichen Themen an, nach Abstimmung auch maßgeschneidert auf den jeweils individuellen Bedarf. Über die Pferd-Webseite ist die Anmeldung möglich. Dort sind auch die jeweils aktuellen Themen und Zeitpunkte der Trainings zu finden.

## INSERENTEN-VERZEICHNIS ► PROFIBÖRSE 4/2021

**Bedrunka+Hirth,**  
78199 Bräunlingen .....S. 15

**Fein,**  
73529 Schwäbisch-Gmünd..... US 2

**fetra,**  
33829 Borgholzhausen .....S. 37

**fischerwerke,**  
72178 Waldachtal..... TS

**HECO-Schrauben,**  
78313 Schramberg.....S. 11

**Heller Tools,**  
49423 Dinklage .....S. 5, 7, 9

**Honisch,**  
47506 Neukirchen-Vluyn.....S. 4, 5, 6, 10

**Media & Service Büro,**  
33615 Bielefeld.....S. 17

**Osborn,**  
35099 Burgwald.....S. 3

**Parat,**  
94089 Neureichenau..... US 4

**Pferd/Rüggeberg,**  
51709 Marienheide.....S. 13

**Rhodium,**  
56659 Burgbrohl.....S. 35

**Tyrolit,**  
82216 Maisach .....S. 33

# Wichtige Termine Profibörse 2021 / 2022

	Anzeigenschluss	Druckunterlagenchluss	Erscheinungstermin
NR. 5/21	22.09.2021	24.09.2021	15.10.2021
NR. 6/21	17.11.2021	19.11.2021	10.12.2021
NR. 1/22	01.02.2022	02.02.2022	25.02.2022
NR. 2/22	28.03.2022	30.03.2022	22.04.2022
NR. 3/22	25.05.2022	27.05.2022	17.06.2022
NR. 4/22	27.07.2022	29.07.2022	19.08.2022
NR. 5/22	21.09.2022	23.09.2022	14.10.2022
NR. 6/22	16.11.2022	18.11.2022	09.12.2022

## PROFIBÖRSE

### Verlagsanschrift:

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



Immer  
aktuell  
informiert!



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

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

So erhalten Sie alle 14 Tage Neuig-  
keiten und Relevantes aus der und  
für die Werkzeugbranche.



DIE ZUKUNFT LIEGT IN DER KOOPERATION

# Akku-Allianz CAS weiter auf Wachstumskurs

230 Maschinen, 24 Marken, 1 Akku: Das Cordless Alliance System (CAS) wächst. Allein zu Beginn dieses Jahres haben sich der Akku-Allianz vier neue Hersteller angeschlossen. Foto: Metabo

Ein Akku für alles – die markenübergreifende Akku-Allianz CAS (Cordless Alliance System) bietet doppelte Freiheit für professionelle Anwender in Handwerk und Industrie: Sie können nicht nur kabelfrei arbeiten, sondern auch die Maschinen verschiedener Marken nutzen. Möglich ist das seit 2018, als Elektrowerkzeug- und Maschinenhersteller auf Initiative von Metabo CAS ins Leben gerufen haben. Seitdem hat sich einiges getan.

Der Schreiner schwört auf die Tauchsäge von Mafell, der Sanitärinstallateur auf die Rohrpresse von Rothenberger, der Edelstahl-Fachmann auf den Schleifer von Eisenblätter. Und alle drei nutzen zudem einen Bohrschrauber von Metabo. Gut, dass sich die Maschinen mit nur einem Akku betreiben lassen. Denn innerhalb der markenübergreifenden Akku-Allianz CAS (Cordless Alliance System) sind alle Maschinen mit einem Akku zu 100 Prozent kompatibel. „CAS verfolgt konsequent das Ziel, die Allianz der Besten – und vor allem der besten Spezialisten – zu sein“, sagt Thomas Zeller, Leiter des CAS-Partnerprogramms bei Metabo.

Seit CAS 2018 als weltweit erste markenübergreifende Akku-Allianz mit neun Marken an den Start ging, ist die Kooperation stetig gewachsen. Allein im vergangenen Jahr haben sich sieben neue Marken der vom Nürtinger Elektrowerkzeug-Hersteller Metabo initiierten Akku-Allianz angeschlossen. Anfang dieses Jahres kamen nochmals vier neue Hersteller hinzu. Damit lautet

die aktuelle CAS-Formel: 230 Maschinen – 24 Marken – 1 Akku. „Und dabei wird es nicht bleiben“, betont Zeller. „Die wichtigste Entwicklung für die nahe Zukunft im Bereich Akkutechnologie sehen wir in der Zusammenarbeit mit anderen Marken. CAS soll weiterwachsen und wir sind offen für neue Partner. Es ist wichtig, dass Anwender in dem von ihnen gewählten System alle Maschinen finden, die sie brauchen. Unser Ziel ist klar: Wir wollen für möglichst viele Gewerke

spezialisierte Elektrowerkzeuge anbieten und damit die beste Akku-Allianz am Markt sein.“

## MASCHINEN FÜR JEDEN ARBEITSSCHRITT

Dieser Prämisse wird CAS mit den neuen Marken Baier, ITH Schraubtechnik, Scangrip und Cemo noch besser gerecht. Mit CAS stehen professionellen Anwendern alle Maschinen, die sie für ihre Arbeit benötigen, zur Verfügung. Zum Beispiel dem Elektriker bei einer Schaltschrankmontage: „Zunächst bringt er mit der Leuchte von Scangrip Licht ins Dunkel. Mit den Cembre Akku-Maschinen quetscht er Kabelschuhe und schneidet Kabel. Das Heißluftgerät von Steinel nutzt er zum Kabelschrumpfen und dann nimmt er den Akku-Bohrschrauber von Metabo, um einzelne Elemente zu befestigen. Muss der Profi zusätzlich Dosen ver-



So geht die Schaltschrank-Montage leicht von der Hand: Maschinen von Metabo, Steinel, Pressfit und Cembre – aber nur ein Akku. Foto: Metabo

Die besten Spezialisten für alle Gewerke: Mit TRUMPF hat CAS seit Ende 2020 einen weiteren Metallspezialisten mit an Bord. Foto: Trumpf



senken, gilt es in Wänden schnell und einfach Platz für den Einbau von Unterputz-Steck- und -Schalterdosen zu schaffen. Da ist die Baier Akku-Diamant-Trockenbohrmaschine zum Dosen senken genau richtig“, erklärt Zeller.

### GEWINN FÜR VERSCHIEDENE GEWERKE

Aber nicht nur der Elektriker wird bei CAS fündig, sondern auch viele andere Spezialisten. Für die Holzbearbeitung sind insbesondere die Maschinen der CAS-Marken Prebena, Mafell und Starmix interessant; Profis aus dem SHK-Bereich vertrauen auf Rothenberger und Pressfit. Zudem bietet CAS mit den Maschinen von Metabo und weiteren Partnern wie Trumpf, Gesipa, MontiPower und Eisenblätter auch für die Metallbearbeitung eine einzigartige Kompetenz. Und wenn es um sehr hohe Drehmomente und große Verschraubungen geht, ist der neue CAS-Partner ITH Schraubtechnik genau die richtige Wahl. Der weltweit führende Systemlieferant in der Schraubtechnik erweitert CAS um einen Hochleistungs-Akku-Dreherschrauber.

Eine ganz neue Produktgruppe bringt Cemo, der neueste Partner der Akku-Allianz, mit ein. Das Unternehmen aus Süddeutschland hat seine Transport- und Lagerungssysteme mit den CAS-Akkupacks ausgestattet. Insgesamt vier verschiedene Systeme sind jetzt Teil der Schnittstelle: zwei Trolleys, jeweils für Diesel oder AdBlue und zwei mobile Kleintankstellen für diese Kraftstoffarten. Die mobilen Tanklösungen sind beispielsweise bei der Betankung von Pkw in der Werkstatt oder von Fahrzeugen auf Baustellen im Einsatz.

### AKKU-TECHNOLOGIEFÜHRERSCHAFT

Bei CAS sind alle der aktuell 230 Maschinen mit demselben Akkupack und Ladegerät kompatibel. „Das ist nicht nur wirtschaftlich, sondern auch nachhaltig, da in Summe weniger Akkus und Ladegeräte benötigt und diese optimal genutzt werden“, so Zeller. Die Akkutechnologie von Metabo ist die Basis von CAS. „Metabo hat die Vorteile kabelfreier Maschinen früh erkannt und die Entwicklung von Akkus und ihrer Zellen stark vorangetrieben.“ Ein Durchbruch war die Entwicklung der LiHD-Akkupacks in 2015 – damals ein Quantensprung in der Akkutechnologie. „Mit ihnen konnten wir als erster die Grenze von 1.500 Watt Dauerleistungs-Abgabe bei einem 18-Volt-Pack knacken. 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 die Anforderungen professioneller Anwender an Leistung und Ausdauer erfüllt“, sagt Zeller. Die neueste Generation der Metabo LiHD-Akkupacks haben in der 18-Volt-

Klasse eine Kapazität von bis zu 10,0 Amperestunden (Ah) und liefern zu zweit bis zu 3.200 Watt Leistung. Damit sind sie aktuell die stärksten zweireihigen Akkupacks in der Elektrowerkzeug-Branche – und auch die kompaktesten.

Der wichtigste Vorteil akkubetriebener Maschinen sei die Flexibilität, die sie bringen, sagt Zeller. „Wir stehen mit den Anwendern in intensivem Austausch. Und in vielen dieser Gespräche steht ein Wunsch ganz oben: die Flexibilität, mit nur einem Akku-System und den Maschinen verschiedener Hersteller arbeiten zu können. Und genau das machen wir mit CAS möglich. Und davon profitieren nicht nur die Anwender, sondern auch der Fachhandel, unsere CAS-Marken und Metabo gleichermaßen.“

## Aktuelle CAS-Partner und Neuzugänge 2020/2021

Unternehmen	Status
Metabo	Gründungsmitglied
Rothenberger	Gründungsmitglied
Mafell	Gründungsmitglied
Eisenblätter	Gründungsmitglied
Collomix	Gründungsmitglied
Haaga	Gründungsmitglied
Electrostar (Starmix)	Gründungsmitglied
Eibenstock	Gründungsmitglied
Steinel	Gründungsmitglied
Rokamat	Seit 2018
Birchmeier	Seit 2019
Elried/edding	Seit 2019
Fischer	Seit 2019
Prebena	Seit 2020
Cembre	Seit 2020
Pressfit	Seit 2020
Jöst abrasives	Seit 2020
TRUMPF	Seit 2020
GESIPA	Seit 2020
MontiPower	Seit 2020
BAIER	Neu 2021
ITH Schraubtechnik	Neu 2021
SCANGRIP	Neu 2021
CEMO	Neu 2021



Akkupack von Mafell und Nagler von Prebena – kein Problem dank CAS. Beim markenübergreifenden Akku-System sind alle derzeit 230 Maschinen mit demselben Akkupack und Ladegerät kompatibel. Foto: CAS

### ZENTRALE PLATTFORM FÜR DEN MASCHINENKAUF

230 Maschinen von 24 verschiedenen Herstellern sind eine ganze Menge. Nicht jeder Händler kann alle 24 CAS-Marken im Standard-Programm führen. Gleichzeitig möchten Anwender die CAS-Maschine ihrer Wahl beim Fachhändler schnell und unkompliziert kaufen. Daher hat Metabo CAS Connect entwickelt: Das neue Vertriebskonzept erleichtert Fachhändlern den Kauf von CAS-Maschinen. Ganz nach dem Motto „easy to use – easy to get – easy to sell“. Jeder Händler, der mindestens eine CAS-Marke im Programm hat, bekommt so Zugriff auf das gesamte Programm. Über eine zentrale Plattform können Händler die Produkte aller gelisteten Partner bestellen. Technisch wird das über einen Zugang zum CAS-Katalog auf dem Fachhandelsportal Nexmart gelöst. Über einen einfachen Bestellprozess können Fachhändler damit jede Maschine aus dem CAS-Programm für ihre Kunden bestellen.

### PARTNERSCHAFT AUF AUGENHÖHE

Die Akku-Allianz bringt auch CAS-Partnern viele Vorteile. Sie profitieren vor allem von der Akku-Kompetenz aus Nürtingen. Viele kleinere Unternehmen haben nicht die nötigen Ressourcen, eine eigene Akkutechnologie zu entwickeln und erhalten durch CAS den Zugang zum Akku-Segment. So können sich die Partner auf ihre eigentlichen Kernentwicklungen konzentrieren, mit CAS aber auch akkubetriebene Maschinen anbieten. „Und die Erfahrungen von Metabo bei der Motoren- und Antriebstechnik sind für manche Partner hilfreich. So können wir ihnen bereits beim Entwicklungsprozess zur Seite stehen“, erklärt Programmleiter Zeller. „Zudem erhalten Kunden Zugriff auf eine Fülle von Elektrowerkzeugen, die sie im Arbeitsalltag brauchen und mit ein und demselben Akku nutzen können. Das ist ein klarer Wettbewerbsvorteil.“

Mit einigen der Unternehmen verbindet Metabo eine langjährige Partnerschaft, bereits vor CAS. Andere kommen ganz neu hinzu. „Zusammen sind wir sehr viel stärker. Die Partner ergänzen sich gegenseitig perfekt. Kooperation ist das Gebot der Stunde. Wir bieten professionellen Anwendern die doppelte Freiheit und lassen bei ihnen keine Wünsche mehr offen – und das alles innerhalb eines zu 100 Prozent kompatiblen Akku-Systems.“

# Die CAS-Partner im Überblick

Die CAS-Partner sind ein Verbund führender Generalisten und Spezialisten mit klarem Fokus auf Elektrowerkzeuge für professionelle Anwendungen. Sie alle vereint Innovationsgeist und die hohe Leistungsfähigkeit ihrer Produkte. CAS ist ein ausgereiftes Akku-System, auf das sich professionelle Anwender bei den täglichen Herausforderungen verlassen können.



Die Metabowerke GmbH in Nürtingen ist ein traditionsreicher Hersteller von Elektrowerkzeugen für professionelle Anwender aus den Kernzielgruppen Metallhandwerk und -industrie sowie Bauhandwerk und Renovierung. Metabo steht für leistungsstärkste Akku-Werkzeuge und ist mit seiner LiHD-Technologie führender Anbieter im Akkusegment.

**metabo**



Die ROTHENBERGER Werkzeuge GmbH ist ein weltweit führender Hersteller von Rohrwerkzeugen und Maschinen. Der Vollsortimenter bietet Handwerkern mehr als 6.000 Produkte für die Bereiche Sanitär-, Heizungs-, Klima-, Kälte-, Gas- und Umwelttechnik.

**ROTHENBERGER**

**steinel**

Seit ihrer Gründung im Jahr 1959 hat sich die STEINEL GmbH konsequent vom einstigen Pionier zum Technologie- und Innovationsführer in den Marktsegmenten Lichtsteuerung durch Sensortechnik sowie Heißluftgeräte und Heißklebepistolen entwickelt.



**ROKAMAT**

Die ROKAMAT Kammerer GmbH ist spezialisiert auf die Entwicklung und die Herstellung von Spezialmaschinen für den Bau, unter anderem für die Bereiche Vollwärmeschutz, Trockenbau, Sanierung sowie Putz- und Betonbearbeitung.





Der Spezialist für Elektrowerkzeuge für das Holzhandwerk wurde 1899 als Maschinenfabrik Fellbach in Stuttgart-Fellbach gegründet und konzentriert sich ganz auf die Zielgruppen Zimmerer, Tischler und die angrenzenden Gewerke bis hin zum Trockenbauer und Gipser.



Die Collomix GmbH gehört seit 1974 zu den führenden Spezialherstellern von mischtechnischen Werkzeugen und Maschinen für das Baugewerbe und die farbenproduzierende Industrie.



Die Elektrowerkzeuge GmbH EIBENSTOCK ist ein traditionsreicher Hersteller von Profiwerkzeugen für zahlreiche Berufsgruppen: von Malern und Stuckateuren über Elektro- und Sanitärinstallateure bis hin zu professionellen Anwendern im Hoch- und Tiefbau.



Die Eisenblätter GmbH ist ein spezialisierter Schleifwerkzeughersteller für den Metall-, Stahl- und Anlagenbau, für Werften sowie für alle Metallbearbeitungsbranchen. Besonders bekannt ist die Marke durch die Entwicklung von Winkel-, Längs- und Bandschleifern.



Die Birchmeier Sprühtechnik AG ist ein führender Hersteller von Sprüh-, Schaum- und Dosiergeräten. Das Produktortiment reicht von kleinen Handsprühgeräten bis zu Rücken- oder Karrenspritzen. Anwendung finden die Produkte im Garten, in der Landwirtschaft, im Gewerbe und in vielfältigen Industrien.



Die Elried Markierungssysteme GmbH ist ein führender Anbieter im Bereich der industriellen Markierung und Kennzeichnung. Mit der Einführung der innovativen edding Kompaktdrucker-Serie revolutionierten die zwei Familienunternehmen Elried und edding als Experten für langlebige und hochqualitative Markierungen und Tinten gemeinsam die industrielle Kennzeichnung.



Pressfit ist eine Marke der Cembre Gruppe. Die Produktpalette umfasst Werkzeuge für Pressverbindungen an Rohsystemen für Wasser, Gas, Abfall sowie Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik.



TRUMPF ist Technologie- und Marktführer bei Werkzeugmaschinen für die flexible Blechbearbeitung und bei industriellen Lasern. Das Produktfeld Elektrowerkzeuge bietet innovative Akku- und Elektrowerkzeuge zum Trennen, Verbinden und Kantenformen für das Metallhandwerk und die Industrie.





Starmix ist eine Produktmarke der ELECTROSTAR GmbH, einem Sauger-Spezialisten mit Hauptsitz im baden-württembergischen Ebersbach an der Fils. Seit seinen Anfängen konzentriert sich das Unternehmen ganz auf leistungsfähige Sauger für Handwerk, Industrie und den Privatbereich.

**starmix**



Die Haaga Kehrsysteme GmbH ist ein Spezialist für Hand-Kehrmaschinen und Erfinder der rotierenden Tellerbesen – ein Meilenstein in der Kehrtechnik. Bis heute konzentriert sich Haaga ganz auf die Entwicklung und Produktion von Kehrsystemen.

part of **starmix**  
**haaga**



Die Unternehmensgruppe fischerwerke GmbH & Co. KG ist technologischer Marktführer in wichtigen Feldern der Befestigungstechnik – von chemischen Befestigungssystemen, über Stahllanker bis hin zu Kunststoffdübeln und vielen mehr.

**fischer** 



PREBENA ist ein Hersteller von Druckluftnaglern, Kompressoren und magazinierten Befestigungsmitteln für Handwerk und Industrie. PREBENA kombiniert das patentierte Kartuschenagler-System PKT mit der leistungsstarken CAS-Akku-Technologie.

**PREBENA**

**GESIPA**<sup>®</sup>

GESIPA entwickelt und fertigt Blindnieten und Nietmuttern sowie Verarbeitungswerkzeuge. Das System aus Verbinder, Verarbeitungsgerät und Montagetechnik bietet umfassende Lösungen für Industrie und Handel.



**BAIER**  
Elektro-  
werkzeuge

Der Elektrowerkzeug-Hersteller BAIER produziert und liefert hochwertige und technisch ausgefeilte Elektrowerkzeuge für Kunden aus Handel, Handwerk und Industrie. In allen BAIER Elektrowerkzeugen steckt das Know-how und die Erfahrung aus jahrzehntelanger Entwicklungs- und Konstruktionsarbeit.



**MONTIPOWER**  
Surface Preparation Technologies  
Part of Monti Group

MontiPower<sup>®</sup> ist ein Hersteller von einzigartigen Werkzeugen zur professionellen Oberflächenvorbereitung für die manuelle, halbautomatische oder robotergestützte Reinigung und Aufräuhung von Stahl, die bestmögliche Haftung für Korrosionsschutz und Klebstoffmaterialien gewährleisten.



**SCANGRIP**<sup>®</sup>  
INNOVATION FROM DENMARK

Das dänische Unternehmen SCANGRIP ist Europas führender Hersteller von LED-Arbeitsleuchten für professionelle Anwender. SCANGRIP bietet ein umfassendes Sortiment an Arbeitsleuchten mit modernster LED-Beleuchtungstechnologie.





Die JÖST abrasives GmbH ist spezialisiert auf die Entwicklung, Herstellung und den Vertrieb von Schleif- und Reinigungsmitteln sowie -Systemen. Mit dem umfangreichen Lieferprogramm, modernsten Fertigungsanlagen und hoher Flexibilität setzt JÖST immer wieder neue Maßstäbe auf dem Schleif- und Reinigungsmittelmarkt.



Cembre ist ein führender Hersteller von elektrischem Verbindungsmaterial, Crimp- und Schneidwerkzeugen sowie von Produkten für die Bahn- und Kennzeichnung von Industrieanlagen.



**CEMBRE**



Die CEMO-Gruppe ist ein europaweit führendes Unternehmen im Bereich professioneller Tank- und Behältersysteme. CEMO-Produkte werden in Industriebetrieben, Kommunen, Bauunternehmen und landwirtschaftlichen Betrieben eingesetzt.



ITH Schraubtechnik ist weltweit führender Systemlieferant für industrielle Schraubtechnik ab M16 aufwärts. Als Systemlieferant verbindet ITH hochwertige Schraubwerkzeuge, umfangreiches Engineering Know-how, innovative Verbindungselemente und qualifizierten Service zur technisch und wirtschaftlich besten Lösung für seine Geschäftspartner.



## Easy to use – easy to get – easy to sell: CAS Connect

Die Idee hinter dem markenübergreifenden Akku-System CAS ist einfach: Profis aus Handwerk und Industrie können Maschinen, Akkupacks und Ladegeräte unterschiedlicher Hersteller problemlos miteinander kombinieren – ein Akku für alles. Auch der Kauf von CAS Maschinen ist einfach: Das Vertriebsmodell CAS Connect erleichtert Händlern den Kauf und Vertrieb von CAS Maschinen. 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 weitere CAS-Hersteller.

Alles, was der Händler dafür braucht, ist ein Zugang zum Fachhandelsportal Nexmart. Hat er den noch nicht, kann er sich kostenlos registrieren. Über das Portal kann der Händler dann den zentralen Bestell-Katalog „Cordless Alliance System“ auswählen, unter dem die teilnehmenden CAS-Marken mit ihren Akku-Maschinen gelistet sind. Nexmart übermittelt den Bestellwunsch an die jeweiligen CAS-Partner und leitet den Bestellprozess zentral in die Wege.

### IHRE VORTEILE AUF EINEN BLICK



Eine Plattform für viele Hersteller



Automatisierter Bestellprozess



Alle verfügbaren Produkte im Überblick



Bekanntes Nutzerinterface von nexMart



Große Vielfalt an Akku-Produkten

### SO FUNKTIONIERT'S

Login bei **nexmart**

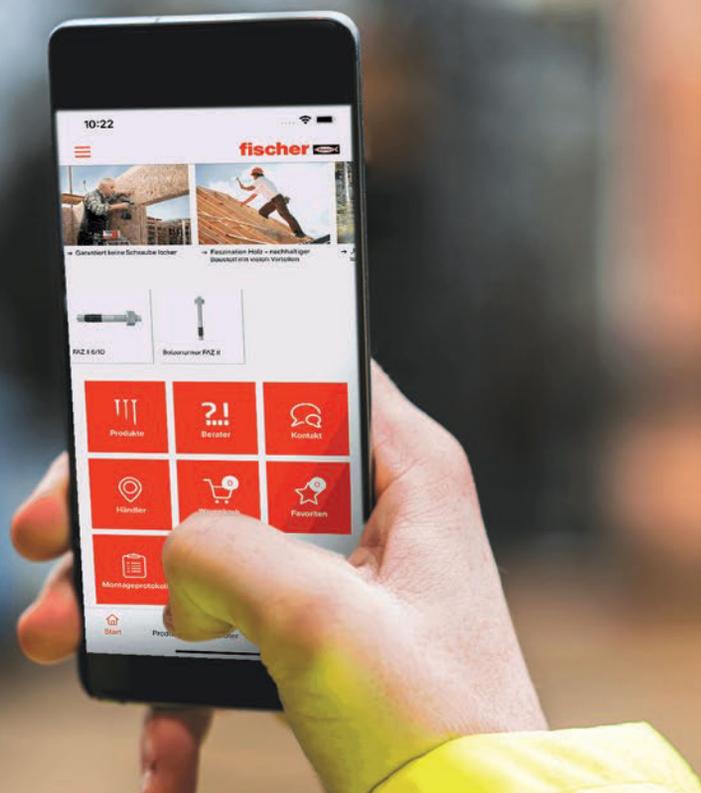
Falls Sie Nexmart noch nicht nutzen, können Sie sich kostenlos registrieren.

**Los geht's!**

- 1 **Katalog auswählen:**  
Cordless Alliance System
- 2 **Hersteller auswählen**
- 3 **Bestellwunsch absenden**
- 4 **Nexmart übermittelt Bestellwunsch an CAS-Hersteller**
- 5 **Hersteller meldet sich bei Ihnen**  
 Kundenanlage  
 Auftragsbestätigung
- 6 **Versand der Produkte an Sie oder Ihren Kunden**



Fischer bietet zahlreiche digitale Serviceleistungen an, die sich positiv auf den Absatzverkauf der Handelspartner und letztlich auch auf den eigenen wirtschaftlichen Erfolg auswirken. (Fotos: Fischer)



## DIGITALE SERVICELEISTUNGEN VON FISCHER

# Vernetzte Kompetenz von Industrie und Handel

Befestigungsspezialist Fischer unterstützt den Online-Vertrieb seiner Handelspartner mit einem breiten Serviceangebot im E-Commerce. Dazu gehören die Anbindung der Online-Shops der Händler an die Fischer Website per Retail Connect und weitere digitale Verkaufsunterstützung. Wie Händler und Hersteller gleichermaßen von der vernetzten Kompetenz im Zuge der Digitalisierung des Produktionsverbindungshandels profitieren können, zeigt das Beispiel des Fischer-Handelspartners Ullner u. Ullner.

Online-Kanäle sind bedeutend für den Absatz und die Kommunikation des Handels. Ullner u. Ullner, ein Rundumversorger für Industrie und Handwerk, partizipiert erfolgreich an der digitalen Entwicklung der Bauwirtschaft und nutzt dabei auch Möglichkeiten der Unterstützung im E-Commerce, die Fischer anbietet. „Seit 2019 nutzen wir digitale Services von Fischer“, sagt Karl-Rüdiger Barth, Manager Digitale Projekte und Prozesse EDV bei Ullner u. Ullner. Für den Digitalisierungsexperten gilt es dabei, eines strategisch besonders zu beachten: „Mit dem Beitrag, den wir zur Digitalisierung leisten, agieren wir nicht als einzelnes Unternehmen, sondern als Teil einer umfassenden Veränderung und Digitalisierung im Produktionsverbindungshandel.“ Entsprechend gelte es für Händler, die Schnittstellen zu Zulieferern und Kunden zu berücksichtigen. „Die Wertschöpfungskette aktiv zu gestalten, macht die Partnerschaft mit dem Unternehmen Fischer auf beiden Seiten absolut wertvoll“, betont der Digitalisierungsprofi bei Ullner u. Ullner.

Vorteile liegen hierbei beispielsweise in der Anbindung des Ullner u. Ullner-B2B-Online-Shops an die Fischer Website via Retail Connect. Das Einkaufserleb-

nis wird dabei angenehm und nutzerfreundlich gestaltet. Links an den digitalen Kontaktpunkten des Befestigungsexperten Fischer führen weiter zu näheren Produktinformationen auf der Fischer Website. Dort können Kaufinteressierte über die lokale Händlersuche die Bestände an den Standorten der Fischer Handelspartner prüfen. Zugleich leitet der Befestigungsspezialist die Kunden per Retail Connect in den Online-Shop verbundener Partner weiter und zeigt die Produktverfügbarkeit an. So steigt die Besucherzahl mit konkreter

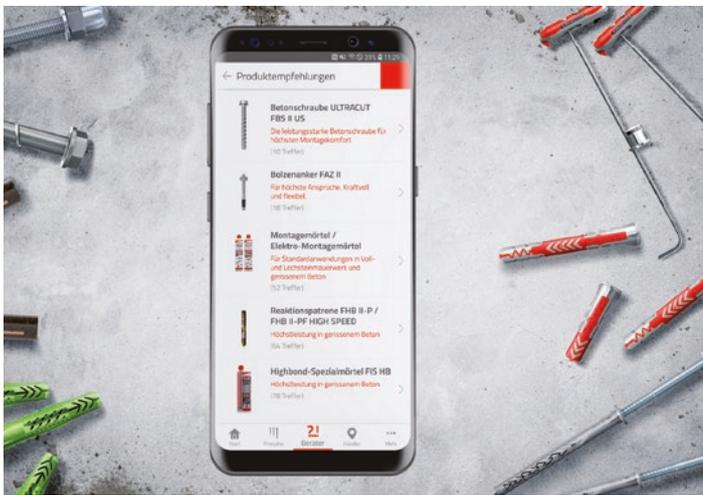
Kaufbereitschaft im Online-Shop der angebotenen Händler.

„Durch die vollumfängliche Anbindung unseres Online-Shops an Herstellerseiten via Retail Connect konnten wir eine hohe Integration unserer Bestands- und Neukunden in unsere internen Prozesse beim Ausbau unseres Leistungsspektrums erreichen“, nennt Karl-Rüdiger Barth einen weiteren zentralen Vorteil. So gelang es dem Unternehmen Ullner u. Ullner, seine Produkt- und Serviceangebote noch enger an den

Ullner u. Ullner bietet seinen Handwerks- und Industriekunden Produkt- und Serviceleistungen in verschiedenen Bereichen an. Neben Befestigungstechnik/Eisenwaren zählen Stahl/Edelstahl/NE-Metalle, Werkzeuge/Maschinen, Betriebseinrichtungen, Schweißtechnik/Drucklufttechnik sowie Arbeitsschutz zu den Produktgruppen. (Foto: Ullner u. Ullner)



Handwerker haben mit der Fischer Professional App ihren mobilen Befestigungsberater auf der Baustelle immer mit dabei und ihre Befestigungsaufgaben auf dem Smartphone im Griff. Ihren Einkauf können sie online und stationär bei den angebotenen Händlern abschließen.

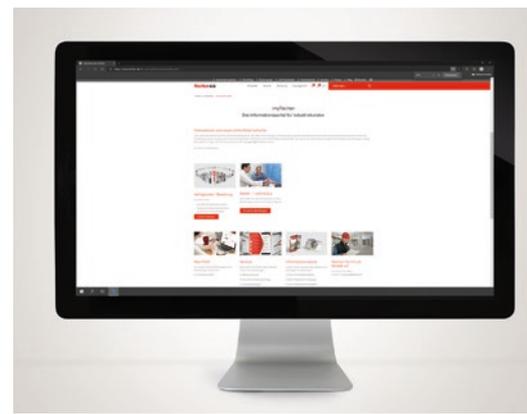


Bedürfnissen und Anforderungen seiner Handwerks- und Industriekunden auszurichten. Dabei ist der Kunde, nachdem er seine Bestellung ausgelöst hat, direkt im Servicesystem der Fachabteilung des Händlers eingebunden. Bei Rückfragen kümmert sich sofort einer der qualifizierten Mitarbeiter. Der Bestellvorgang wird hochprofessionell und umfassend betreut. Neukunden werden direkt in das fachliche und digitale Beratungs-, Liefer- und Betreuungssystem aufgenommen. Zusätzlich erhält Ullner u. Ullner hierdurch wertvolle Erkenntnisse, um seine Produkt- und Serviceangebote sowie das Einkaufserlebnis für die Kunden noch weiter zu optimieren. Qualifizierte Mitarbeiter der Abteilungen E-Business und E-Marketing erhalten durch tägliche Analysen wichtige Informationen über das Kundenverhalten, die Neukundengewinnung, die erfolgreiche Kundenrückgewinnung bei Kaufabbrüchen und Kaufabschlüsse nach erfolgreicher fachlicher Beratung. Der Digitalisierungsexperte bei Ullner u. Ullner betont: „Im Dialog mit den Experten bei Fischer über den Erfolg des gemeinsamen digitalen Engagements werden hier wertvolle Potenziale für das gemeinsame Portfolio entwickelt.“

Ein weiterer digitaler Kontaktpunkt ist die Fischer Professional App. Mit der Applikation können Anwender

sich immer und überall zur Fischer Befestigungstechnik informieren, mit dem Produktberater die jeweils geeignete Befestigungslösung finden – und ihren Einkauf bei den angebotenen Händlern online oder stationär abschließen. „Die App verbindet Kunden direkt mit unseren Fachleuten“, sagt Karl-Rüdiger Barth. „Über die Händlersuche finden Kaufinteressierte sofort den kürzesten Weg zu uns. Dass alle Funktionen und Leistungen der App immer und überall genutzt werden können, ist ein wichtiger Rundum-Service für unsere Kunden.“ Die Fischer Professional App ist zudem eine wichtige Säule der mobilen Beratung auf der Baustelle und beim Fachhändler. Der integrierte Profi-Berater wird hierbei jetzt auch als Online-Version angeboten, die Händler in ihren Online-Shops integrieren und auch Handwerker nutzen können. Neben nützlichen Apps und Anwendungen können Fischer Handelspartner ihren Online-Shop auch mit Bildern, Videos und Texten des Befestigungsexperten ausgestalten.

Mit seinem myfischer Portal eröffnet Fischer seinen Handelspartnern zudem rund um die Uhr digitale Kontaktmöglichkeiten sowie weitere Services. In dem passwortgeschützten Bereich auf seiner Website bündelt der Befestigungsspezialist sämtliche wichtigen Informationen und nützliche Funktionen, die in



Mit dem neuen myfischer Portal bietet Fischer eine zentrale Anlaufstelle für seine Handelspartner bei allen Anliegen rund um Befestigungssysteme an, die immer und überall von unterwegs bei Bedarf abgerufen werden kann.

der täglichen Zusammenarbeit mit seinen Partnern wichtig sind. Das Spektrum umfasst unter anderem Informationen zu Produkten, Lieferungen und Preisen. Registrierte Handelspartner finden hier Konditionen oder Nettopreise, Mitteilungen zu laufenden Verkaufsaaktionen und zu Serviceleistungen, Übersichten zur Produktverfügbarkeit und vieles mehr. Zudem erhalten sie die Möglichkeit, Online-Bestellungen zu tätigen. Auch Einblicke in die gesamte Bestellhistorie inklusive des aktuellen Status mit Sendungsverfolgung sind möglich. Rechnungen und Lieferscheine lassen sich bequem herunterladen.

So bietet der Befestigungsspezialist Fischer seinen Handelspartnern bereits jetzt ein umfassendes Spektrum an digitalen Lösungen an. Damit sich weitere Erfolge ergeben, optimiert das Unternehmen seine Apps und Website-Tools auf Grundlage des Nutzerverhaltens sowie im engen Austausch mit Partnern wie Ullner u. Ullner fortlaufend weiter und ergänzt sie um neue Funktionen und Leistungen. ■

## Druckluft-Akku-Nagler mit Hybrid-Technologie

Komplett unabhängig von Gaskartusche, Netzkabel und Schlauch bieten die Druckluft-Akku-Nagler von Prebena eine maximale Arbeitsfreiheit und sind überall einsetzbar. Mit dem patentierten Kartuschennagler-System PKT, kurz für Prebena Kartuschentechnik, hatte das Unternehmen bereits ein mobiles Kartuschensystem auf Druckluft-Basis im Portfolio, das das Unternehmen nun mit der leistungsstarken CAS-Akku-Technologie kombiniert. „Druckluftgeräte machen nach wie vor den Großteil unserer Produkte aus“, sagt Werner Rücklinger, Geschäftsführer von Prebena. „Trotzdem sehen wir in der Akku-Technologie die Zukunft des mobilen Arbeitens. Wir wollen unseren Kunden beide Technologien bieten – und haben uns deshalb für die neue PKT-Hybrid-Linie entschieden. Und durch ein herstellerübergreifendes Akku-System wie CAS (Cordless Alliance System) können unsere Anwender nun auch noch weitere Maschinen und Geräte nutzen, die sie in ihrem Arbeitsalltag über Befestigungsmittel hinaus benötigen.“

Das PKT-Hybrid-Programm besteht vorerst aus zwei Modellen, je einem Rundkopf und einem Halbkopfstreifennagler mit kurzem oder langem Magazin

Die Hybrid-Technologie von Prebena verbindet Druckluft und Akku für eine größtmögliche Unabhängigkeit beim Einsatz. (Foto: Prebena)

für Nägel von bis zu 100 mm Länge und das bei sehr kompaktem Design. Der PKT-8-RKP100 ist geeignet für papiergebundene Rundkopf-Streifennägel der Type RKP bis 100 mm Nagellänge. Der PKT-8-PR100 verarbeitet papiergebundene Halbkopfnägel (D-Kopf) der Type PR ebenfalls bis 100 mm Nagellänge. Die Nageltypen sind papiergebunden und lassen sich rückstandslos verarbeiten. Für Rundkopfnägel eine neue Art der Magazinierung. Diese wurden bisher nur kunststoffmagaziniert hergestellt.

Beide Geräte verfügen über eine enorme Schusskraft, Schnelligkeit und die nötige Akku-Leistung, um Nägel mit einer Länge zwischen 65 und 100 Millimeter und einem Schaftdurchmesser von 2,8 bis 3,1 Millimeter mit 1,5 Schuss pro Sekunde einzutreiben.



## POS-KONZEPT VON TOX FÜR WDVS-BEFESTIGUNGEN

# Strukturierte Beratung für mehr Umsatz

Der Markt für Wärmedämmverbund-Systeme (WDVS) wächst auf hohem Niveau kontinuierlich. Die Materialeigenschaften der verschiedenen WDV-Systeme sind für den Handwerker allerdings eine besondere Herausforderung bei nachträglichen Befestigungen. Als erster Hersteller bietet TOX nun dem Fachhandel ein flexibles WDVS-Konzept für den PoS an.



„Mit unserem WDVS-Konzept unterstützen wir den Handel dabei, erklärungsbedürftige Befestigungssysteme besser zu verkaufen und gegenüber dem Kunden seine Kompetenz als Befestigungsexperte zu stärken“, ist Uwe Kalthaus, Leiter Vertrieb Fachhandel bei TOX, überzeugt.

Die Befestigungsexperten von TOX erleichtern den Auswahlprozess der geeigneten Befestigungslösung für den Berater und den Anwender am PoS mit einem strukturierten Sortiment mit sechs Produkten und einem Farbleitsystem mit Grüntönen für leichte, mittlere und schwere Lasten. Dabei unterstützt der seitlich am Regal

Die Paul Paschke GmbH in Hannover hat das WDVS-Konzept verkaufsfördernd als Kopfgondel im Fachmarkt positioniert. (Foto: Paul Paschke)

angebrachte Projektfinder: In der übersichtlichen Matrix sind die gängigsten Anwendungen und Untergründe dargestellt.

Die Paul Paschke GmbH ist in Hannover im Fachhandel Marktführer für Befestigungstechnik, Bau- und Möbelbeschläge. Das Unternehmen mit 25 Mitarbeitern beliefert vor allem das Holz- und Metallhandwerk, Messebauer und Hausverwaltungen. Die Außendienstmitarbeiter verkaufen aktiv im Umkreis von 100 km. Seit Januar ist das WDVS-Konzept auf einem Laufmeter Regelfläche installiert und zudem das TOX Sortiment von drei auf fünf Regalmeter erweitert worden. „Das System ist sehr, sehr verständlich und bietet mir eine wirkliche Hilfestellung. Ich kann den Kunden abholen und ihm die verschiedenen Lösungen gut erklären“, betont Tobias Fredrich. Er ist im Verkaufsdienst tätig und der Befestigungsspezialist bei der Paul Paschke GmbH. Gefragt seien vor allem Lösungen für mittlere und schwere Lasten.

Das bestätigt auch Robin Gaw. Er ist Fachberater bei der Schrader Handel GmbH in Northeim, 100 km südlich von Hannover. Das Unternehmen betreibt mit 35 Mitarbeitern einen Fachhandel für Befestigungstechnik, Baubeschläge und Bauelemente, einen Fachmarkt für Werkzeuge und Gartenbedarf und einen Küchenfachmarkt. Beliefert werden das Holz-, Metall- und SHK-Handwerk bis in den Harz und nach Göttingen. Gut 80 % des Umsatzes im Bereich Befestigungstechnik wird allerdings vor Ort gemacht, weshalb der Fachhändler großen Wert auf die Präsentation und die Beratung legt.

Die Schrader Handel GmbH ist TOX Partnerhändler und präsentiert das gesamte Sortiment des Befestigungsspezialisten aus dem baden-württembergischen Kraichenwies auf sieben Laufmetern Regal. Das WDVS-

## SPAX BRINGT INNOVATIVE HOLZVERBINDER AUF DEN MARKT

# Neu verbunden

Spax erweitert ab sofort sein Sortiment im Bereich der Befestigungstechnik und schafft damit für nahezu jede Situation im Holzbau die passende Lösung. Die neuen Produkte sind abgestimmt auf die kombinierte Nutzung mit den bewährten Spax Holzverbinderschrauben und den Spax Rillennägeln.

Zu den neuen Holzverbindern gehören die Spax Balkenschuhe, welche vor allem bei Bauarbeiten in Balkenlage eine professionelle Hilfestellung zum Anschließen von Neben- an Hauptträger bieten. Die Verbinden lassen sich am Hauptträger exakt einjustieren und vormontieren, bevor die Nebenträger anschließend eingelegt werden. Die vorhandenen Lochabstände für Schrauben und Nägel sorgen zudem für eine maximale Tragfähigkeit.

Außerdem neu im Spax-Sortiment: Verdeckte Verbinden für besondere optische Anforderungen bei Anschlüssen von Neben- an Hauptträgern. Diese gibt es in zwei Ausführungen – für Holz/Holz-Konstruktionen sowie für Holz/Beton-Anschlüsse. Beim Einhängen



des Nebenträgers entstehen dank der eleganten Verbindungslösungen nahezu unsichtbare Fugen, die für ein optisch ansprechendes Ergebnis sorgen.

Mit 13 verschiedenen Modellen bietet Spax auch eine große Auswahl an Winkelverbindern. Die Winkel können mit ihren unterschiedlichen Blechstärken und Schenkellängen auf die jeweilige Verbindungart, sei es Holz/Holz, Holz/Beton, Holz/Mauerwerk oder Holz/Stahl, abgestimmt werden und halten so allen Belastungen stand.

Die neuen Spax Zuganker sind in vier Größenausführungen erhältlich. Indem sie mit den profilierten Verbindungsmitteln von Spax fest auf dem Untergrund oder an der Decke verankert werden, erfolgt eine Ableitung der Sogkräfte und eine sichere Konstruktion mit maximaler Tragfähigkeit ist garantiert.

Sonstige Verbinden des Schraubenherstellers wie der Spax Profilanker, der Spax Flachverbinder oder der Spax Einpressdübel sind für die spezielle Verbindung ver-

Die neuen Holzverbinder von Spax. (Foto: Spax)



TOX bietet für den Handel ein flexibles Befestigungskonzept für leichte, mittlere und schwere Lasten an WDV-Systemen. (Foto: TOX)

Konzept ist seit Oktober vergangenen Jahres zusätzlich auf einem Laufmeter Regal in der Nähe des Einganges positioniert. „Wir schaffen damit einfach mehr Aufmerksamkeit und können die Kunden aktiv ansprechen“, erklärt Robin Gaw. Die kompakte Präsentation reduziert die Komplexität. Zudem böten der Seitenbehang mit dem Projektfinder und die Broschüre zusätzliche Hilfestellung.

TOX bietet sechs Befestigungslösungen für leichte, mittlere und schwere Lasten: von der Hausnummer bis zur Markise. Die Abstandsmontagesysteme Thermo Proof Mini, Thermo Proof und Thermo Proof Plus von TOX überbrücken die nicht tragenden WDV-Systeme und leiten die wirkenden Kräfte in den Untergrund. Die Anbauteile werden damit sicher und dauerhaft an Fassaden mit aufgebracht Dämmstoffstärken von 50 bis 320 mm befestigt. Die Dämmstoffdübel Thermo, Thermo Plus, Thermo Vario und Thermo Kappo werden direkt im Dämmstoff befestigt. ■

schiedener Baustoffe wie Holz und Stahl oder Beton geeignet. Dank der besonderen Formen lassen sich die Verbinder nicht nur schnell und effizient an Holz anbringen, sondern können ebenfalls an die gängigen Stahlbauteile mittels Formschluss angeschlossen werden.

Eine weitere Neuheit im Spax Sortiment sind die Sparrenpfettenanker und Sparrenfüße. Da Sparren in Dachkonstruktionen enormen Lasten ausgesetzt werden, sind massive Holzverbinder hier unerlässlich, um die Lage der Sparren sowie deren Aufnahme von Windsogkräften zu sichern.

Während der zweiteilige Gerberverbinder von Spax zur Herstellung von Pfettenstößen dient, verhindert die Knagge SXXN ein Abrutschen und Umkippen der Pfetten. Die Knagge als tragfähiges Verbindungselement lässt sich zusammen mit den Spax Sparrenpfettenankern auch bestens zur Windsogsicherung nutzen.

Für kostengünstige und zeitgleich stabile Holz/Holz-Verbindungen bieten sich die Spax Lochplatten und Lochplattenwinkel an. Die Lochplattenwinkel als gleichschenklige oder ungleichschenklige Version sind in verschiedenen Blechstärken verfügbar. Bei den Lochplattenstreifen, die für großflächige Verbindungen geeignet sind, kann zwischen verschiedenen Längen und Breiten gewählt werden.

DR. MELANIE BRUCKER, COO VON TOX DÜBEL-TECHNIK, IM GESPRÄCH

## „Wir sind die Problemlöser“

Seit nunmehr 80 Jahren steht der Name TOX für Dübeltechnik „Made in Germany“. Mit neuen Produkten, Konzepten und Serviceleistungen wächst das Familienunternehmen im Fachhandel. Wie, das erläutert Dr. Melanie Brucker, Chief Operating Officer der TOX-Dübel-Technik GmbH.

ProfiBörse: Founded in Berlin steht auf dem Logo zum 80-jährigen Bestehen. Von der Metropole in die schwäbische Provinz: Wie kam es dazu?

Dr. Brucker: Wir fühlen uns sehr wohl hier. In aller Kürze: Unser Unternehmensgründer Richard W. Heckhausen übernahm 1941 die Paul Schmidt + Co. KG in Berlin und verlagerte 1947 das Unternehmen und die Dübelproduktion nach Überlingen und nach Ludwigshafen am Bodensee. Der dortige Standort genügte nicht mehr den Anforderungen an eine moderne Produktion, weshalb das Unternehmen 2006 nach Krauchenwies bei Sigmaringen umgezogen ist.

Wie werden sie das Jubiläum feiern?

In einem Jahr, das von der Corona-Pandemie gekennzeichnet ist, ist Feiern weniger angesagt. Wir nehmen den Geburtstag als Anlass, um mit exklusiven Jubiläumsseditionen die Marke im Handel attraktiv zu platzieren. Unser Bestseller Tri wird in einer Runddose angeboten, zudem gibt es erstmals Dübel in einem Aufbewahrungssystem.

Apropos Handel. Viele betrachten TOX als Baumarkt-Marke. Was entgegen Sie denen?

Dass Sie vermutlich diese Frage unserem größeren Marktbegleiter, der ebenso im Baumarkt und Fachhandel vertreten ist, nicht gestellt hätten. Der Fachhandel ist gegenwärtig der am stärksten wachsende stationäre Vertriebskanal bei TOX. Wir gewinnen Marktanteile von unseren Mitbewerbern. Wir sind nahezu gleichauf mit den Umsätzen in den Baumärkten. Im Übrigen: Auch dort kaufen Profis ein. Entscheidend ist doch für den Fachhandel, welche Problemlösungen und Serviceleistungen wir anbieten können, damit er erfolgreich verkaufen kann – stationär und online.

Wie positionieren Sie die Marke und die Produkte im Handel?

Bekannt sind wir vor allem für unsere Kunststoffdübel, allen voran für den Allzweckdübel Tri. Wir sind mit 1.200 Produkten ein Profielieferant von Dübeltechnik für Profis: vom Kunststoffdübel über Stahlanker bis hin zu chemischen Befestigungen. Es gibt Händler, die auf sieben Regalmetern das komplette Sortiment von TOX anbieten und keine zweite Marke führen. Andere schätzen unsere Produkte als unique Problemlöser, die kein anderer anbietet. Produkte wie die Spezialdübel Altbaujoker, Bizeps oder der Langschaftdübel Apollo, der in allen Baustoffen, aber vor allem auch in Porenbeton, sehr gut hält.

Sie entwickeln Produkte aus den Anforderungen der Anwendung und des Baustoffes. Welche Zielgruppen haben Sie besonders im Fokus?

Einen guten Dübel braucht jeder Handwerker in der Werkzeugkiste. Eine sehr hohe Markenbekanntheit und Marktdurchdringung haben wir bei Befestigungen für die Sanitär- und Heizungstechnik, Elektroinstallationen, zudem bei Befestigungen an Dach und Fassade.

Stichwort Fassade: Mit Ihrem PoS-Konzept für Befestigungen in Wärmedämmverbund-Systeme sind Sie einen neuen Weg gegangen. Ist der erfolgreich?

Ja, die hohe Akzeptanz im Handel bestärkt uns. Mit unserem WDV5-Konzept unterstützen wir den Handel dabei, erklärungsbedürftige Befestigungssysteme besser zu verkaufen und gegenüber dem Kunden seine Kompetenz als Befestigungsexperte zu stärken. Der Handel erhält ein strukturiertes Sortiment mit sechs Produkten, einem Farbleitsystem und einem Projektfinder für leichte, mittlere und schwere Lasten. Und das als individuelle Lösung: im Regal, in der Kopfgondel, als Zweitplatzierung.

Apropos individuelle Lösungen: Welche Dienstleistungen bieten Sie an, damit der Handel erfolgreicher verkaufen kann?

Wir sind sehr schnell in der Umsetzung von individuellen Lösungen bei der Gestaltung der Kommunikation am PoS, bei Verpackungsgrößen und bei der Bereitstellung von Daten und Informationen für Kataloge und Websites. Zudem bieten wir individuelle Trainings vor Ort beim Fachhandel und online an.

Die Qualität des Supply-Chain-Managements ist für viele Fachhändler vor allem nach den Erfahrungen der Corona-Pandemie ein wichtiges Kriterium für die Lieferantenbeurteilung. Wie sind Sie als Mittelständler aufgestellt?

Wir stellen unseren Partnern über Nexmart, Oxomi und unser PIM unsere Daten in sehr hoher Qualität bereit. Da wir nur an einem Standort produzieren, haben wir eine Lieferquote von 98 %. Entscheidend für den Handel ist aber nicht nur das, was rausgeht, sondern auch das, was zurückkommt. Bei uns fast nichts, denn wir haben eine Reklamationsquote von 0,025 %. Die Kundenzufriedenheit ist die Währung der Zukunft – vor allem im E-Commerce. ■



Dr. Melanie Brucker ist seit 2017 als Chief Operating Officer bei der TOX Dübel-Technik GmbH. (Foto: Tox)

JETZT AUCH IN EDELSTAHL VERFÜGBAR

# Heco-Schraubanker feiert Jubiläum



Der Heco-Schraubanker Multi-Monti-plus feiert 25-jähriges Jubiläum – und zeigt sich gleichzeitig in einer neuen Variante: dem Multi-Monti-plus Schraubanker in Edelstahl. Mit dieser Variante ist das Montagemittel auch für besonders anspruchsvolle Witterungsverhältnisse geeignet. Außerdem reiht es sich in das Schraubankersortiment mit den meisten Zulassungen ein.

Seit 25 Jahren vom Bau nicht mehr wegzudenken: der vielseitig einsetzbare einfach zu montierende Schraubanker MMS-plus von Heco. (Fotos: Heco-Schrauben)

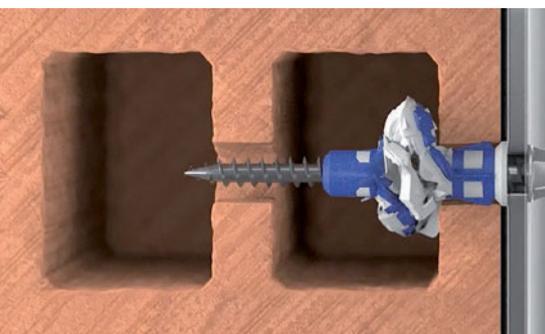
Vor 25 Jahren stellte Heco seinen Schraubanker Multi-Monti-plus vor – ein multifunktionales Montagesystem. Geringe Einschraubdrehmomente, spreizdruckfreie Verbindungen und Zulassungen für den gerissenen und ungerissenen Beton sowie Mauerwerk machen die Multi-Monti-plus heute zu einem der vielseitigsten Schraubanker.

Schwierigste witterungstechnische Bedingungen stellen insbesondere an Befestigungsmittel hohe Ansprüche. „Die neue Sortimentserweiterung – Multi-Monti-plus in Edelstahl-Qualität A4 – erweist sich hier als sichere Lösung. Sei es zur Befestigung von Geländern, Pfostenhaltern, Markisen, Solaranlagen und Kaminen,“ so Frank Hofer, Produktmanager bei Heco-Schrauben. Die Verwendung der Multi-Monti-plus Edelstahlvariante in gerissenem und ungerissenem Beton ist in der ETA 15/0784 Option 1 geregelt. Besondere Vorteile verschafft unter anderem ihre Black-Cut-Funktionsspitze – eine extra hart schwarz phosphatierte Spitze: Sie ermöglicht einen optimalen Hinterschnitt, sorgt für ein besseres Setzverhalten und

SPIT DÜBEL COLORTECH MIT BI-MATERIAL-TECHNOLOGIE

## Der Dübel, der mitdenkt

Welcher Dübel hält in Beton, Mauerwerk oder Plattenbaustoffen? Passt der 5-er, 6er- oder 8-er Dübel? Oft beginnt vor dem Bohren und Befestigen das große Suchen in der Werkzeugkiste. Spit hat hierfür eine Lösung entwickelt. Der neue Universaldübel Colortech ist für alle Baustoffe geeignet und dank des Farbsystems wird der passende Durchmesser beim ersten Griff gefunden.



Dank der Bi-Material-Technologie überzeugt der neue Dübel die Anwender mit zahlreichen Vorteilen. Der graue Grundkörper ist aus hochwertigem Nylon gefertigt und besonders elastisch und formbar. Die farbige Komponente ist aus einem speziellen Nylon hergestellt und mit Glasfasern verstärkt. Damit kann der Colortech in Beton, Mauerwerk aus Vollbaustoffen, aber auch in Mauerwerk aus Hohlbaustoffen und in Plattenwerkstoff-

Der Spit Colortech mit Bi-Material-Technologie verknötet in Hohlbaustoffen und Trockenbauplatten.

fen wie Gipskarton gesetzt werden. Die Materialeigenschaften und die Dübelgeometrie ermöglichen bei einem Colortech mit 6 mm Durchmesser Haltewerte von 33 kg in Beton, 25 kg in Hohlblockstein, 15 kg in Lochstein und 10 kg in Gipskartonplatten.

Der Dübel passt sich selbstständig dem Baustoff an. In Vollbaustoffen spreizt der Colortech, in Hohlbaustoffen und Plattenwerkstoffen verknötet er hinter dem Baustoff. Die Verbindung aus beiden Materialien ermöglicht das optimale Eindreh- und Festziehmoment der Schraube. Der Dübel gibt beim Anziehen der



Für den Außenbereich und auch unter schwierigsten Witterungsbedingungen optimal geeignet: der Schraubanker MMS-plus in Edelstahl A4.

geringes Einschraubdrehmoment. So lässt sich der Schraubanker sicher verankern.

Speziell für die Verkehrsinfrastruktur, insbesondere zur Verwendung in Tunnelbauten, gibt es die Multi-Monti-plus auch in HCR-Edelstahl. Alle weiteren Einsatzmöglichkeiten und Vorteile sind auf dem Heco-YouTube-Kanal im Video veranschaulicht

Das Gesamtsortiment der MMS-plus, in Edelstahl und verzinkt, bildet das größte zugelassene Schraubanker-Sortiment mit einem Durchmesser von 6 - 20 Millimetern. Die Durchmesser von 10 - 20 Millimetern verfügen zusätzlich über eine Seismik-Zulassung. Die Zulassungen decken insbesondere auch die Verwendung in Mauerwerk unter Brandbeanspruchung ab. Des Weiteren ist die Multi-Monti-plus auch in Kalksandvollstein, Kalksandlochstein und Leichtbeton zugelassen. Für die Verankerung in Mauerwerk liegt eine Allgemeine Bauartgenehmigung Z-2.1-2103 vor. Mit diesen Eigenschaften ist die seit 25 Jahren bewährte Befestigungslösung von Heco für besonders viele Montagearten geeignet. ■



Für das optimale Zusammenwirken von Dübel und Schraube bietet Spit den Colortech Dübel mit 5 mm (gelb) und 6 mm Durchmesser (rot) mit Linsenkopfschrauben an. (Fotos: ITW Befestigungssysteme)

Schraube spürbar Rückmeldung und das gute Gefühl, dass der Dübel sicher sitzt.

Die vier ausgeformten Rippen verkleben sich im Baustoff und vermeiden das unerwünschte Mitdrehen beim Anziehen der Schraube. Bei Befestigungen in Gipskartonplatten oder porösem Lochstein verhindern zwei verstärkte Kontrollringe das unerwünschte Durchknoten. Der flexible Dübelrand ermöglicht die zeitsparende Durchsteckmontage und bündige Befestigung. Die leichte Auskrägung des Randes vermeidet das Tieferrutschen beim Einstecken und Ansetzen der Schraube. ■

## SERVICES RUND UM DIE PRODUKTE

# Hand in Hand

Bereits vor der Corona-Pandemie zeichnete sich Celo durch vielfältige Online-Angebote für seine Kunden aus. Das umfassende Produktsortiment deckt alle Anwendungsfälle von der Leichtbefestigung bis hin zu sicherheitsrelevanten Schwerlastbefestigungen ab. Aber der Service geht online und offline über das reine Produktsortiment hinaus.

Mit mehr als 50 Jahren Erfahrung in der Befestigungsbranche arbeitet die Celo Befestigungssysteme GmbH kontinuierlich an der Entwicklung technischer Befestigungslösungen, die die Montagezeit reduzieren. Ausgehend von diesem Know-How wurde eine Reihe von Angeboten entwickelt, die dabei helfen, sich im Sortiment und im Angebot schnell und einfach zurechtzufinden. Schwerlast-Metalldübel und chemische Dübel können für Einsteiger eine Herausforderung bedeuten. Deshalb hilft die dreidimensionale Bemessungssoftware für Dübel mit einer schnellen Echtzeitbemessung, mit flexibler Dübelpositionierung, Spannungsdarstellung und weiteren Funktionen. Das Programm eignet sich durch die übersichtliche Dokumentation für Planer und Architekten. In der Schrauben-Bemessungssoftware lassen sich über die Eingabe der Postleitzahl einfach die Wind- und Schneelasten für das jeweilige Gebiet ermitteln und Bemessungen gemäß ETA- Bestimmungen werden ausgewiesen.

### INFORMATIV: DER YOUTUBE-KANAL

Wer liest schon gerne Einbauanleitungen? Auf dem YouTube-Kanal zeigt Celo in kurzen Montagevideos, wie schnell und einfach sich die Produkte montieren lassen. Beliebt sind vor allem die Videos zur Montage von Dämmstoffbefestigungen, die sich direkt durch den Putz in die Außendämmung einschrauben lassen und hohe Lasten aushalten. Über ein Abonnieren wird kein Video mehr verpasst und die Information über neue Produkte sichergestellt.

### DER WEG ZUM FACHHANDEL

Mit dem neuen Service „Vertriebspartner finden“ auf der Celo-Website führt der Hersteller Kunden direkt zum Fachhandel. Damit lassen sich verschiedenste Situationen auffangen, wenn Anwender beispielsweise nach wie vor offline kaufen wollen, sie unterwegs sind und den nächstgelegenen Fachhändler suchen, der Celo-Befestigungslösungen führt oder wenn auf der Website ein interessantes Produkt entdeckt wurde und eine weitere Beratung gewünscht wird. Für die Suche wird einfach die entsprechende Postleitzahl eingegeben und dann der nächstgelegene Fachhändler ausgewiesen. Und wer lieber online einkauft, gelangt über das Einkaufswagen-Symbol auf der Celo-Website direkt zu den Handelspartnern, bei denen die gewünschte Ware direkt bestellt werden kann.



Die YouTube-Filme zeigen praktische Anwendungsfälle und geben zahlreiche Tipps. (Fotos: Celo)



Kostenlose Produktmuster können über die Website abgerufen werden.

### KOSTENLOSE PRODUKTMUSTER

Für alle, die zunächst einmal testen und sich von den Celo-Produkten überzeugen lassen wollen, bietet das Unternehmen einen kostenlosen Produktmuster-Service an. Angefordert werden können diese Muster über die Website, die Zusendung erfolgt dann in der Regel innerhalb einer Woche. Derzeit stehen zwei Produkte „made in Germany“ für den Musterversand zur Auswahl: Der Universal-Spreiznagel USN und die Fenstersicherungsglasche zur Einbruch- und Absturzicherung ProtectFIX.

Überhaupt bietet die Website von Celo viele weitere Informationen rund um die Befestigungstechnik. Schon der Blick in die FAQ-Rubrik zeigt das weite Spektrum der Antworten, die das Unternehmen gibt. Und wenn dann noch Fragen offen bleiben, helfen das Serviceteam und die Gebietsverkaufsleiter weiter. Denn die letzten Monate haben gezeigt: Online- und Offline-Service gehen Hand in Hand. ■

## ERDI SCHNEIDWERKZEUGE VON BESSEY

# Durchdacht und vielseitig



Einfach besser.

Wer braucht eigentlich eine Blechschere mit Sinterstahleinlage? Oder wie wäre es mit einer Weichstoffeinlage in den Griffaugen der Schere? Was dem einen exotisch erscheinen mag, bedeutet für den anderen eine enorme Erleichterung im Arbeitsalltag. Unter dem Markennamen ERDI bietet BESSEY ein umfangreiches Sortiment an Qualitätsscheren für verschiedenste Einsatzzwecke in der Werkstatt, auf der Baustelle oder im Haushalt. Das Angebot reicht von leistungsstarken Profi-Blechscheren bis hin zu hochwertigen Combi-Scheren – immer genau ausgerichtet auf die Bedürfnisse der Anwender.

BESSEY mit Sitz in Süddeutschland ist bekannt für die Qualität seiner Spannwerkzeuge. Und was bei Zwingen und Schnellspannern gilt, hat auch bei den Scheren Bestand. Denn Qualität ist ausschlaggebend für ein optimales Arbeitsergebnis. Die Qualitätsorientierung startet schon bei der Wahl des Rohmaterials und setzt sich beim Herstellungsprozess fort. Eine wichtige Rolle spielt aber auch die Produktentwicklung. Denn ergonomische Gestaltung und die Synchronisierung des Designs mit den Erfordernissen unterschiedlicher Anwendungen haben ebenso ihren Anteil am optimalen Arbeitsergebnis. Und bei den Scheren ist außerdem die Qualität der Schneiden entscheidend für die Standzeit des Werkzeugs und dessen Lebensdauer.

## DIE FRAGE DER ANWENDUNG

Soll dickes oder dünnes Blech geschnitten werden, in einer geraden Linie oder in einer Kurve? Soll in einem rechten oder linken Bogen geschnitten werden? Wie häufig wird das Werkzeug verwendet? Antworten auf diese Fragen und Lösungen für jede Anwendung liefert das umfangreiche ERDI Schneidwerkzeug-Sortiment. Denn für die vielfältigen Einsatzgebiete im Profihandwerk bietet BESSEY neben traditionellen Normalblechscheren – Schneide und Griff sind in einem Stück geschmiedet – auch hebelübersetzte Scheren, deren Schneide und Griff separat gelenkig gela-

gert sind. Bei Letzteren reduziert sich der erforderliche Kraftaufwand durch die zusätzliche Hebelübersetzung um ca. 25 Prozent. Einige Modelle erbringen aufgrund ihrer Konstruktion nochmals mehr Kraftersparnis. Mühelos schneidet die hebelübersetzte Schere so auch durch härtere Materialien wie beispielsweise Edelstahlbleche mit bis zu 1,0 mm Stärke. Darüber hinaus gibt es Scherenarten für alle Aufgaben: Durchlaufscheren mit langen Schneiden sind spezialisiert auf gerade Schnitte, Figurescheren eignen sich vor allem für gebogene Schnitte und Idealscheren schneiden sowohl exakte Geraden wie auch Kurven. Ist eine Schere links- bzw. rechtsschneidend, ist sie besonders geeignet für gebogene Schnitte in die jeweilige Richtung.

Die folgende Auswahl an ERDI Schneidwerkzeugen gibt einen Einblick in das Portfolio von BESSEY.

## DER TRICK MIT DER HEBELÜBERSETZUNG

Die hebelübersetzte Idealschere der neuesten Generation D39ASS ermöglicht dauerhaft ermüdungsarmes Schneiden sowie schnelles und höchst präzises Arbeiten. Der zentrische Verschlussriegel am oberen Griff ist sowohl für Rechts- als auch Linkshänder leicht und ohne Umgreifen bedienbar. Da ihr Grifföffnungswinkel nicht



Die hebelübersetzte Idealschere der neuesten Generation D39ASS ermöglicht dauerhaft ermüdungsarmes Schneiden sowie schnelles und höchst präzises Arbeiten. (Fotos: BESSEY)

so groß ist, liegt sie jederzeit gut in der Hand und es kann bei jedem Schnitt die volle Schnittlänge von 33 mm genutzt werden. Kurvenschnitte gehen dank des kompakteren Scherenkopfs mit teilversenkter Kopfverschraubung noch leichter und präziser von der Hand. Eine über dem Gelenk angebrachte Blende in Edelstahl-Optik verleiht der Schere nicht nur ihr futuristisches Design, sondern schützt zugleich die darunter liegende Feder, die damit wartungsfrei im Gehäuse platziert ist. Einzigartig im Scherensegment ist die Einlage aus Sinterstahl zwischen den Kontaktflächen der beiden Schmiedeteile. Sie reduziert Reibung, weshalb die D39ASS besonders leichtgängig und verschleißfest ist. Mit ihren Schneiden aus Spezial-Edelstahl durchtrennt sie mühelos Bleche von bis zu 1,2 mm Stärke.

## FÜR SCHWER ZUGÄNLICHE STELLEN UND KLEINSTE RADII

Mit nur 18 cm Gesamtlänge ist die Idealschere D15A bis zu 30 Prozent kleiner als andere hebelübersetzte Scheren.



Mit nur 18 cm Gesamtlänge ist die Idealschere D15A bis zu 30 Prozent kleiner als andere hebelübersetzte Scheren.



Die D1235 ist mit nur 260 mm Gesamtlänge die einzige, einhändig bedienbare Bandeisenschere auf dem Markt, die sogar gehärtete Stahlbänder (560 N/mm<sup>2</sup>) von 32 mm Breite und 1 mm Stärke durchtrennt.

setzte Scheren. Dank kurzem Griff und kleinem Scherenkopf kommt die professionelle Handblechscherer auch an schwer zugängliche Stellen und bewerkstelligt selbst engste Radien. Zudem ist die Grifföffnungsweite so ausgelegt, dass bei jedem Schnitt die volle Schneidenlänge von 20 mm genutzt werden kann. Weil Riegel und Anschlag kombiniert sind, lässt sich die D15A mit nur einer Hand schließen. Das kleine, wendige Allround-Talent passt bequem in jede Zollstocktasche und sollte in keinem Werkzeugkoffer fehlen.

#### BESTE SCHNEIDLEISTUNG AUCH BEI EDELSTAHLBLECHEN

Hochleistungsscheren mit eingesetzten HSS-Schneiden zeichnen sich durch extreme Härte und Verschleißfestigkeit aus und erfüllen damit höchste Ansprüche an Standzeit sowie Schneidleistung. Sie sind sowohl als hebelübersetzte Scheren wie auch als Normalblechscheren erhältlich. Die hebelübersetzten Ausführungen D27AH und D27AH-TIN verfügen über einen Scherenkopf, der im Gesenk geschmiedet und vergütet ist. Zusätzlich ist bei der TIN-Variante der Scherenkopf mit einem verschleißreduzierenden, extrem harten Titan-Nitrid beschichtet. Dies garantiert eine noch höhere Standzeit auch bei der Bearbeitung extrem harter Materialien wie beispielsweise Edelstahl. Als Normalblechscheren-Ausführung gibt es die D416, eine Idealschere für durchlaufende gerade und Figurschnitte und die D418, eine Pelikanschere für lange, gerade und durchlaufende Schnitte.

#### TRADITIONELLES IN ROBUSTER QUALITÄT

Bei den Normalblechscheren sind traditionell Schneide und Griff aus einem Stück und im Gesenk geschmiedet. Das macht sie so robust und zuverlässig. Die Schneidkraft ergibt sich dabei aus dem Verhältnis der Schneidenlänge zur Grifflänge. Normalblechscheren sind als Ideal-, Figurs- und Durchlaufscheren erhältlich. Ideal- und Figurscheren gibt es darüber hinaus sowohl in der rechts- wie auch in der linkschneidenden Ausführung. Induktiv gehärtete Schneiden garantieren ein optimales Schneidergebnis und eine lange Lebensdauer. Zudem verfügen die Normalblechscheren über eine nachstellbare Gewerbeverschraubung und lassen sich nach dem Nachschleifen ganz bequem wieder einstellen.



ERDI Combi-Scheren eignen sich zum Schneiden harter Materialien wie dünne Bleche ebenso wie zum Durchtrennen weicher Werkstoffe wie Pappe, Stoff und Papier.



Hochleistungsscheren mit eingesetzten HSS-Schneiden zeichnen sich durch extreme Härte und Verschleißfestigkeit aus und erfüllen damit höchste Ansprüche an Standzeit sowie Schneidleistung.

mm?) von 32 mm Breite und 1 mm Stärke durchtrennt. Durch die doppelte Hebelübersetzung wird der Kraftaufwand spürbar reduziert und gleichzeitig die Schneidleistung erhöht.

Ihr flach geformter Scherenkopf lässt sich gut unter straff gespannte Bänder schieben. Während des Schneidens verhindert ein Niederhalter aus Polymerwerkstoff das gefährliche Hochschnellen des Bandes.

#### FÜR HÖCHSTE PRÄZISION

Mit den Goldschmiedescheren von BESSEY können feinste Bleche mit höchster Präzision geschnitten werden. Durch die Variantenvielfalt sind die Scheren für unterschiedlichste Anwendungen geeignet.

#### MESSERSCHARFE SCHNITTE

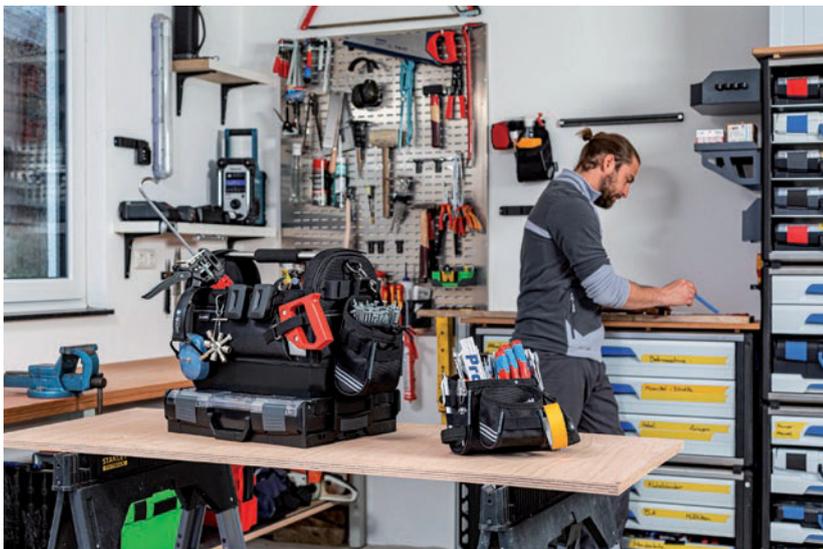
Klingen-Klappmesser dürfen in einem Sortiment rund um den professionellen Schnitt nicht fehlen. Die Klingen-Klappmesser DBK von BESSEY gibt es in drei Griffvarianten: Kunststoff, Holz und Aluminium. Sie sind universell einsetzbar und schneiden leicht und präzise verschiedenste Materialien wie Teppich, Karton, Schlauch oder Kunststoff. Bei allen DBK Klingen-Klappmessern kann die Klinge schnell ersetzt oder zur Bearbeitung eines anderen Materials ausgetauscht werden. Über einen Lösehebel lässt sich die Feststellklinge nach der Bearbeitung rasch wieder einklappen.

#### UMFASSENDE INFORMATIONEN

Für das gesamte Schneidtechnikprogramm wie auch für die Spannwerkzeuge hält BESSEY umfangreiches Informationsmaterial für den Handel wie für Anwender bereit. Unter [www.bessey.de](http://www.bessey.de) ist der Gesamtkatalog als PDF-Datei im Downloadbereich unter der Rubrik „Service“ zu finden. Und viele interessante Anwendungsvideos stellt der BESSEY Tool YouTube Channel bereit. ■



Lange, gerade durchlaufende Schnitte oder weite Radienschnitte sind die Spezialität der ERDI MULTISNIP Longstyle D22A.



Das Verbindungselement der beiden Produktlinien L-Boxx und ProClick aus dem Hause BS Systems ist die Tool Bag. (Fotos: BS)



Eine technische Modifikation des Klicksystems ermöglicht ein seitliches Einschleiben von zu verlickenden L-Boxxen.



Das 60-teilige 1/4" und 1/2" Wiha Steckschlüssel Set in L-Boxx.

## WERKZEUGE ORDENTLICH LAGERN UND LEICHT TRANSPORTIEREN

# Gut sortiert bei der Arbeit

Viele Handwerker verbringen die meiste Zeit ihrer Arbeit außerhalb der Werkstatt, besuchen im Schnitt mehrere Baustellen oder Kunden pro Tag. Das bedeutet: Werkzeuge und Baumaterial müssen immer wieder zum Einsatzort und zurück transportiert werden. Dabei geht viel Zeit verloren. Dem lässt sich entgegenwirken – mit Ordnung und ergonomischen Transportlösungen. Die Hersteller bieten dafür immer wieder Neues an, Wege und Strukturen zu optimieren.

Die L-Boxxen warten mit optimiertem Klicksystem und einer durchdachten Systemerweiterung auf: Perfekte und übersichtliche Organisation, leichter und sicherer Transport im Verbund sowie kurze Ladungsicherungszeiten, das sind Schlagworte, mit denen nicht nur das bald noch bessere L-Boxx-System von BS Systems Handwerker und Monteure überzeugt. Durch eine technische Modifikation des Klicksystems, welches ein seitliches Einschleiben von zu verlickenden Boxxen ermöglicht, ist das Verbinden und Trennen der beliebten L-Boxxen in Zukunft noch einfacher. Die Neuerung ist mit allen bereits eingesetzten Boxxen kompatibel und wird bis Jahresende an allen Produktserien umgesetzt.

Auch ProClick, ein System von Werkzeugtaschen für das körpernahe Tragen von Werkzeug, Verbrauchsmaterialien, persönlicher Schutzausrüstung, Akkus etc. am Gürtel hat sich zum Ziel gesetzt, dem Profi-Handwerker den täglichen Arbeitseinsatz zu erleichtern. Das Verbindungselement der beiden Produktlinien ist die ProClick Tool Bag. Diese lässt sich mit jeder L-Boxx intuitiv, zuverlässig und sicher verlickern. Die ProClick Tool Bag ist das perfekte Mobilitäts-System für Serviceprofis aller Branchen. Egal ob unhandliches oder schweres Material, größere Utensilien und sperrige Werkzeuge - mit der Tool Bag kommt alles einfach, bequem und geordnet zum Einsatzort. Für einen kraft-

Die Werkzeug Rucksack Sets L electric oder mechanic von Wiha sind bequem zu transportieren, kippsicher zu stellen und mit Aufhängefunktion ausgestattet. (Fotos: Wiha)

und zeitsparenden Transport im Verbund sorgt die nahtlose Anbindung an alle mit einer ClickUnit ausgestatteten Artikel des ProClick Systems.

### WERKZEUGTRANSPORT-LÖSUNGEN FÜR JEDEN GESCHMACK

Handwerkzeughersteller Wiha bietet in Sachen Werkzeugtransport und -systeme eine breite Auswahl, um die heute vielfältigen Bedürfnissen der Profianwender optimal abzudecken. Neben kleineren Sets oder Systemlösungen in Funktions-, Gürteltaschen oder Sortimo L-Boxxen reicht das 2021 erweiterte Angebotsortiment über neue Werkzeug-Rucksäcke bis hin zu Werkzeug-Koffern im L- bis XXL-Format. Die Bestückungen und Funktionen der verschiedenen Transport-

lösungen sind jeweils konsequent an den Besonderheiten der unterschiedlichen Zielgruppen und Branchen orientiert.

Die Wiha Konzepte bieten für viele Anwendungssituationen maßgeschneiderte Lösungen, die wiederum ihre ganz eigenen Vorteile bieten: Das kombinierbare speedE II Set in L-Boxx mit Schraubendreher-Griff, slim-Bits, Power slimBits und weiterem Zubehör spielt beispielsweise vor allem bei Tätigkeiten mit besonders vielen, langwierigen Verschraubungen seine Stärken aus. Die Unterschiede der L- bis XXL-Werkzeugkofferlösungen für elektrische oder mechanische Anwendungen liegen sowohl im Umfang der Bestückung als auch in der Vielfalt der koffereigenen Features und ihrer Transportfunktion. Wer viele Laufwege zu meistern hat

und oft zwischen verschiedenen Einsatzorten wechselt, bevorzugt dagegen vielleicht lieber die Werkzeug Rucksack Sets L electric oder mechanic. Das neue 40-teilige 1/4" Steckschlüssel und Bit Set mechanic in Funktionstasche unterstützt Anwender bei mechanischen Anwendungen. Soll es umfangreicher sein und noch mehr Flexibilität geboten werden, kann das 60-teilige 1/4" und 1/2" Wiha Steckschlüssel Set in L-Boxx gewählt werden.

Ganz nach den Bedürfnissen der jeweiligen Zielgruppen im Handel lässt sich in der Auswahl der Wiha



Um die Koffer des metaBOX Koffersystems von Metabo beim Außeneinsatz einfach zu transportieren, ist ein metaBOX Trolley verfügbar. Für die Werkstatt und Innenräume gibt es ein passendes Rollbrett. Für einen sicheren Halt in Fahrzeugen mit Sortimo-Einrichtung gibt es eine passende Adapterplatte. (Foto: Metabo)



Five Star Systems eine Auswahl zusammenstellen, die den Kunden garantiert die richtige Lösung bereithält.

### ROBUST UND ORGANISIERT

Das metaBOX Koffersystem von Metabo sorgt dafür, dass Maschinen und Zubehör immer bestens verstaut sind. Die neuen Koffer sind aus besonders beständigem Material gefertigt – das macht sie stabil und bruchsicher. „Die Deckel halten einer Belastung von bis zu 125 Kilogramm stand. Der Inhalt ist entsprechend der Schutzklasse IP 43 gegen Schmutz und Feuchtigkeit geschützt“, erklärt Metabo Produktmanagerin Carina Frank. Seit Anfang 2021 können zudem Akkupacks mit mehr als 100 Wattstunden ohne zusätzliche Kartonage mit den Koffern transportiert und verschickt werden: Die metaBOX dient als UN-zertifizierte Gefahrgutverpackung. „Das macht den Versand von Gefahrgut-Akkus, beispielsweise im Servicefall, deutlich einfacher“, so Carina Frank. Die metaBOX Koffer gibt es in zwei verschiedenen Systembreiten und fünf Höhen, die Platz für Maschine und Zubehör bieten.

Die einzelnen Koffer sind in beiden Systembreiten stapelbar und passen auch auf die bisherigen Metabo MetaLoc Koffer sowie auf viele weitere am Markt erhältliche Koffersysteme. Damit Profis mehrere metaBOX Koffer einfach transportieren können, sind sie miteinander koppelbar. Das dafür zuständige rote Drehelement lässt sich einfach mit einer Hand bedienen. Da es mittig auf den Koffern sitzt, funktioniert das auch zwischen den beiden Systembreiten. „Außerdem können einzelne Koffer im Stapel einfach geöffnet werden, ohne sie zu entkoppeln – das spart wertvolle Zeit“, erklärt Carina Frank. Mit einem Schloss lassen sich die Koffer zudem von außen sichern.

### EINFACH, SICHER UND MOBIL

Vor rund 30 Jahren entwickelte Festool den ersten Systainer (System + Container = Systainer): ein Werkzeugkoffer mit vielfältigem und koppelbarem System. Inzwischen ist aus dem Werkzeugkoffer ein mobiles, variables, robustes und langlebiges Organisations- und Transportsystem geworden. Seit rund zwei Jahren gibt es die dritte Generation des Systainers: den Systainer<sup>3</sup>, den Festool in Kooperation mit Tanos und Bott, dem Spezialisten für hochwertige Fahrzeugeinrichtungen, entwickelt hat. Der neue Systainer<sup>3</sup> ist deutlich vielseitiger, was die Anwendungsbereiche Werkstatt, Baustel-

le und Transport angeht. Durch integrierte Aufnahme-schienen passt der Systainer<sup>3</sup> nahtlos in die neue Fahrzeugeinrichtung Bott vario3. Die niederen Höhen sind mit einem Handgriff an der schmalen Seite versehen, der das Tragen erleichtert und auch das Verstauen in der Fahrzeugeinrichtung. Den neuen Systainer<sup>3</sup> gibt es in verschiedenen Breiten und Höhen und, wie von Festool gewohnt, sind die neuen auch koppelbar mit allen älteren Modellen. Man kann schon sagen: es gibt nichts, was es nicht gibt - für Maschinen, Zubehör und Verbrauchsmaterialien. In diesem Herbst führt Festool die neue Oberfräse OF 1010 R und den Sanierungsschleifer Renofix RG 130 im Systainer<sup>3</sup> ein. In 2020 hatte Festool mit der Einführung des neuen Langhals-schleifers Planex 2 das neue Format Systainer<sup>3</sup> XXL eingeführt – mit einem Fassungsvermögen von bis zu 64 Litern ist er ideal für extra viel Stauraum.

Seit dem Frühjahr gibt es eine Neuauflage des Montagesets – im neuen Systainer<sup>3</sup> und mit einer Vielzahl an Bits, Bohrern, Bohrer-kassette und vielem mehr. (Fotos: Festool)



Den Sanierungsschleifer Renofix RG 130 gibt es ab September im neuen Systainer<sup>3</sup> - frei wählbar mit den unterschiedlichen Diamantscheiben für eine effektives Sanieren und Renovieren.

## Perfekte Resultate bei der Oberflächenbearbeitung

Das Surface Conditioning Material (SCM) in TYROLIT-Herstellerqualität ermöglicht eine perfekte Bearbeitung Ihrer Oberflächen:

- + Entfernen von Rost, Farbe und Lack
- + Nachbearbeitung von Schweißnähten
- + Hochwertiges Finishing

SCM-Scheiben und Bänder sind in verschiedenen Korngrößen und Abmessungen erhältlich. Weitere Information finden Sie auf unserer Website [www.tyrolit.com](http://www.tyrolit.com)



Das Systainer-System der jüngsten Generation ist samt der Fahrzeugeinrichtung komplett individualisierbar und konfigurierbar und in die Bott vario3 Fahrzeugeinrichtung integrierbar. So bleibt alles übersichtlich verstaut und stets schnell griffbereit und beim Be- und Entladen ist man einfach und deutlich schneller unterwegs.



Beim outdoor.case type 6040 für den Transport von Lithium-Ionen Akkus greift B&W International auf ein angepasstes Cirrux-Glasfaser-Kissen als Inlay zurück. (Foto: B&W)

### SICHERE LAGERUNG UND TRANSPORT VON AKKUS

Weil Lithium-Ionen-Akkus immer als Gefahrgut eingestuft werden, wird für ihren Transport eine zertifizierte und sichere Lösung benötigt. Dies gilt unabhängig davon, ob Akkus neu und intakt, gebraucht oder sogar beschädigt sind. Auch die sichere Lagerung bei Nichtgebrauch des Werkzeugs spielt eine wichtige Rolle, vor allem dann, wenn das Werkzeug nicht täglich genutzt wird, der Akku zur schonenden Lagerung entnommen ist und sein Zustand nicht täglich kontrolliert wird. B&W International hat deshalb das outdoor.case type 6040 mit Cirrux-Glasfaser-Inlay entwickelt. Der Koffer ist nicht nur für die Lagerung, sondern auch für den Transport defekter Lithium-Ionen Akkus von Werkzeugen über Land, Wasser und in der Luft zertifiziert (Zertifikatsnr. 190313, belgisches Verpackungsinstitut BVI). Da die Akkus sogar im intakten Zustand leicht entzündlich sind und explosionsartige Eigenschaften aufweisen, musste der Spezialkoffer umfangreiche Tests für Gefahrgutverpackungen bestehen, damit er für den Transport von Lithium-Ionen Batterien einschließlich Lithium-Ionen Polymer Batterien nach UN-Vorschrift 3480 zugelassen werden konnte.

### HÖHERE PRODUKTIVITÄT IM ARBEITSALLTAG

Servicetechniker und Handwerker haben mit dem Online-Service mySortimo inlay die Möglichkeit, einhundert Prozent individuelle und maßgeschneiderte Schaumstoffeinlagen zur Aufbewahrung von Werkzeugen, sensiblen Geräten und Maschinen in Sortimo Boxxen, Koffern, SR-Schüben und Schubladen der



Sortimo Fahrzeugeinrichtungen sowie der WorkMo selbständig zu erstellen. Durch die zweifarbige Kombination aus blauem Grundkörper und schwarzer Deckschicht lassen sich fehlende Teile schnell identifizieren. Speziell den individuellen Anforderungen des Kunden entsprechend, lassen sich die Inlays aus Hartschaum über den Online-Konfigurator mySortimo inlay in nur wenigen Schritten passgenau für das ausgewählte Behältnis erstellen. Die intuitive und individuelle Planung ist rund um die Uhr auf mySortimo.de möglich.

### ORDNUNG AUF DEN ERSTEN BLICK

Ordnung auf den ersten Blick ermöglicht der neue Werkstattwagen TTS93 von Stahlwille, der zudem mit starkem Design und einer Ausstattung überzeugt, die auch bei anspruchsvollen Anwendern keine Wünsche offen lässt. Die robuste Bauweise sorgt für eine lange Lebensdauer des Wagens auch dann, wenn er sich im harten betrieblichen Alltag und auf mobilen Einsätzen bewähren muss. Die Ablageplatte aus strapazierfähigen ABS-Material hat einen erhöhten Rand, damit Kleinteile nicht herunterrollen können. Die stabile Metallkonstruktion des Wagens erlaubt die Aufnahme von Lasten bis zu 500 kg. Die sechs Schubladen des TTS93 laufen exakt, leichtgängig und lassen sich zu 100 Prozent ausziehen. Vier Schubladen sind 75 mm hoch, die beiden unteren Auszüge haben eine Höhe von 155 mm beziehungsweise 205 mm und können auch größere Werkzeuge und sperriges Zubehör aufnehmen.

Der Wagen verfügt über eine Zentralverriegelung mit



mySortimo inlay führt zu deutlich mehr Effizienz und einer Optimierung von Arbeitsabläufen. Nach dem vollständigen Upload aller Werkzeuge erfolgt die individuelle Gestaltung der Schaumstoffeinlage. (Foto: Sortimo)

einem Schlüssel, der zur Seite geklappt werden kann. Zusammen mit dem Rammschutz aus abgerundeten Kunststoffkanten werden Beschädigungen und Kratzer auf empfindlichen Oberflächen beim Vorbeifahren, versehentliches Hängenbleiben oder

gar Verletzungen zuverlässig vermieden. Der Schutz vor einem Umkippen des Wagens wird sichergestellt, indem sich stets nur eine Schublade öffnen lässt.

Der Werkstattwagen TTS93 wird von Stahlwille sowohl unbestückt als auch mit drei verschiedenen Werkzeugsortimenten für Industrie, Handwerk und Automotive angeboten. Die Werkzeuge finden in zwei, drei oder vier Schubladen ihren Platz. Dafür werden Matten mit Tool Control System (TCS) mitgeliefert. Ihre farbigen, vorgeformten Einlagen lassen jederzeit auf einen Blick erkennen, ob das Werkzeug vollständig ist oder etwas fehlt.

### DIE ÜBERSICHT BEHALTEN

Die Thur Metall Schubladenschränke aus hochwertigem Stahlblech und die passenden Werkbänke gehören zu den Favoriten in Industrie und Gewerbe. Ob in der Montagehalle oder in der Werkstatt, im Forschungslabor, Museum oder Krankenhaus, im Kleinteilelager oder im Showroom: Die Schränke überzeugen überall dort, wo Werkzeuge, Lagergüter und Kleinteile sicher, raumsparend, übersichtlich und griffbereit zur Verfügung stehen müssen. Mittels modernster Pulverbeschichtungstechnik garantiert Thur Metall die hohe Abriebfestigkeit. 15 Standardfarben sind ohne Mehrpreis auch als zweifarbige Farbkombination verfügbar. Die Möglichkeit einer individuellen Farbgebung steht darüber hinaus zur Verfügung. Thur Metall bietet eine Garantie von fünf Jahren auf die Schranksysteme.

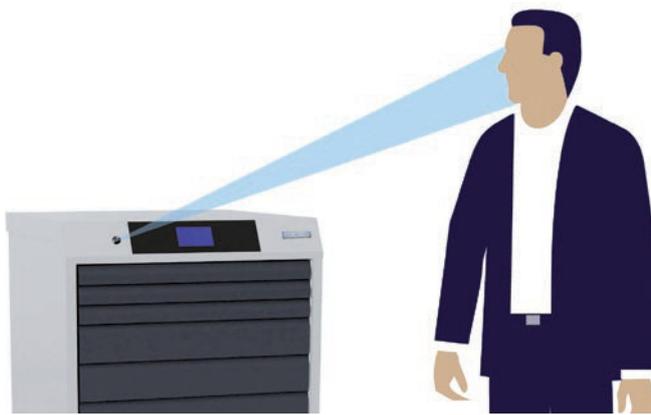
Der Werkstattwagen TTS93 ist das neue Einstiegsmodell seiner Baureihe. Er überzeugt mit Funktionalität, starker Ausstattung und attraktivem Design. (Foto: Stahlwille)



Variantevielfalt innen und außen: Die Schubladenschränke von Thur Metall sind in 15 Standardfarben und individueller Farbgestaltung erhältlich. Im Inneren bieten sie Platz und Ordnung für alles, was übersichtlich gelagert werden muss. (Foto: Thur Metall)

### DIE NEUE GENERATION SCHUBLADENSCHRÄNKE

Die neuen HiPerCab (High Performance Cabinet) Schubladenschränke von Bedrunka + Hirth sind ebenso bedienerfreundlich wie unnachgiebig gegen Unbefugte. Über den intuitiven Touchscreen führt der Weg einfach und zielgerichtet zur richtigen Schublade, in der das Gesuchte sicher lagert und dem Nutzer dargebracht wird. Wer sich nicht legitimieren kann, dem bleibt der Zugriff jedoch verwehrt. Das Herz des neuen Schranksystems ist seine Software, ob multilinguale Bedieneroberfläche, die eine Sprachauswahl in Deutsch, Englisch und Französisch ermöglicht, oder die Benutzeridentifikation mittels PIN-Code und RFID-Chip – das Unternehmen aus dem Schwarzwald statet seine hochwertigen Schranksysteme mit Bausteinen der Informationstechnik aus, die einen echten Mehrwert bieten. Die Benutzerdatenbank hält fest, wem und wann der Zugriff erlaubt wurde, auch lassen



Für einen schnelleren Zugriff ist für Ende 2021 die Einführung einer Identitätserkennungsfunktion mittels Gesichtserkennung bei den HiPerCab Schubladenschränken von Bedrunka + Hirth geplant. (Foto: B + H)

sich Zugriffsmöglichkeiten zeitlich befristen. Für einen schnelleren Zugriff ist für Ende 2021 die Einführung einer Identitätserkennungsfunktion mittels Gesichtserkennung geplant.

### MILWAUKEE MACHT DAS ARBEITEN MOBIL

Als „Profi für Profis“ ist der Mitsubishi L200 ein fester und verlässlicher Begleiter im beruflichen Alltag von Handwerkern und Bauarbeitern. Speziell für diese Zielgruppen wurden jetzt neue Zubehöropakete entwickelt, mit denen das Fahrzeug zu einer vielseitigen Werkstatt ausgebaut werden kann. Mit Milwaukee als Partner zeigt Mitsubishi, was machbar ist und hat Musterfahrzeuge mit Akkuwerkzeug und Zubehör ausgerüstet. Der Ausbau der Ladefläche ist gut durchdacht, bietet viel Platz, sorgt für Ordnung und gefällt nicht zuletzt auch dem Auge des Betrachters. Jedes Werkzeug hat seinen festen Platz. Zur Ausstattung des Referenzfahrzeuges zählen leistungsstarke 18 Volt-Geräte und

besonders kompakte Akkuwerkzeuge mit 12 Volt Betriebsspannung – alles von Milwaukee. Die Auswahl reicht vom obligatorischen Bohrschrauber bis zum Winkelschleifer und zur Kettensäge sowie einem Akku-Kompressor. Ein auf die Geräte abgestimmtes Zubehörsortiment und Handwerkzeug, etwa ein Schraubenschlüsselsatz, ergänzen die mobile Werkstatt. Den größten Platz nimmt eine Akku-Tischkreissäge ein, die auf einem stabilen Schiebeplateau montiert ist. Dieses kann einhändig aus dem Heck des Fahrzeuges herausgezogen werden. Weiterer Stauraum befindet sich unter zwei seitlichen Klappen im robusten Edelstahl-Hardtop. Hier gibt es auch zwei 12 Volt-Steckdosen und Licht, was das Arbeiten erleichtert, wenn es draußen noch dunkel ist. ■

Mit Milwaukee als Partner zeigt Mitsubishi, was machbar ist und hat Musterfahrzeuge des L200 Pickups mit Akkuwerkzeug und Zubehör ausgerüstet. (Foto: Milwaukee)



# KEIN GEREDE. EINFACH MACHEN.

Ihre Arbeit steht für absolute Qualität – dann verlassen Sie sich auf VISION COOL. Schleift bis zu 50% kühler bei 100%igem Durchblick für kontrollierten Materialabtrag. Für ein optimales Arbeitsergebnis ohne Blaufärbung und Materialverzug.



Jetzt GRATIS Muster sichern!  
[rhodi.us/vision-gratis](https://rhodi.us/vision-gratis)



**RHODIUS**  
Simplify your work.

Trennscheiben    Schruppscheiben    Fächerschleifscheiben    Bürsten    Schleif- & Polierwerkzeuge    Fräser    Diamantwerkzeuge

## Sicherer Halt auf Rohren

Mit dem Rohr-Magnetspannsystem von BDS lassen sich die beiden neuen Magnet-Kernbohrmaschinen PipeMAB 200 und PipeMAB 525 schnell und sicher auf jedes magnetische Rohr ab einem Durchmesser von 85 Millimeter aufsetzen. Die beiden schwenkbar gelagerten Permanentmagnete im Haltesystem passen sich automatisch an das Rohr an und liegen immer mit der gesamten Fläche auf. Je nach Materialstärke wird durch die flächige Verbindung der beiden Magneten zum Rohr eine Haltekraft bis zu 1.020 kg erreicht. So kann auf weitere Maßnahmen wie beispielsweise einen Spanngurt verzichtet werden. Was auf der Außenseite eines Rohrs funktioniert, eignet sich auch auf der Innenseite: Bei Bohrungen in Rohren mit großem Durchmesser passt sich die neue Technik der Befestigung ebenso an die Innenwölbung an wie im anderen Fall an die Außenwölbung. Beide Permanentmagnete des Haltesystems lassen sich jeweils mit einer kurzen Drehung am Klemmhebel aktivieren. Durch die flexible Lagerung und die dadurch entstehende Drehbewegung der Magnete wird die Bohreinheit automatisch in die mittige Bohrposition gebracht und damit optimal positioniert. Aber auch auf ebenen Flächen sind die neuen PipeMABs einsetzbar und entwickeln dort ebenfalls durch die flächige Auflage beider Permanentmagnete eine hohe Magnethaltekraft.

Die langen Aufstellflächen der Magnete der Neuen PipeMABs von BDS bieten auf und in Rohren sowie auf ebener Fläche optimalen Halt und Sicherheit. (Foto: BDS)



Einfach wie jedes Akku-Werkzeug auf den geladenen Akkupack aufschieben und schon wird das Smartphone mit Strom versorgt. (Foto: Festool)

## Akkupack wird zur Powerbank

Smartphones sind einfach zu schnell entladen: Es wird Musik gehört, Bestellungen aufgegeben oder mit Kunden telefoniert. Meist ist dann das Ladekabel nicht zur Hand, kein Stecker oder keine Stromquelle vorhanden. Für solche Situationen bietet Festool eine ideale Lösung für den Arbeitsalltag. Die neue Ladestation macht geladene Festool 18 V Akkupacks zur Powerbank. Das funktioniert genauso wie jedes Akku-Werkzeug: Die Ladestation einfach auf den geladenen Akkupack aufschieben und sofort wird das Smartphone mit Strom versorgt. Dies gelingt entweder induktiv, sofern das Smartphone induktives Laden unterstützt oder ganz klassisch über die USB-Ports mit dem Handy Ladekabel. Besonders praktisch für den Arbeitsalltag ist dabei, dass die neue Ladestation bis zu drei Smartphones gleichzeitig laden kann.

## 100 Prozent freie Sicht und 50 Prozent kühlerer Schliff

Die Rhodius-Fächerschleifscheibe Vision Cool erlaubt während der Arbeit freie Sicht aufs Werkstück und sorgt mit ihrem bis zu 50 Prozent kühlerem Schliff dafür, dass unerwünschte Nebeneffekte wie Anlauffarben und Materialverzug ausbleiben.

Möglich machen das drei Aussparungen im Trägerteller der Schleifscheibe. Diese sorgen bei schneller Drehung der Scheibe dafür, dass der Anwender jederzeit den Durchblick auf das Werkstück behält. Man sieht also immer in Echtzeit, was und wie viel geschliffen wird. Das klassische Try-and-error – „Arbeiten/Maschine absetzen/Werkstück kontrollieren/Maschine wieder ansetzen“ – gehört damit der Vergangenheit an. Das spart Zeit und Geld.

Für das im wahrsten Sinne des Wortes „coole“ Arbeiten ist ein der Zirkonkorundkorn-Bindung beige gemischter schleifaktiver Zusatz verantwortlich. Der Propellereffekt kühlt den Schleifprozess dabei zusätzlich. Diese clevere Kombination sorgt dafür, dass es bis zu 50 Prozent kühler zur Sache geht und damit auch bei starkem Druck so schnell nichts anläuft oder sich verzieht. Das freut besonders den Profi, der Edelstahl zu bearbeiten hat, aber auch auf konventionellem Stahl und auf Aluminium ist die in 40er-, 60er- und 80er-Körnung und im 115er- sowie 125er-Format lieferbare Vision Cool das Schleifmittel der kühlen Wahl.

Drei clevere Aussparungen sorgen bei der Vision Cool für kühlen Schliff und freie Sicht auf das Werkstück. (Foto: Rhodius)





Die EFB 68 ermöglicht staubarme und genaue Fliesenbohrungen mit der M14 Trocken-Bohrkrone. (Foto: Eibenstock)

## Nahezu staubfrei präzise Bohren

Eibenstock bringt mit der EFB 68 ein neues Fliesen-Bohrsystem für M14-Trockenbohrkronen auf den Markt. Das handliche Gerät mit seiner integrierten Absaugung wurde zusammen mit Fliesenleger-Profis zum nahezu staubfreien Trockenbohren insbesondere im Innenbereich entwickelt. Dadurch wird ein optimaler Schutz des Anwenders vor gefährlichen mineralischen Stäuben gegenüber herkömmlichen Methoden mit Winkelschleifer erreicht. Weiterhin entfällt ein zeitaufwendiges Reinigen der Baustelle sowie lange Wegezeiten für Bohrungen im Freien.

Die stufenlos regelbare Drehzahl erlaubt eine optimale Anpassung für Bohrungen von 20 – bis 68 mm in Fliesen und Platten aus keramischem Material und Naturstein. Die Auflagehaube mit rutschhemmendem Schaumstoff sowie eine LED-Lampe für bessere Sicht gestattet ein exaktes punktgenaues Positionieren der Maschine und ermöglicht ein präzises Arbeiten ohne Beschädigungen am Werkstück durch Weglaufen der Bohrkrone. Die ergonomische T-Griffhaltung lässt die Maschine während des Bohrens gut unter Kontrolle halten.

## Kraftvoll Mischen ohne Kabel

Nach dem erfolgreichen Eintritt in den Markt für akkubetriebene Rührwerke mit dem Modell Xo 10 NC bietet Collomix mit der Xo 20 NC jetzt erstmals ein kabelloses Rührwerk mit zwei Gängen an. Damit wird einerseits der stetig steigenden Nachfrage nach kabellosen Geräten Rechnung getragen, andererseits profitiert Collomix als Mitglied der Akku-Kooperation Cordless-Alliance-System (CAS) von einer stetig wachsenden Zahl von Herstellern, die ihre Akkugeräte auf Basis des Metabo-Akku-Systems anbieten.

Mit dem neuen Collomix Modell Xo 20 NC steht dem Handwerker noch mehr Kraft zum Mischen zur Verfügung. Denn mit Hilfe des groß dimensionierten Zwei-Gang-Präzisionsgetriebes kann aus der vorhandenen Batterieleistung deutlich mehr Drehmoment erzeugt werden. Das heißt, mehr Mischzyklen oder auch schwerere Materialien können schnell und effizient gemischt werden. Mörtel oder Estrich mischt man folglich mit der langsamen Drehzahl und hohen Kraft im ersten Gang und mit dem schnelleren Gang homogenisiert man pulverförmige Materialien wie Kleber, Spachtel oder Nivelliermassen. Gerade für punktuelle, ortsunabhängige Einsätze, oder wenn vielleicht nur ein paar Sack zum Mischen anstehen, genießt man mit dem kabellosen Gerät volle Bewegungsfreiheit und Unabhängigkeit von Stromquellen.

Bis zu 40 Liter Mischmenge können mit der Collomix Xo 20 NC problemlos aufgemischt werden. Die Akkureichweite hängt dabei vom jeweiligen Mischgut ab. Im Schnitt lassen sich vier Sack zäher Fliesenkleber oder zehn Sack Nivellierspachtel problemlos mit einer Akkuladung mischen.

Für einen schnellen und unkomplizierten Rührerwechsel ohne weitere Hilfsmittel ist auch die Collomix Xo 20 NC mit dem bewährten Schnellwechselsystem Hexafix ausgestattet. (Foto: Collomix)



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

# fetra®

## Transportgeräte



ROLLER • WAGEN • KARREN • RÄDER & ROLLEN • HUBWAGEN



Das neue Herz der Logistikprozesse: Die dreigeschossige Fachbodenregalanlage mit den anschließenden Palettenregalen inkl. Ölwannen.

### DREIGESCHOSSIGE FACHBODENREGALANLAGE VON META ALS ZENTRALES ELEMENT



In enger Kundenabstimmung wurde eine neue dreigeschossige Fachbodenregalanlage auf Basis des Regalsystems META CLIP mit Stahlbaukomponenten realisiert.

# Herz der gesamten Logistikprozesse am Standort

Schon seit Jahren ist die Stahlgruber Group mit einem Standort in Pforzheim ansässig. Vor kurzem wurde diese Filiale umfassend renoviert und erweitert, so dass auch im Lagerbereich eine neue Ausstattung ausgeschrieben wurde. Der Fachhändler Berg Lagertechnik erhielt den Auftrag, welcher dann zusammen mit Meta-Regalbau die Planungen und Umsetzung in enger Abstimmung mit Stahlgruber vorgenommen hat.

Die Stahlgruber Group ist mit rund 180 Standorten in Deutschland und Österreich eines der führenden Unternehmen im PKW-Teilegroßhandel. Neben Service- und Dienstleistungspaketen bietet das Unternehmen vor allem Ersatzteile, Zubehör, Werkstattausrüstung und Werkzeug für die gesamte KFZ-Reparaturbranche an. Seit 2018 ist die Stahlgruber Group Teil von LKQ Europe, dem Marktführer im europäischen KFZ-Ersatzteile- und Zubehörhandel. Durchschnittlich 30.000 Artikel sind in einem Stahlgruber-Verkaufshaus

ständig verfügbar, das Unternehmen setzt neben dem Logistikzentrum Sulzbach-Rosenberg damit auch auf eine regionale Logistik. Von den jeweiligen Verkaufshäusern aus starten mehrmals täglich Liefer-Touren in Deutschland und Österreich - so auch vom Standort in Pforzheim, der nun optimiert und erweitert wurde.

Aufgrund der Auftrags- und Sortimentszunahme war es in Pforzheim Zeit für eine Erweiterung bei gleichzeitiger Optimierung der Lagersituation. Auf Basis genauer Vorstellungen von Seiten Stahlgruber hat der Fachhändler

Berg Lagertechnik den Zuschlag für dieses Projekt bekommen. Gemeinsam mit Meta-Regalbau und in enger Kundenabstimmung wurde eine neue dreigeschossige Fachbodenregalanlage auf Basis des Regalsystems Meta Clip mit Stahlbaukomponenten als das neue Herz der Logistikprozesse am Standort Pforzheim realisiert.

#### SPEZIELLE ANFORDERUNGEN

Grundsätzlich werden alle Artikel nach einem chaotischen Lagersystem eingelagert. Jedoch setzen ini-

## Optimiertes Handling

Für seine MultiVario-Tischwagen hat Transportgerätehersteller Fetra eine praktische Lösung entwickelt, die das Handling mit einem Handgriff optimiert: Der anschraubbare Schiebebügel ist mittels Kunststoffschellen einfach nachrüstbar und kann individuell positioniert werden. Das erleichtert die Anwendung und bietet ein Plus an Ergonomie.

Der Anbausatz, eine pulverbeschichtete Stahlrohrkonstruktion, ist passend zu den verschiedenen Tischwagen-Größen in vier Maßen erhältlich, von 500 mm bis 800 mm Breite. Per Selbstmontage lässt er sich mithilfe von Kunststoffschellen problemlos nachrüsten. Dabei ist die Höhe so justierbar, dass sich der Anwender entsprechend seiner Körpergröße die optimale Griffposition individuell einstellen kann. Das entlastet den Bewegungsapparat und ermöglicht ein rückschonendes Arbeiten. Dank des Schiebebügels kann der Wagen samt Transportgut bequem befördert werden.

Die Tischwagen sind seit Jahren eines der Zugpferde im Fetra Produktportfolio, welches der Hersteller stetig weiterentwickelt. Neben dem Schiebebügel neu im Programm sind die vielen weiteren Varianten der leichten Tischwagen, die es nun auch in den Größen 1.000 x 700 mm und 1.200 x 800 mm gibt. Einige der Modelle verfügen bereits über einen hohen Griff, sodass der Schiebebügel hier obsolet ist. Die Schraubkonstruktion der MultiVario-Tischwagen besteht bei allen Modellen aus Stahlrohr und Profilstahl geschweißt und ist mit einer Pulverbeschichtung in Brillantblau versehen. Alternativ sind nahezu alle Modelle auf Wunsch in ESD-Ausführung erhältlich, sodass sie auch in Betrieben, in denen mit sensiblen elektronischen Komponenten gearbeitet wird, problemlos eingesetzt werden können.

Für seine MultiVario-Tischwagen hat Fetra anschraubbare Schiebebügel entwickelt, die ein Plus an Ergonomie bieten. (Foto: Fetra)





Speziell konstruierte Schwenktore wurden an den Palettenübergabestationen eingesetzt. (Fotos: Meta)



Kartonverpackte Sperrigteile finden in Großfachregalen ihren Platz.



Die Laufflächen wurden aus Brandschutzgründen und für einen beschleunigten Rauchabzug mit Gitterrosten ausgestattet.



Grundsätzlich erfolgt die Einlagerung aller Artikel nach einem chaotischen Lagersystem.

ge Posten besondere Lagerformen voraus, so dass diese nun ihren Platz in speziell ausgestatteten Bereichen finden. Diese sind zum Beispiel Autobatterien im Lagerbereich mit Auffangwannen, Gitterroste sowie vorgehaltener Löscheinrichtung, Auspuffteile zur stehenden Lagerung im oberen Geschoss, sehr lange Güter in speziell konstruierten Stollenregalen über einen dann verschlossenen Gang hinaus, kartonverpackte Sperrigteile in Großfachregalen sowie besondere Lagergüter in abschließbaren Schränken.

Die Lagerverwaltung und Kennzeichnung erfolgt mit einem selbst entwickelten Lagerverwaltungs- und Barcodesystem, welches ebenso auf den langjährigen Erfahrungen des Unternehmens Stahlgruber basiert.

Neben den geschaffenen Lagerflächen waren auch verschiedene Anforderungen an die Stahlbaukonstruktion umzusetzen. In einem Aufgang wurden extra breite Treppen als Flucht- und Rettungswege umgesetzt, die



Für besondere Lagergüter werden Lagerplätze in abschließbaren Schränken vorgehalten.

Laufflächen wurden aus Brandschutzgründen und für einen beschleunigten Rauchabzug mit Gitterrosten ausgestattet und bei den extra breiten Palettenübergabestationen wurden speziell konstruierte Schwenktore eingesetzt. Vor der Geschossanlage wurden Meta Multipal Palettenregale mit Ölwannen zur Lagerung von Schmierstoffen und Motorölen platziert.

„Die Symbiose Berg Lagertechnik, Meta und Stahlgruber hat ausgezeichnet funktioniert“, fasst Günter Zachmann, Gruppenleiter Organisation Verkaufshäuser bei der Stahlgruber GmbH den gesamten Prozess zusammen. „Wir konnten so in enger Abstimmung ein leistungsstarkes Lagerkonzept entwickeln.“ ■



Anschaulich stellt der Referenzfilm das Projekt dar, hier der direkte Link zum Youtube-Video

## VORSCHAU ►► PROFIBÖRSE 5/2021

### Handwerkzeuge

Bei den den spezifischen Aufgabenstellungen angepassten Verlängerungen der menschlichen Hand verläuft die Weiterentwicklung in zwei Richtungen: die weitere Anpassung an die Aufgabenstellung sowie weitere Anpassung an die menschliche Hand. Über die Neuheiten im Produktsegment berichten wir in der kommenden Ausgabe ebenso wie über Marketingkonzepte und aktuelle Tendenzen.



FOTO: KNIPPEX

Die ProfiBörse 5/2021 erscheint am 15. Oktober 2021

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

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

## schlütersche

ProfiBörse ist ein geschützter Titel  
der Schlütersche Fachmedien GmbH

International Standard Serial Number (ISSN) 1436-9230

**75**  
JAHRE **PARAT**®   
DER WERKZEUGKOFFER.



MEISTER SEINES FACHS  
**PARAT CLASSIC KingSize Roll neo**

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