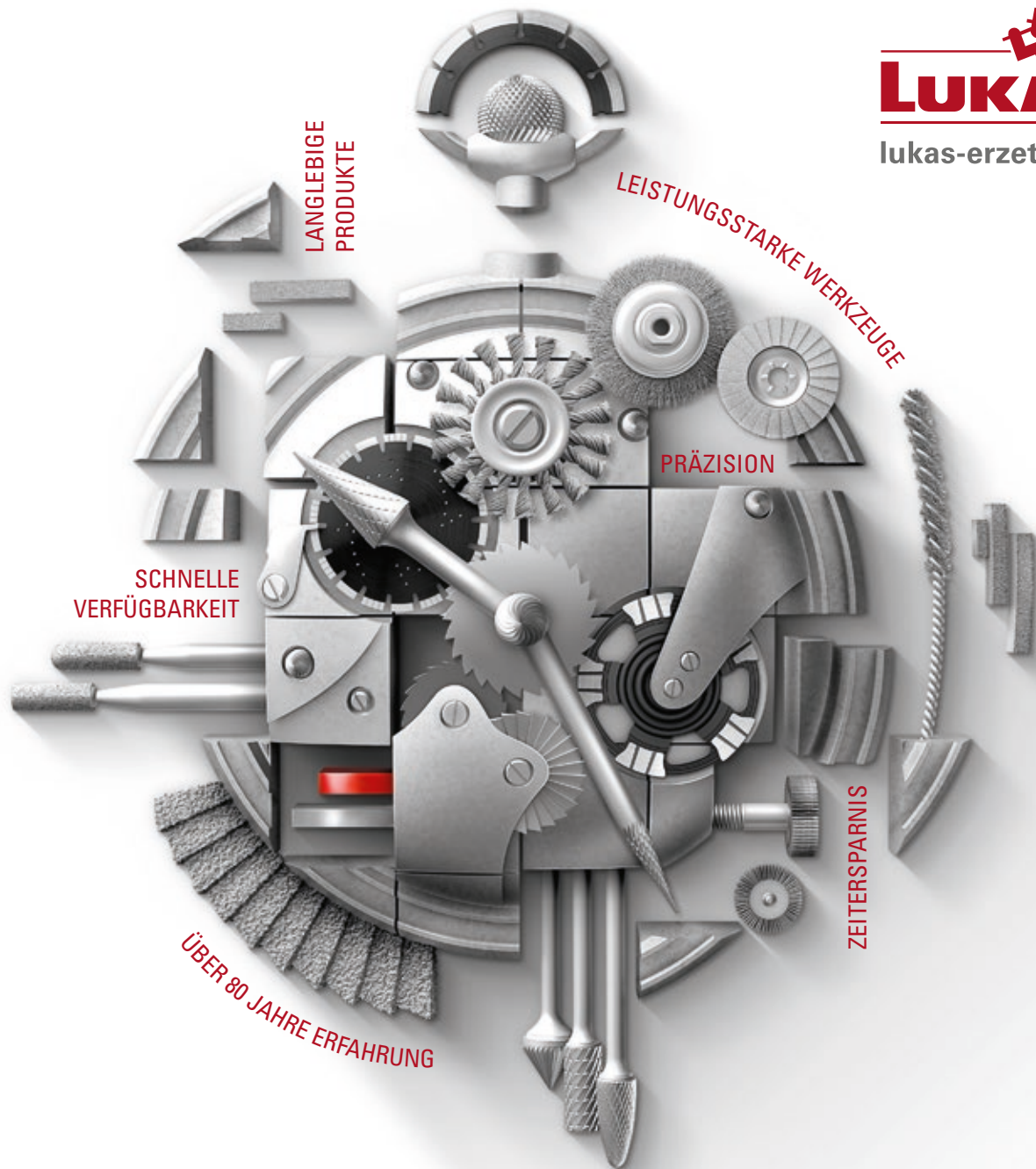


PROFITBÖRSE

DAS MAGAZIN FÜR FACHGROSSHANDEL, HANDWERK & INDUSTRIE


LUKAS
lukas-erzett.com

NEXT LEVEL SURFACE FINISHING.



► **IM GESPRÄCH**

Unternehmensstrategien
zu Ende denken

► **HANDEL**

Erfahrungen
mit der Box

► **SCHWERPUNKT**

Trennen – Schleifen –
Oberflächenbearbeitung

Wichtige Termine ProfiBörse 2022

	Anzeigenschluss	Druckunterlagenchluss	Erscheinungstermin
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
Internet: www.fz-profiboerse.de

Unsere Verlagsvertretungen beraten Sie gerne:

Nielsen 1, 2, 3 a + 5-7

(Alle Bundesländer außer Baden-Württemberg und Bayern)
Ausland (Dänemark, Schweden, Finnland)
Media & Service Büro Bernd Lochmüller
Bleichstraße 77a, 33607 Bielefeld
Tel.: (0171) 610 26 78
E-Mail: info@fz-profiboerse.de
Internet: www.fz-profiboerse.de

Nielsen 3 b + 4

(Baden-Württemberg, Bayern)
Ausland (Schweiz, Österreich, Nord-Italien)
MMS Marrenbach Medien-Service
Tucherpark 6, 85622 Feldkirchen Kr. München
Tel.: (0 89) 43 08 85 55, Fax (0 89) 43 08 85 56
E-Mail: info@mms-marrenbach.de



In Szenarien denken



Es gibt so viel zu sagen und eigentlich nur eines: Der Krieg muss beendet werden. Eine Diskussion über das Wie passt nicht an diese Stelle, allein der Hinweis, dass es auch hier sinnvoll ist, in Szenarien zu denken. Und dieses dann auch mit allen Konsequenzen in den gedanklichen Szenarien bis hin zu apokalyptischen Ausgängen durchzuhalten. Nur so wird sich zeigen können, welche Szenarien und Optionen tragfähig sind.

In dazu im Gegensatz eher plan- und beherrschbaren Szenarien zu denken, empfiehlt Unternehmens- und Strategieberater Wolf Hirschmann, der seit Jahren in der Branche beheimatet ist. Wir haben ihn dazu befragt, wie Unternehmen mit den Auswirkungen der zahlreichen Unsicherheiten und Unkalkulierbarkeiten dieser wechselvollen Zeiten umgehen und Zukunft planen können. Seine Antworten lesen Sie ab Seite 6. Auch hier heisst es: Szenarien konsequent und zu Ende denken, denn nur so können sie für eine strategische Orientierung dienen. Und wie wir schon an anderer Stelle gelernt haben, sind Denkverbote dabei nicht hilfreich.

In anderen, aber ebenso in Szenarien müssen auch die Entwicklungsingenieurinnen und -ingenieure ebenso wie die Produktmanagerinnen und -manager denken: In den Aufgabenstellungen und Problemlösungsansätzen der Anwenderinnen und Anwender ihrer Werkzeuge. Unter anderem darum geht es am Beispiel des Produktsegmentes Schleifen – Trennen – Oberflächenbearbeitung im Schwerpunktthema dieser Ausgabe. Vielschichtiges Denken ist auch dabei gefordert, von der Orientierung an neuen Materialien und Produktionstechniken bis hin zu abweichenden Verpackungsgrößen bei unterschiedlichen Einkaufskanälen. Den Schwerpunkt finden Sie ab Seite 15.

Und da wir in dieser Ausgabe auf die gewohnten Kurzmeldungen am Anfang des Heftes verzichten, an dieser Stelle noch einmal der Hinweis auf unseren 14-tägigen Newsletter, in dem Sie die aktuellen Meldungen der Branche für die schnelle Information finden. Das Anmelden unter www.fz-profiborse.de/newsletter-anmeldung geht einfach schnell. Damit sind Sie immer auf dem neuesten Stand. Die Geschichten dahinter gibt es dann wieder auf Papier.

In diesem Sinne, herzlichst

HARTMUT KAMPHAUSEN



Höchste Präzision. Hoher Materialabtrag.

Osborn Hartmetall-Frässtifte

bieten dank ihrer optimal abgestimmten Schneidgeometrie mit Z6 Verzahnung einen hohen Materialabtrag und garantieren beste Arbeitsergebnisse bei höchster Präzision. Sie eignen sich für den universellen Einsatz auf den wichtigsten industriell verwendeten Werkstoffen wie Edelstahl, Stahl, Guss und NE-Metallen.



Ein Qualitätsprodukt - MADE IN GERMANY.



Z6 SHIPYARD

30%
MEHR ABTRAG

Auf Wunsch mit 30 % erhöhter Abtragsleistung durch Spezialverzahnung SHIPYARD mit optimiertem Schneidewinkel.

osborn®

osborn.com

INHALT

MANAGEMENT

WARENWIRTSCHAFT/E-COMMERCE

Basis für internationales Wachstum 4

AKTUELL

IM GESPRÄCH

Zukunftsplanung in schwierigen Zeiten 6

HANDEL

Die Freiheit von der Öffnungszeit 8

VERBÄNDE

Virtuelles Werkzeug-Schaufenster 9

UNTERNEHMEN

Fischer geht auf InnovationTour 10

Baier schreibt Erfolgsgeschichte 11

Stabila mit E-Campus 13

SCHWERPUNKT TRENNEN – SCHLEIFEN – OBERFLÄCHENBEARBEITUNG

Lukas Erzett und die Additive Fertigung 15

Rhodium wird Teil der Cumi-Gruppe 17

Innovationsmanagement bei Pferd 19

Osborn und Dronco präsentieren Neuentwicklungen 21

Klingspor feiert 50 Jahre Schleifmopteller 22

Eisenblätter Schleifwerkzeuge liefern beste Ergebnisse 23

Tyrolit zeigt Kundennähe ohne Kompromisse 24

BRANCHEN

WERKZEUG & MASCHINEN

Beratungs-Kompetenzfeld: Die Bohrhammer von HiKoki 26

Produktthema: Licht ist ein Sicherheitsfaktor 28

Lichtstarke Arbeitshelfer von Ledlenser 32

NEUHEITEN

Heller präsentiert neues Premium-Sortiment 33

Dewalt mit neuer Akkutechnologie und Handwerkzeugen 34

Variabler Zangenschlüssel von NWS 35

Praktische Bit-Box von Stahlwille 35

RUBRIKEN

Editorial 3

Impressum 35

Vorschau 35

CHRISTOF FISCHER FÜHRT ENVENTA ERP EIN

Basis für internationales Wachstum gelegt

Die Christof Fischer GmbH gehört mit 400 Mitarbeitern und Ländergesellschaften in Deutschland, der Schweiz und Dänemark zu den führenden Anbietern der Kälte-Klima-Branche. Im Oktober 2021 hat das Familienunternehmen die Unternehmenssoftware eNventa ERP von Nissen & Velten eingeführt.

Nachdem das Warenwirtschaftssystem Sangross, mit dem das Unternehmen Christof Fischer 40 Jahre gearbeitet hatte, an das Ende seines Lebenszyklus gekommen war und sich benötigte Funktionalitäten, insbesondere im Bereich Lagerlogistik und Datenmanagement, nicht mehr umsetzen ließen, entschied das Management im Jahr 2018 ein neues ERP-System einzuführen. Das Familienunternehmen mit Hauptsitz in



Katja Hamm hat als Mitglied des ERP-Projektteams unter anderem eine umfassende Schulungsvideothek zur eigenen eNventa-Lösung produziert.

die Anlage neuer Felder und Auswertungen, selbst vornehmen zu können, war ebenfalls erwünscht.

Nachdem das fünfköpfige ERP-Projektteam unter Leitung von Klaus

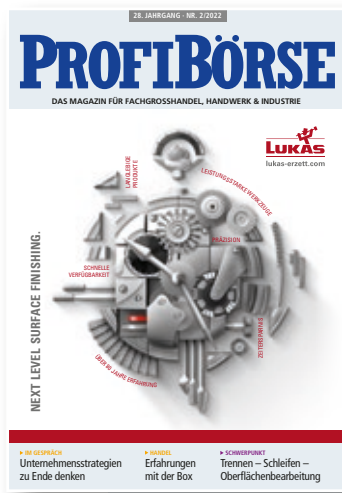
Kern im Remstal in der Region Stuttgart ist ein Fachgroßhandel für das Kälte- und Klimahandwerk. Darüber hinaus plant die eigene Sparte Systemlösungen gemeinsam mit dem Handwerk individuelle Kundenprojekte – beispielsweise Kühllösungen für Lebensmittel oder Prozesskälte-Lösungen für die Industrie.

Zu den Anforderungen an die neue Softwarelösung zählte neben einer bedienerfreundlichen Oberfläche die Mandantenfähigkeit des Systems, die Möglichkeit mehrere Sprachen zu integrieren sowie die Abbildung komplexer Preisfindungsmodelle. Ein integriertes Rechnungswesen und ein integrierter Webshop standen ebenso auf der Wunschliste wie ein Scanner-unterstütztes, chaotisches Lagersystem. Zu den mit Schnittstellen anzubindenden weiteren Lösungen zählten das Produktionsplanungssystem und eine Leihflaschenverwaltung für die Lieferbehälter der Kältemittel. Die Möglichkeit, in kleinerem Umfang eigene Programmierungen, wie

Hamm, Geschäftsleitungsmitglied bei Christof Fischer, mehrere Softwarehersteller anhand ihrer Unterlagen verglichen hatte, lud man zwei Hersteller zu Workshops von jeweils fünf Tagen ein, in denen die für das Unternehmen wichtigen und kritischen Punkte im Detail betrachtet und besprochen wurden. Das Gesamtpaket eNventa machte am Ende das Rennen. Dazu Klaus Hamm: „Das ERP-System überzeugte nicht nur durch die geforderte Funktionalität, sondern auch durch ein aus unserer Sicht ansprechendes und übersichtliches ‚Look and Feel‘ sowie eine Prozessgestaltung, die relativ nahe an unserer bisherigen Lösung war.“

SCHULUNGEN: VON DER VIDEOKONFERENZ ZUR MEDIATHEK

Die Entwicklung des Projekts und die Gestaltung der Prozesse lag in den Händen des fünfköpfigen ERP-Projektteams, welches sich mit den Key-Usern aus den



TITEL

LUKAS-ERZETT macht die Nachbearbeitung im 3D-Druck mit professioneller Beratung und maßgeschneiderten Werkzeugen einfacher und effizienter.

Die „Additive Fertigung“ bietet viele Chancen, aber auch Herausforderungen. Insbesondere bei der Nachbearbeitung sind in 3D-Druck-Unternehmen neue Lösungen gefragt. Vor allem wenn es darum geht, Mühe, Arbeitszeit und damit Kosten einzusparen. Ohne dabei Abstriche bei der Qualität machen zu müssen. Wie das geht, zeigen die Experten und Werkzeuge von LUKAS-ERZETT.



Im Herbst 2020 hat das Unternehmen Christof Fischer seine neue Unternehmenszentrale in Kernen im Remstal, vor den Toren Stuttgarts, bezogen. (Fotos: Christof Fischer)



Das Projektteam bei Christof Fischer hat die neue ERP-Lösung für 350 Anwender erfolgreich eingeführt.

Standorten und Bereichen regelmäßig abstimmt. Für Katja Hamm, im Projektteam mitverantwortlich für die Systemeinführung und Schulung, ergab sich aufgrund der Corona-Pandemie die Notwendigkeit, die Schulungen als Videokonferenzen abzuhalten. Die Nutzung von Microsoft Teams erwies sich dann im weiteren Projektverlauf insofern als unerwarteter Gewinn, als dass damit anschließend auch Schulungsvideos für das ganze Unternehmen erstellt wurden. Die selbst produzierte, modulare Mediathek wird nun zur Einführung und Nachschulung der Mitarbeiter genutzt und soll regelmäßig aktualisiert werden.

Über die Zusammenarbeit mit Nissen & Velten sagt Katja Hamm: „Die Mitarbeiter und Consultants waren jederzeit sehr kompetent und motiviert bei der Sache. Auch unsere „Change Requests“ - also kleinere oder größere Änderungen und Anpassungen, die im Laufe des Projektes entstanden sind - wurden im Hintergrund sehr gut umgesetzt.“ Last but not least müsse erwähnt werden, dass der „Big Bang“, also das von beiden Seiten generalstabsmäßig geplante und vorbereitete Wochenende zur gleichzeitigen Umstellung aller Standorte und Mandanten auf die neue Lösung, wirklich außergewöhnlich geschmeidig abgelaufen sei, sodass am Montagmorgen alle Bereiche operativ arbeiten konnten.

UNTERNEHMEN: DIE SPRACHE DER KUNDEN SPRECHEN

Seit dem 4. Oktober 2021 arbeiten 350 Anwender an allen 18 Standorten des Unternehmens mit der neuen Software. Die Niederlassungen sind den drei Landesgesellschaften in Deutschland, der Schweiz und Dänemark zugeordnet. Das Unternehmen hat die Mehrsprachigkeit der Software genutzt, um eigene Übersetzungen von Benutzeroberflächen und

Artikelstamm für die verschiedenen Standorte umzusetzen. Konkret wurden neben der deutschen auch eine englische, französische und dänische Sprachversion implementiert. Gleiches gilt für den Webshop auf Basis der E-Commerce-Lösung eNventa eGate. Die Bedeutung des E-Commerce nimmt im Unternehmen kontinuierlich zu, auch wenn viele Produkte erklärungs- und beratungsintensiv sind. Zahlreiche Handwerkskunden nutzen den Webshop mit UGL- oder OCI-Schnittstellen, um direkt aus ihrem Warenwirtschaftssystem heraus zu bestellen.

Das PPS-System von Fischer, mit dem in der Sparte Systemtechnik die Fertigung von Verbundkältesystemen und Flüssigkeitskühlern gesteuert wird, wurde ebenso via Schnittstelle an die neue Lösung angebunden wie eine Software für die Leihflaschenverwaltung. Von diesen Behältern für das unter Druck stehende Kältemittel hat das Unternehmen viele Tausend bei Kunden im Umlauf. Hierfür gibt es Pfand- und Mietsysteme, die über eine Weblösung abgebildet werden, die auch für die Kunden in Echtzeit zugänglich ist. Das ERP-System ist dabei prozessführend.

GEFAHRGUTVERWALTUNG: SICHER UND RECHTSSICHER AUF DER STRASSE

Eine weitere branchenspezifische Anwendung ist die Gefahrgutverwaltung, welche in enger Abstimmung zwischen Christof Fischer und Nissen & Velten in eNventa komplett neu entwickelt wurde. Der Transport von Gefahrgütern, wie zum Beispiel Kältemitteln oder Maschinenölen auf der Straße, unterliegt komplexen gesetzlichen Vorschriften, da diese zum Beispiel brennbar oder toxisch sein können. Der Transport richtet sich nach den so genannten ADR-Vorschriften, welche die internationalen Regeln zur Beförderung gefährlicher Güter auf der Straße umfassen. Darin werden für Substanzen und ihre

Gewichte beziehungsweise Volumina Gefahrenpunkte vergeben sowie bestimmte Anforderungen an Fahrzeuge und Fahrer gestellt. Diese Informationen werden dann in der Tourenplanung des ERP-Systems angezeigt, sodass beispielsweise erkennbar wird, ob die Anzahl der zulässigen Gefahrenpunkte auf einem Fahrzeug eingehalten wird. Die entsprechenden Daten werden auch in die im Unternehmen genutzte Versandsoftware für Frachtführer „Send It“ übertragen, sodass beauftragte Speditionen wissen, welche Fahrzeuge und Fahrer sie benötigen, wenn ein Auftrag den Transport von Gefahrgut umfasst. Darüber hinaus werden die ADR-Infoblätter mit den Gefahrgutinformationen nicht nur den Fahrern übergeben, sondern auch mit dem jeweiligen Lieferschein ausgedruckt. So erhalten auch Kunden, die in den Niederlassungen gefährliche Güter erwerben, die benötigten Informationen und Begleitdokumente.

Generell sind in der neuen Lösung die Standardabläufe übersichtlicher geworden und alle Informationen besser miteinander verknüpft. Als ein Highlight sehen die Anwender an, dass sie in Aufträgen verschiedene Versandlager oder Bezugslager auswählen können. Dazu mussten sie in der alten Lösung mehrere, separate Aufträge erfassen. Auch der Produktdatenimport ist sehr komfortabel und bietet einen hohen Nutzen für die Anwender.

Geschäftsführer Veit Scholl sagt über die strategische Dimension des ERP-Projekts: „Wir planen auch für die kommenden Jahre nicht nur weiteres Wachstum mit neuen Standorten oder sogar neuen Landesgesellschaften, sondern vor allem auch die stetige Verbesserung der Dienstleistungs- und Prozessqualität. Beide Zielsetzungen sind natürlich direkt abhängig von den Möglichkeiten, die unsere Software uns hier bietet und wir meinen, dass wir mit eNventa gut für die Zukunft aufgestellt sind.“ ■

KEIN GEREDE. EINFACH MACHEN.

Ihre Arbeit steht für absolute Qualität – dann verlassen Sie sich auf die XTK69 MULTI CROSS. Mit 3 vollflächigen Gewebelagen schleift sie sicher und trennt leistungsstark und zuverlässig eine Vielzahl von Werkstoffen. Für maximale Flexibilität – ganz ohne Scheibenwechsel.



GRATIS
Muster sichern:
[Rhodi.us/xtk69-gratis](https://rhodi.us/xtk69-gratis)



RHODIUS
Simplify your work.

UNTERNEHMENSPLANUNG IN VOLATILEN ZEITEN

Alles muss immer wieder überprüft werden

Eine Zukunftsplanung wird in diesen Zeiten für Unternehmen immer schwieriger. Gibt es eine Alternative zum Fahren auf Sicht, wollten wir vom Strategieberater Wolf Hirschmann wissen. Er kennt sich in der Branche ebenso gut aus wie bei Zukunftsszenarien und strategischen Optionen. Das Interview haben wir am 15. März geführt.

ProfiBörse: Wir befinden uns im dritten Corona-Jahr. Zu Beginn der Pandemie hieß es immer, dass wir aus der Situation Lehren ziehen können und dass Positives bleiben wird. Hat sich diese Aussage bewahrt und welche Lehren können wir/können Unternehmen daraus wirklich ziehen?

HIRSCHMANN: Die Zukunft ist und bleibt unberechenbar – das ist vermutlich der spontane Gedanke, der jedem in den Kopf kommt. Doch ganz so einfach ist es, meinem Erachten nach, nun doch nicht. Pläne und Prognosen haben durchaus ihren Sinn – und sei es als Orientierungshilfe. Pläne nutzen aber nichts, wenn man sie nicht ständig mit der Realität abgleicht.

Ein guter Freund von mir, der Wirtschaftskabarettist Vince Ebert, hat dafür ein gutes Beispiel. In einem seiner Programme weist er darauf hin, dass beim Lotteriespiel die Chance auf einen Hauptgewinn mit Superzahl 1 zu 140 Millionen beträgt und die Leute sagen: Es könnte mich treffen! Beim Rauchen jedoch ist die Wahrscheinlichkeit an Lungenkrebs zu erkranken größer als 1:1000, und die meisten der Raucherinnen und Raucher sagen: Warum sollte es ausgerechnet mich treffen? Die Realitäten, in diesem Fall die Risiken, werden also entweder komplett unter- oder überschätzt.

Dabei betreiben wir ja alle, mehr oder weniger professionell, eine Art von Zukunftsmanagement. Deshalb beschäftigt man sich in Unternehmen ja mit Fragen wie beispielsweise: Welche Produkte garantieren zukünftigen Erfolg? Welche Kunden sollen unser Angebot kaufen? Welche Strategie können wir verfolgen? Wie werden wir uns organisieren? Es geht also um Handlungsfähigkeit – auch in „ver-rückten Zeiten“.

Prinzipiell ist „Zukunftswissen“ kein Engpass – durch das Internet, Studien etc. haben wir einen enormen Überfluss an Trends, Prognosen und Projektionen. Die Frage ist somit vielmehr, wie man mit der Widersprüchlichkeit von Informationen und der großen Komplexität umgehen soll. Wer glaubt, dass die „Vogel-Strauß-Politik“ die Lösung wäre, der irrt gewaltig – speziell als Führungskräfte oder Unternehmerin und Unternehmer darf man nie die Augen vor unangenehmen Realitäten verschließen oder bestimmte Tatsachen einfach nicht zur Kenntnis nehmen wollen.

Da aber jeder und jedem klar sein muss, dass über



Wolf Hirschmann ist Unternehmer und Strategieberater, nimmt Beirats- und Aufsichtsratsmandate wahr, schreibt Bücher, hält Vorträge und ist in unserer Branche seit Jahrzehnten zuhause. www.slogan.de (Foto: Hirschmann)

die Zukunft keine gesicherten Aussagen getroffen werden können, arbeite ich in meiner Beratungstätigkeit daher üblicherweise mit alternativen Zukunftsszenarien. Daraus lässt sich für die Unternehmensstrategie eine Art Basis-Szenario festlegen, das dann in den Firmen kontinuierlich überprüft werden muss.

Sehen Sie konkrete Anzeichen für ein New Work, Veränderungen der Lieferketten, Verlagerungen der Produktion?

Aber ja! Bereits vor dem grausamen Krieg haben Brexit und Corona aufgezeigt, wie anfällig globale Lieferketten sind. Auch die Handelskonflikte zwischen China und den USA sind schon lange existent. Denken wir auch an Naturkatastrophen wie Dürren, Überschwemmungen oder Stürme – womit in Zukunft ja häufiger zu rechnen ist. Sie werden dazu führen, dass Transportwege nicht mehr sicher eingehalten werden können. Bei steigenden Transportkosten werden dann die ursprünglichen Lohnersparungen schnell zunichte gemacht.

Persönlich sehe ich es so, dass viele Firmen versuchen, ihre Abhängigkeiten von einzelnen Lieferanten

in der Ferne zu reduzieren. Die „gesamten Produktionen“ nach Hause zu holen ist eher die Ausnahme und auch eine Frage, wie sehr das Unternehmen selbst in den Weltmarkt eingebunden ist.

Dass man das sogenannte „Reshoring“ im Auge behalten muss, liegt aber auch an den umfangreichen Entwicklungen, die es mittlerweile in der Robotik gibt. Die Herstellungsprozesse automatisieren sich zunehmend – auch anspruchsvollere Aufgaben lassen sich erledigen, für die vor einigen Jahren noch Personal benötigt worden wäre. Durch „KI“ wird die Technologie selbstständiger und lernfähig.

Es zeigt sich: Jede Krise hat enormes Veränderungspotenzial – sie kann zu grundlegenden Veränderungen in Bedürfnissen, Verhaltensweisen, Normen und Werten führen, was wiederum den Weg für neue Politik, Arbeitsweisen, (Kauf)verhalten ebnet.

Aktuell werden die Verhältnisse noch unsicherer und unberechenbare Einflussfaktoren kommen hinzu. Wie sollten sich Unternehmen stabilisieren, um für Unwägbarkeiten noch besser gewappnet zu sein?

Sie sprechen den Krieg, das große Drama in der Ukraine, an. Ja, das ist wahrlich ein gewaltiger Schock und da werden wohl leider noch manche Turbulenzen, somit auch Crashes in der Wirtschaft und an den Finanzmärkten folgen. Aber es zeigt uns doch auch, dass wir es politisch über Jahrzehnte nicht geschafft haben, „überraschende Annahmen“ zu entwickeln und diese im Dialog klar zu erörtern.

Im Rahmen von Zukunftsmanagement-Projekten stelle ich immer wieder fest, dass wir am liebsten das Bild der Zukunft entwickeln, das uns in unserem jetzigen, gewohnten Denken und Handeln bestätigt. Unsere Annahmen sind sehr gefärbt, oft sehr unrealistisch, oft sehr schönredend und deshalb gefährlich. Diese Denkfalle findet man auch in den Strategien der Firmen – es gibt vielfach keine Szenarien zu Ableitungen aus Trends, Marktentwicklungen oder auch keinen Abgleich mit Entwicklungen aus anderen oder zumindest flankierenden Branchen.

Nehmen Sie das Handwerk, eine Kundengruppe des PVH, als Beispiel. Dort befindet man sich in einer Welt zwischen „Tradition und High Tech“. Der Fachkräftemangel ist schon seit Jahren bekannt, die demographische Entwicklung auch nichts Neues – dennoch hat man sich, sowohl auf Seiten der politischen Vertretungen, wie auch in den Firmen selbst eher mit den drängenden Fragen des Alltags als mit der Gestaltung der Zukunft beschäftigt. Jetzt wird es eng. Zukünftig werden auch Handwerker vermehrt mit Robotern, digitalen Lösungen und KI zusammenarbeiten. Parallel dazu steigen die Anforderungen der Kunden an Servicequalität, Kommunikation, Produkte etc. – neben der reinen Auftragserbringung werden sich „smarte Services“ und „flankierende Dienstleistungen“ zu neuen Geschäftsfeldern entwickeln. Zukunftsfähige Handwerksbetriebe müssen neben ihrer Fachexpertise auch ihre Digital- und Dienstleistungskompetenz steigern. Dies sind gewaltige Themen, aber auch unglaublich große Chancen.

Für den Handel bieten sich hier, möglicherweise auch durch kluge „strategische Allianzen“, weitreichende Unterstützungsmöglichkeiten und damit Kundenbindungs- und Ertragschancen.



Doch wie immer und überall gilt auch hier: Ein reflektiertes Vorgehen ist einem reflexartigen Aktionismus klar vorzuziehen!

Was können mittelständische Handelshäuser, wie es die PVHler sind, in dieser Situation konkret tun?

...eine ehrliche, selbstkritische Bewertung vornehmen – sich dabei auch die Frage nach dem „Verfallsdatum“ des Unternehmens stellen und dadurch die Strategische Planung erneuern. Es geht um die Antwort auf die, nur vermeintlich einfache, Frage: „Wer bezahlt uns wofür im Jahr 2025?“

Es ist, ketzerisch formuliert, keine Zukunftsstrategie wenn man jetzt an zusätzliche Aktionsprospekte oder einen „Event-Tag“ denkt. Der Handel muss sein Profil schärfen - Einkaufen zum Erlebnis machen, das Beste aus den zwei Welten Online-Shopping und stationärer Handel bündeln. Eine Betrachtung der Sortimentsbreite/-tiefe, eine Bewertung der Kundenstrukturen, eine Reflektion von Differenzierungsmerkmalen sind nur einige der Themen für diese Agenda.

Immer wieder fällt mir auch auf, wie schwer sich manche Betriebe tun, wenn es um die Kombination von virtueller und persönlicher Beratung geht. So zum Beispiel mit Pseudo-Monitoren an irgendwelchen Regalflächen – wichtiger wären attraktive „i-points“ an denen versierte Fachberater neueste Clips zu Akkuwerkzeugen etc. zeigen. In der angrenzenden „Testzone“ können die Werkzeuge dann gezeigt und selbst getestet werden. Gut, wenn man auch den Fokus auf

starke Fachhandelsmarken hat, die beim Profi-Kunden das Herz höher schlagen lassen.

Ganz wichtig wird auch die Neuausrichtung der Außendienstorganisation und deren zukünftige Arbeitsweise. Der Fachhandel muss „Flagge“ zeigen, doch häufig wird noch immer ohne eine konsequente Tourenplanung durch die Region gefahren, fehlt eine klare Betreuungskonzeption. Das ist einfach nicht mehr zeitgemäß. Dabei geht es nicht nur um Nachhaltigkeit, Spritkosten etc. – auch die wertvolle Ressource Zeit muss anders bewertet werden. Eine neue Kundensegmentierung ist mehr als angebracht, alternative Kontaktwege wie Video-Calls müssen in die Kundenbetreuung viel bewusster eingebunden werden. Corona hat ja gezeigt, dass dies auch von den Kunden angenommen wird.

Eine agile Organisation ist in der Lage, die sich verändernden Rahmenbedingungen zu erkennen und darauf durch Anpassung innerhalb der Organisation so zu reagieren, dass das Unternehmen weiterhin wettbewerbsfähig am Markt agieren kann und erfolgreich bleibt.

Lassen sich in der derzeitigen Situation Prognosen stellen und wenn ja, wie sieht Ihre für die Branche aus?

Professor Müller-Stewens von der Universität St. Gallen beschreibt dies so: „Aus der Hirnforschung wissen wir, dass Menschen, die Szenarien entwickelt haben, schneller als andere erkennen, was auf sie zukommt.“

Warenwirtschaft

Worauf Sie sich verlassen können.

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



Klar ist, dass in unvorhergesehenen Krisensituationen – sei es Corona oder der Krieg in Osteuropa – wir alle plötzlich vor gänzlich neuen Rahmenbedingungen stehen. Da solche Geschehnisse vermutlich in kaum einer bisherigen strategischen Planung berücksichtigt worden sind, entfällt die Validität vieler Ziele und Kriterien, die zuvor festgelegt wurden. Krisen beschleunigen aber oft Veränderungen, die ohnehin schon im Gange waren. Wir müssen selbstkritisch erkennen, dass dies Folgen unserer menschlichen Kurzsichtigkeit sind. Führungskräfte sollten diese Einsicht, wie auch das Aufzeigen neuer Überlegungen und Wege, klar kommunizieren.

Insofern habe ich keine Prognose – sondern eine klare Empfehlung: Es geht bei Führungskräften nicht mehr nur um die Fachkenntnisse, es ist nicht mehr ausreichend, die Mitarbeitenden per Funktion zu führen. Das ist der aussterbende Typus „Vorgesetzter“ – dem „muss“ man folgen. Echten Führungskräften hingegen will man folgen, denn sie haben ein „big picture“ entwickelt – das Bild einer erstrebenswerten Zukunft. Auch in herausfordernden Zeiten. ■

Wie sieht Ihr Feierabend aus?



Entspannter in den Feierabend mit COMBICLICK

- Keine Nacharbeit dank innovativem Kühleffekt
- Schnelle Ergebnisse durch leistungsfähige Schleifmittel
- Reduzierte Werkzeugwechselzeiten dank innovativem Ein-Klick-System

Optimieren Sie jetzt Ihren Arbeitsalltag! Und nutzen Sie die Energie lieber für einen entspannten Feierabend bei einem kühlen Getränk!

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



www.pferd.com

Die myRenz-Box wird bei Elsinghorst am Eingang beworben.



Die myRenzBox bei Elsinghorst umfasst 16 Fächer in unterschiedlichen Größen.

ABHOLSTATION BEI ELSINGHORST

Die Freiheit von der Öffnungszeit

Mitte des letzten Jahres hat die G. Elsinghorst Stahl und Technik GmbH am Hauptsitz in Bocholt die myRenzBox als Abholmöglichkeit für bestellte Ware in Betrieb genommen. Nach einem etwas verhaltenen Start beginnt das Projekt jetzt rundzulaufen. Aber es gibt noch zahlreiche Stellschrauben, an denen sich drehen lässt.

Insgesamt 16 Fächer stehen in der myRenzBox zur Verfügung, die im Eingangsbereich des Fachmarktes von Elsinghorst in Bocholt platziert ist. Hier können Kundinnen und Kunden vorab bestellte Ware unabhängig von der Öffnungszeit des Marktes abholen. Sie erhalten dafür einen Code für die Eingangstür, die die Box gegen unbefugten Zugriff schützt, sowie einen Code für die Box, in der ihre Ware zu finden ist. „Der minimale Mehraufwand wird von den Kundinnen und Kunden gerne geleistet, gibt es doch die Sicherheit, dass die Ware auch garantiert im Fach liegt“, kommentiert Alexander Brücks die Platzierung der Box hinter der ersten Tür. „Außerdem ist es auch ein wichtiger Punkt gegenüber der Versicherung“, fügt er mit einem Augenzwinkern hinzu. Alexander Brücks ist bei Elsinghorst Consultant EDI sowie Projektleiter Ausgabesysteme und damit verantwortlich auch für die Box im Foyer.

Grundsätzlich kann jede Bestellung auch über die Box abgewickelt werden, limitierende Faktoren sind zum einen die Größe des Produkts, zum anderen wird kein Gefahrgut in die Box gestellt. Auch wenn in der myRenzBox unterschiedlich große Fächer zur Verfügung stehen, kann es sein, dass das eine oder andere auch in die großen Fächer nicht hineinpasst. „Das ist aber eher die Ausnahme“, berichtet Alexander Brücks, „in den meisten Fällen handelt es sich um Verbrauchsmaterialien, die am nächsten Tag auf der Baustelle gebraucht und am Abend noch abgeholt werden oder sehr früh auf der Fahrt zum Einsatzort.“

Alles, was bis 16.00 Uhr bei Elsinghorst mit dem Hinweis darauf bestellt worden ist, dass es in der Box hinterlegt werden soll, kann nach Geschäftsschluss

dort abgeholt werden. Voraussetzung ist selbstverständlich, dass das entsprechende Produkt auch auf Lager ist. „Für uns bedeutet es logistisch keinen Mehraufwand, ob wir Ware für die Abholung im Laden kommissionieren oder eben in die Box legen“, so Brücks. Im Idealfall dauere der Prozess von der Bestellung bis zur Bereitstellung etwa 30 Minuten.

Luft nach oben gibt es, das räumt Brücks ein, noch bei der Einbindung der Box in den Bestellprozess: Der schnellste Weg ist nach wie vor die telefonische Bestellung mit dem entsprechenden Hinweis. Wird digital bestellt, muss der Wunsch, das Produkt in der Box zu hinterlegen, ins Bemerkungsfeld eingetragen werden. „Das geht eleganter“, sieht Alexander Brücks ebenso wie das Potenzial, das beispielsweise in der Einbindung der Box in eine Bestell-App steckt: „Wenn der Arbeiter auf der Baustelle seinen Bedarf für den nächsten Tag über die App bestellen kann und nur ein Häkchen für die Box setzen muss, erleichtert das natürlich den Bestellprozess“, so Brücks. Derzeit muss er selber noch telefonieren, entweder direkt mit dem Innendienst bei Elsinghorst oder mit seinem Kollegen im Einkauf.

DIE RICHTIGE ZIELGRUPPE ANSPRECHEN

Erfahrungen gesammelt hat man bei Elsinghorst auch mit der Ansprache der richtigen Zielgruppe. Wurden zunächst die Einkäufer bei den Kunden mit der Information adressiert, dass jetzt auch die 24/7-Abholung von bestellter Ware möglich ist, hat man schnell erkannt, dass dies nicht die relevante Zielgruppe für die Information ist. Denn von dieser wird die Bestellung geplant und – oftmals – über die digitale Anbin-

dung abgesetzt. Diese Bestellungen werden dann entweder direkt von Elsinghorst geliefert oder aber per Kurierdienst verschickt.

Die eigentliche Zielgruppe ist eine andere. Brücks: „Die Zielgruppe für die Box sind diejenigen, die sonst an der Theke einkaufen. Ihnen können wir mit der Abholmöglichkeit einen deutlichen Mehrwert bieten, da sie dann zeitlich unabhängig sind und ihre Baustelle nicht mehr extra für den Einkauf verlassen müssen.“ Da alle Kundinnen und Kunden, die den Abholmarkt betreten, an der Box vorbei müssen, wächst sukzessive die Nachfrage und die Zufriedenheit mit der Resonanz dreht bei Elsinghorst langsam auf gut. Seit kurzem gibt es für



Als EDI Consultant und Projektmanager Ausgabesysteme ist Alexander Brücks bei Elsinghorst auch verantwortlich für die myRenzBox.

Wiederholungs-Nutzer auch die Möglichkeit, die Box mit einer persönlichen NFC-Kundenkarte oder per Smartphone zu öffnen. Damit entfällt die Zusendung des jeweiligen Codes per SMS. Um die Vorteile der Zielgruppe bekannter zu machen, sollen diese jetzt verstärkt auch über die sozialen Medien kommuniziert werden.

Bewährt hat sich die Box auf jeden Fall bereits in den

besonderen Situationen während der Einschränkungen durch die Corona-Pandemie. „So konnten wir direkt die Möglichkeit der kontaktlosen Abholung anbieten, als der Zutritt zum Abholmarkt begrenzt war“, berichtet Brücks, „dadurch konnten wir direkt reagieren und brauchten keine andere Möglichkeit zu schaffen.“

Zu Überlegungen, mit der Box noch einen Schritt näher an diese Zielgruppe heranzurücken und die Abholstation beispielsweise im Umfeld eines Fastfood-Restaurants oder ähnlichem aufzustellen, ist Alexander Brücks noch zurückhaltend. „Der nächste Schritt wäre zunächst einmal die Ausstattung unserer Filialen mit der Möglichkeit der 24/7-Abholung“, so der Projektmanager. Dafür sollen aber noch weitere Erfahrungen mit der Box am Stammsitz in Bocholt gesammelt werden. Insgesamt sieht man das Projekt bei Elsinghorst aber positiv und als sinnvollen Schritt in eine weitere Serviceorientierung. ■

Männerwirtschaft
oder **besser mit der Biene!**

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

365.WERKZEUG.ORG

Virtuelles Schaufenster

Werkzeuganwender, -händler und -interessierte finden seit Mitte Januar 2022 sämtliche Neuheiten und Firmennachrichten der deutschen Werkzeugbranche auf einer zentralen Internetseite. Die digitale Plattform 365.werkzeug.org der deutschen Werkzeug- und Dübelhersteller bietet umfassende Informationen von zahlreichen Werkzeugherstellern übersichtlich aufbereitet und stets aktuell auf einen Blick.

„Aktuell sind 26 Mitgliedsfirmen auf dem Portal aktiv. Weitere Firmen stehen kurz vor der Entscheidung, dem Portal beizutreten. Unser Konzept bietet zahlreiche Vorteile gegenüber von Dritten betriebenen Plattformen. Für viele Firmen war es daher keine Frage, sich exklusiv im Umfeld anderer Marktführer präsentieren zu können und das FWI-Projekt zu unterstützen“, berichtet Stefan Horst, Geschäftsführer des FWI.

Die Plattform wird vom Fachverband Werkzeugindustrie e.V., der verbandlichen Organisation der Werkzeughersteller in Deutschland, betrieben und steht allen Interessierten kostenfrei zur Verfügung. „Die Zahl der veröffentlichten Beiträge liegt derzeit bei knapp 60, mit steigender Tendenz. Neben der Quantität sind wir auch von der Qualität der einzelnen Beiträge positiv überrascht“, so Stefan Horst.

Für einen klaren Überblick sorgt die Möglichkeit, sich die gewünschten Informationen nach Produktkategorien, Zielgruppen oder Herstellern anzeigen zu lassen. Zudem können sich Werkzeug-Fans für ganz bestimmte Interessensgebiete, Firmen und Anwendungen registrieren. Dank dieser Personalisierung finden Nutzer nur noch die Beiträge, welche für sie auch wirklich interessant sind. Stefan Horst: „Wir richten uns vorrangig an professionelle Endanwender aus dem Handwerk, dem Maschinenbau und dem Baugewerbe. Vor dem Hintergrund, dass der offizielle Go-live erst vor wenigen Wochen war, sind wir mit der bisherigen Resonanz recht zufrieden. Aber natürlich arbeiten wir stetig daran, die Reichweite nachhaltig auszubauen. Das geht nicht von heute auf morgen. Ein neues Angebot zu platzieren, braucht einen langen Atem – und den haben wir.“



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

Die Plattform wird vom Verband als Service für die Mitgliedsunternehmen eingesetzt, Informationen des Verbands selber sieht der Geschäftsführer hier weniger: „Im Fokus der Plattform stehen die deutschen Werkzeug- und Dübelhersteller und deren Produktinnovationen. Verbandsnachrichten werden auf 365.werkzeug.org nur veröffentlicht, wenn sie für die Zielgruppe unmittelbar relevant sind.“ Und einen Anlass, das Angebot

beispielsweise in Form einer App umzusetzen, sieht Stefan Horst derzeit nicht, da sich ein Mehrwert nicht ergeben würde: „Die Plattform wurde von Anfang an auch für Mobilgeräte optimiert. Von daher sehen wir keinen Zusatznutzen in einer App. Ein permanenter Kontakt mit den registrierten Nutzern ist zudem über die regelmäßigen, personalisierten Newsletter gesichert.“



Die deutsche Werkzeugbranche hat eine neue virtuelle Präsentationsplattform. Mehr Informationen finden Sie hier: <https://365.werkzeug.org/de>



LEDLENSER

ZUVERLÄSSIGER
LICHTPARTNER

Kraftvolles Licht für jeden Einsatz



P7R WORK 

EXTREM ROBUSTE TASCHENLAMPE

- Extrem leistungsstarke und vielseitige Arbeitstaschenlampe mit natürlicher Farbwiedergabe (CRI 90)
- Schutzelemente am Lampenkopf und an der Endkappe gegen Stöße und zur Erhöhung der Rutschfestigkeit; zusätzliche Frontscheibe schützt die Linse vor Verkratzen
- Weißes Hilfslicht an der Seite des Gehäuses zur diffusen Ausleuchtung des Nahbereichs
- Robuste Ladestation; auch zur Montage im Fahrzeug geeignet



LEDLENSER.COM/DE/P7R-WORK

7 JAHRE GARANTIE*

*7 Jahre Garantie bei Registrierung, sonst 2 Jahre, Bedingungen unter ledlenser.com/warranty
* Durchschnittliche Werte, die im Einzelfall technisch bedingt um ± 15% abweichen können.



Eine willkommene Abwechslung zum allgemeinen Trend hin zur digitalen Kommunikation: Auf der InnovationTour besuchen Fischer Anwendungstechniker im Außendienst Kunden direkt vor Ort und machen die Befestigungstechnik zum Live-Erlebnis. (Fotos: Fischer)

BEFESTIGUNGSTECHNIK LIVE ERLEBEN

Fischer geht auf InnovationTour

Befestigungstechnik als Live-Erlebnis, persönliche Begegnungen mit Fischer Experten und neue Inspirationen vor Ort – das ist die Fischer InnovationTour. Seit März bringt der Befestigungsspezialist seinen neuen Fischer TourVan auf Spur. Flexibel und wendig bringen Fischer Spezialisten mit dem Sprinter die Innovationen und Services der Befestigungstechnik direkt zu den Kunden.

Mit dem mobilen Expertenteam schafft Fischer unter Beachtung jeweils aktueller Corona-Verordnungen Kundennähe in Zeiten des Abstand-Haltens. Im Fokus der InnovationTour steht die Präsentation der Fischer Produktneuheiten und -klassiker mit hohem Informationsgehalt und Unterhaltungswert. Fischer Anwendungstechniker im Außendienst besuchen die Anwender mit dem TourVan direkt vor Ort bei den Handelspartnern und informieren diese umfassend und individuell zu den Befestigungsinnovationen.

Der wendige Sprinter ist dabei ideal für flexible Besuche. Auf der Roadshow können Verarbeiter die aktuellen Befestigungslösungen individuell nach ihren Bedürfnissen erleben. Dabei ermöglicht das Konzept den persönlichen Austausch und 1:1-Gespräche mit den Fischer Experten. So lässt sich die partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen dem Befestigungsspezialisten und seinen Handelspartnern weiter intensivieren und ausgestalten.

Eine lange Vorlaufzeit bei der Planung und eine große Parkfläche benötigt der TourVan nicht. Dank des flexiblen Konzepts können verschiedene Locations einfach und schnell angefahren und unterschiedliche Zielgruppen fokussiert angesprochen werden. Angesteuert werden Geschäfte der Handelspartner aus dem Fach-, Baustoff- und DIY-Handel, Hausmessen, Handwerks-Betriebe, Baustellen und berufsbildende Schulen. Der Aufwand bleibt dabei gering und der Aufbau erfolgt einfach und schnell. Innen öffnet sich eine authentische mobile Handwerker-Ausstattung, die nach

außen zu einer Präsentationsfläche mit ansprechenden analogen und digitalen Produktpräsentationen aufgebaut werden kann. Mit mobilen Werkbänken und einem Testwürfel mit verschiedenen Baustoffen entsteht zudem ein publikumswirksamer Außenbereich.

OPTIONALER FOOD-ANHÄNGER FÜR EMOTIONALE EVENTS

Die Präsentationen machen die Produktvorteile zum attraktiven Live-Erlebnis. So werden die Befestigungslösungen von den Fischer Experten sowohl umfassend in der Theorie vorgestellt als auch in Vorführungen praktisch demonstriert. Verarbeiter können die Produkte bei Interesse zudem selbst in allen gängigen Verankerungsgründen ausprobieren. In der professionell ausgestatteten mobilen Werkstatt des Sprinters stehen dazu eine Teststation mit Baustoffen und alle nötigen Werkzeuge bereit. Beim Produkte-Kennenlernen wissen die Fischer Außendienstmitarbeiter Antwort auf alle Fragen. Zugleich freuen sich die Fischer Experten über neue Anregungen zur praxisnahen Weiterentwicklung des Fischer Produktspektrums, um aktuelle Herausforderungen im Handwerker-Alltag zu meistern.

Neben Kundenbesuchen ermöglicht das modulare Roadshow-Konzept einmalige und erlebnisreiche Events, die Emotionen erzeugen und in Erinnerung

bleiben. Mehrere Fischer Außendienstmitarbeiter gestalten dabei gemeinsam mit einer professionellen Agentur und in Absprache mit den Fischer Handelspartnern Veranstaltungen, die Handwerkern eine unterhaltsame Auszeit im Arbeits-Alltag bieten. Bei besonderen Anlässen eröffnet Fischer auch die Möglichkeit, über den optionalen Food-Anhänger schwäbisches Street-Food zur Verfügung zu stellen.

ERSTE ERFahrungen

Direkt zum Start der großen Rundreise stand der neue TourVan von Fischer beim Produktionsverbindungshändler Rothhaas in Diez. Stefan Seck, Geschäftsführer und Inhaber des Handelshauses zeigte sich mit dem Verlauf und dem Effekt der Roadshow-Station sehr zufrieden: „Der Tag mit dem Fischer TourVan in unserem Unternehmen hat unsere Erwartungen mehr als erfüllt. In den vier Stunden kamen über 100 unserer professionellen Kunden, davon sogar einige Geschäftsführer, die ich bislang noch gar nicht persönlich kennengelernt habe. Im Vorfeld haben wir unsere Kunden gezielt eingeladen, konnten vor Ort sehr gute Fachgespräche führen, und einige Kunden haben auch direkt Fischer Produkte gekauft.“ Zu der offensichtlichen Attraktivität von Van und Veranstaltung kam für Stefan Seck aber noch ein Faktor hinzu: „Vor allem war es aber auch endlich mal wieder schön, sich zu treffen und persönliche Gespräche vor Ort zu führen. Dazu bot der Fischer TourVan optimale Bedingungen. Ein Gefühl, wie auf einem schönen Sommerfest.“ ■



Ist auf der Roadshow an Bord: Der neue DuoXpand Longschaftdübel garantiert eine untergrundschonende Krafteinleitung in Lochbaustoffen und eine gleichmäßige Lastenverteilung in Vollbaustoffen. Ausführungen mit Sechskant- und mit Senkkopfschraube eignen sich für zahlreiche Anwendungen im Metall- und Holzbau. Jeweils zum Baustoff passende Verankerungstiefen erhöhen zusätzlich die Flexibilität.

Warenwirtschaft

Damit die Arbeit wieder Spaß macht:

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



Erfolgsgeschichte im Verborgenen

Die Geschichte des 1938 gegründeten Familienunternehmens Otto Baier ist die eines typischen Hidden Champion. Die von Profis geschätzten Elektrowerkzeuge der Marke machen die professionelle Arbeit leichter und tauchen sprichwörtlich sogar im Testament auf. Qualität spiegelt sich auch in der klaren Vertriebsstrategie wider. Und seit Anfang 2021 ist Otto Baier Partner im Cordless Alliance System.

„Unsere Elektrowerkzeuge werden nicht verkauft, die werden vererbt“, beschreibt Thomas Schwab schmunzelnd das Dilemma der traditionsreichen Maschinenfabrik Otto Baier GmbH in Asperg bei Stuttgart. Was unter Laien- und Hobbyhandwerkern völlig unbekannt ist, genießt bei Profis und führenden Handwerkern unter den Elektroinstallateuren, Sanitärbetrieben und im Hoch- und Tiefbau höchsten Status: Elektrowerkzeuge von Otto Baier. „Schnell, ausfallsicher und langlebig sind unsere Produkte – alles, was der Profi schätzt, wenn er damit auf Baustellen Geld verdienen will“, so der Geschäftsführer des 1938 gegründeten Unternehmens, das nicht nur die Mauermutfräse erfunden hat, sondern auch die Schlagbohrmaschine und – in der Tat – den Kunststoffdübel angestoßen hat. Mit seinen Diamant-Bohrmaschinen, den Diamantfräsen, den Maschinen fürs Bodenfräsen und –schleifen sowie weiteren Elektrowerkzeugen für die Betonbearbeitung ist Otto Baier ein Hidden Champion par Excellence.

SELTEN UND WERTVOLL

Weltmarktführer in einer ganz bestimmten Nische zu werden und trotzdem nur Insidern bekannt zu sein, das ist typisch für Hidden Champions. Das Denken dahinter beschreiben die beiden Geschäftsführer Thomas Schwab und Jens Deggelmann, der die fünfte Generation der Gründerfamilie mit repräsentiert. „Die Senior-Gesellschafter, Hans Wagner und Alfred Herrigel, die bis ins hohe Alter noch das Sagen hatten, hielten nicht viel von Marketing“, erfahren wir von Jens Deggelmann, „die führten das Unternehmen nach dem Motto: Wer etwas Gutes will, der wird uns schon finden.“ „Marketing ist

„Teufelszeug“, wir investieren lieber in Qualität“, ergänzt Thomas Schwab die vorherrschende Einstellung damals. Damit ist schnell klar: Das ist ein durch und durch schwäbisches Unternehmen. Das mit dem Marketing wird jetzt besser, betonen beide unisono.

Als Maschinenfabrik in Stuttgart-Münster gegründet, entwickeln der Gründer Otto Baier und sein nach dem Krieg eingestiegener Kompagnon Alfred Herrigel 1950 die weltweit erste Elektro-Metallhandsäge und erhalten dafür das Patent. Drei Jahre später zieht das Unternehmen nach Ludwigsburg um und entwickelt die weltweit erste Schlagbohrmaschine. In dieser Zeit kam auch ein Freund von Otto Baier in die Werkstatt, um zu fragen, ob er nicht „Geschäft“ für ihn hätte. Otto Baier zeigte ihm seine neueste Erfindung, die Schlagbohrmaschine und – weil die Schrauben im Betonloch nicht hielten – ebenso einen von ihm angedachten Dübel. „Den kansch Du mache, i mach die Maschin“, soll Otto Baier damals zu seinem Freund gesagt haben. Der Freund war Artur Fischer. Der Rest ist Geschichte.

INVESTITIONSGÜTER MIT QUALITÄT UND ZUVERLÄSSIGKEIT

Als der erfindungsreiche Otto Baier 1957 eine Mauermutfräse auf den Markt bringt, ist er schon wieder der Erste. Vor allem die Profis im Hochbau und der Innenausbau schätzen diese Maschinen, vor allem Lohn-Schlitzfräser, die von Baustelle zu Baustelle ziehen und im Akkord ihre Bahnen beziehungsweise Nuten ziehen. „Da wird jedem sofort klar, dass für die nur hochleistungsfähige Geräte infrage kommen“, erklärt Thomas Schwab. „Die lieben unsere E-Werkzeuge, weil die ausfallsicher und langlebig sind und die Anwender nach Metern bezahlt werden. Wenn die Mauermutfräse ausfällt, haben sie kein Geld verdient.“ Erzählungen nach soll jeder Mauermutfräser nach seiner Ausbildung eine Maschine von Otto Baier mit den Worten erhalten: Wenn Du in Rente geht's, kannst Du die Deinem Nachfolger vererben.

Die Liste der Neuheiten lässt sich weiter verlängern: Da wären die Markteinführung einer Serie von Schlagbohrmaschinen, Schrauben und Schleifmaschinen 1963; 1972 setzt die Fassadenfräse neue Maßstäbe bei



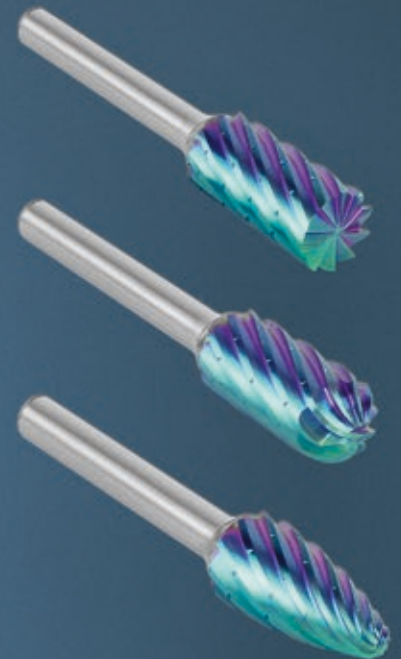
Was nur wenige wissen: Die Schlagbohrmaschine wurde 1953 vom Firmengründer Otto Baier erfunden. (Fotos: Otto Baier GmbH)

Beste Ergebnisse mit Hartmetallfräsern von TYROLIT

Dank der Kombination aus einzigartiger Geometrie der Schneiden mit hochmoderner Beschichtungstechnologie erreichen die Hartmetallfräser HPC (High Performance Coating) eine noch nie dagewesene Produktivität.

- + Maximale Standzeit
- + Herausragende Abtragsleistung
- + Neue Beschichtung für härteren und glatteren Fräskopf

Die Hartmetallfräser sind in verschiedenen Formen und Abmessungen erhältlich. Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website www.tyrolit.com



Hartmetallfräser HPC
Für Guss, Stahl und Edelstahl

der Gebäuderenovierung. Mit ihren zwei gegenläufigen Fräsköpfen für eine einfache Handhabung, mit einer leistungsfähigen Absaugung und mit sechs unterschiedlichen Arbeitsmodi setzt sie bis dahin unbekannte Maßstäbe.

Begleitet wird die Firmenentwicklung durch Gründung verschiedener Niederlassungen wie zum Beispiel in Italien 1971, in Frankreich 1973 und in Dänemark 1992. Und da die globale Nachfrage nach den Qualitätsprodukten von Otto Baier ständig weiter wächst, ist das Unternehmen heute in über 60 Ländern präsent.

1989 führt das Unternehmen die Diamantfräsen, Diamant-Nassbohrmaschinen und Diamant-Trockenbohrmaschinen im Markt ein. Weil diese Diamantwerkzeuge so effizient sind und die Steinarten für den Hausbau im Laufe der Zeit immer härter werden, entwickeln die Verantwortlichen das Programm stark weiter. So bringen sie 2007 als Nachfolger der Mauernutfräse eine sehr wirtschaftliche Diamantfräse mit Mehrscheibentechnik auf den Markt, die in einem Arbeitsgang fertige Schlitzte erzeugt.

Sicherheit für Menschen liegt den Schwaben am Herzen. Und so wird der Softschlag entwickelt, der das Trockenbohren mit den diamantbesetzten Bohrkronen leistungsfähig und effizient macht. Eine ausgefeilte und zuverlässige technische Lösung sorgt dafür, dass sich die Schnittstelle zwischen Bohrkronen und Stein bzw. Beton nicht zu stark erhitzt. Zusätzlich sorgt eine wirkungsvolle Absaugung dafür, dass Wärme und Staub effizient abgeführt werden – ein wichtiger Beitrag zum Arbeits- und Gesundheitsschutz. Ebenso sorgt eine sanfte An-



fahrttechnologie der kraftvollen Maschinen für den Schutz von Mensch und Maschine.

PRODUKT- UND VERTRIEBSQUALITÄT

Ein Grund für die Qualität der Elektrowerkzeuge von Otto Baier ist die hohe Fertigungstiefe und das über Jahrzehnte im Unternehmen aufgebaute Know-how. So entwickelt und fertigt der Familienbetrieb mit dem Elektromotor auch das Herzstück seiner Elektrowerkzeuge im eigenen Haus. „Auch wenn das ungewöhnlich klingt: Wir wickeln unsere Ankerspulen selbst“, bekräftigt Jens Deggelmann. Neben der Hoheit über die Qualität geht es den Verantwortlichen bei Otto Baier auch, heute wichtiger denn je, um die Kontrolle über die Lieferfähigkeit. Auch mit dem nächsten Schritt bei der Motoren-

Die Akku-Diamant-Trockenbohrmaschine ABDB 82 verbindet die einzigartige Trockenbohr-Technologie von Otto Baier mit kabelloser Freiheit. Dank kraftvollem Brushless-Motor, optimaler Drehzahl und zuschaltbarem Softschlag ist die kompakte 18-V-Akku-Maschine ein Garant für schnelles Dosensenken. Das 18-V-Akku-System ist Teil des Cordless-Alliance-Systems (CAS).

technologie, den Brushless-Motoren, hat sich an dieser Philosophie – und an der Eigenfertigung – nichts geändert.

Beim Vertrieb setzt das Unternehmen ausschließlich auf den beratenden Fachhandel, den es als Schnittstelle zu den professionellen Anwendern und damit als den Weg zum Markt sieht. „Wer unsere Produkte kauft, will und muss damit Geld verdienen“, erklärt Thomas Schwab. „Deshalb gibt es die auch nicht im Baumarkt“, bestätigt Jens Deggelmann. Die Unterstützung der Handelspartner ist dabei für das Familienunternehmen eine ausgemachte Sache, ob dies mit technischer Beratung auch vor Ort beim Anwender oder auch mit Testmustern ist.

Trotz aller Erfolgsgeschichten ist das Unternehmen clever genug, um nicht grenzenlos wachsen zu wollen. Thomas Schwab erklärt das genauer: „Wir kennen unsere Kompetenzen und unsere Nischen. Dort wollen wir die Besten sein. Zu allzu verlockenden Ausweitungen von Markt und Zielgruppen in die Breite können wir auch ‚Nein‘ sagen.“ Mit diesem Schuster-bleib-beideinen-Leisten-Prinzip ist Otto Baier in mehr als 80 Jahren gut gefahren und mit der Qualitätsphilosophie in seinem Segment zum Weltmarktführer aufgestiegen. Was nicht heißt, dass die Verantwortlichen nicht auch offen für Neues sind: Seit Anfang 2021 ist Otto Baier Partner im Cordless Alliance System und greift damit auf aktuelle Akkutechnik und die Schnittstelle zu aktuell 31 anderen Marken im Elektrowerkzeug-Umfeld zu. ■

Seit dem Umzug nach Asperg verfügt die Otto Baier GmbH über große und moderne Produktionsflächen.



PROXESS®

Digitale Dokumentenprozesse von morgen gestalten

Dokumentenmanagement für den technischen Handel

Als DMS-Experten für den technischen Handel zeigen wir Ihnen, wie Sie mit PROXESS Ihre Dokumente rechtskonform archivieren und Ihre Prozesse produktiver gestalten können.

WWW.PROXESS.DE

STABILA E-CAMPUS

Online-Schulung mit Wow-Effekt

Werkzeug-Schulungen für das Verkaufspersonal im Fachhandel sind eine wichtige Maßnahme, um die Beratungskompetenz und -qualität zu steigern und damit den Abverkauf zu forcieren. Stabila, Spezialist für hochwertige Messwerkzeuge seit mehr als 130 Jahren, bietet in seinem Campus am Unternehmenssitz in Annweiler schon seit vielen Jahren hochkarätige Messtechnik-Schulungen an. In Pandemiezeiten ist die digitale Variante der Schulungen aufgebaut worden.

Durch die Pandemie kam für die seit Jahren durchgeführten Präsenzveranstaltungen bei Stabila im Frühjahr 2020 das jähe Aus. Zugleich eröffnete dies die Chance, mit einem digitalen Angebot eine nahezu gleichwertige Alternative zu schaffen. Das Angebot erfreut sich einer sehr guten Resonanz und wird weiter nachgefragt. Über den noch recht neuen Stabila E-Campus sprachen wir mit Philipp Scholz, Head of International Business Development & Training, und Robert Jaschniok, Produktmanager und Trainer.

ProfiBörse: Was genau kann man sich denn unter dem E-Campus vorstellen?

SCHOLZ: Der E-Campus ist die perfekte Ergänzung zu unseren Präsenz-Schulungen, die wir in diesem Jahr zum Glück wieder anbieten können. Dieses klassische Angebot mit dem Mix aus Theorie mit Grundlagenwissen zu Messtechnik und Messwerkzeugen und prakti-

schen Übungen in baustellennahen Trainingsinseln ist einzigartig in der Branche und weiterhin das Nonplus-ultra. Für alle, die daran nicht teilnehmen können oder wollen, gibt es seit 2021 eine Online-Variante. Die bestand zunächst darin, dass wir das Training nur aufgenommen und dann abgespielt haben. Wir wollten aber auf jeden Fall interaktiv sein und haben dann nach Beratung durch einen Videotechnik-Profi in Equipment investiert, das einem professionellen Aufnahmestudio in nichts nachsteht. So verfügen wir über schwenkbare HD-Kameras, mit denen der Trainer zu jeder Station im Campus verfolgt werden kann, weitere mobile Kameras, Teleprompter, Racks, Mikros, Mischpulte und Beleuchtung. Und wir haben einen erfahrenen Digital Video Producer eingestellt, der mit seinem Know-How hinter der Kamera und am Mischpult nicht nur perfekte Aufnahmen garantiert, sondern auch Videos nachbearbeiten kann. Inzwischen über-



Die beiden erfahrenen Trainer: Robert Jaschniok (li.) und Philipp Scholz. (Fotos: Stabila)

TRANSPARENT IS THE NEW BLACK

L-BOXX® 102 - jetzt auch mit transparentem Deckel!

L-BOXX®



QR-Code scannen für Details zu UVP, Zubehör und Artikelnummern

B/S SYSTEMS
A joint company of **BOSCH** + **Sortimo**

- ✓ Insetboxen und weiteres Systemzubehör flexibel anpassbar
- ✓ Bündig abschließende Deckelrippen für vermischungsfreien Transport
- ✓ Äußerst robust, bis zu 25 kg Zuladung möglich
- ✓ Untereinander stapel- & verklickbar

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

Der Stabila E-Campus ermöglicht dank professioneller Ausstattung interaktive Online-Schulungen für das Händler-Verkaufspersonal.

tragen wir die Trainings nun per Zoom Live-Stream in über 80 Länder weltweit.

Beschreiben Sie bitte, wie eine solche Online-Schulung abläuft. Kann man da jederzeit spontan mitmachen oder meldet man sich an?

JASCHNIOK: Da für uns die Interaktion so wichtig ist, beschränken wir die Teilnehmerzahl auf max. 30. In diesem Jahr sind rund 30 Schulungstermine geplant. Interessenten melden sich an und bekommen eine Mail mit den Zoom-Zugangsdaten. Jedes Training dauert etwa 1,5 Stunden und besteht aus drei Modulen zu den Themen Wasserwaagen und elektronische Messwerkzeuge, Laser-Messtechnik und Längenmessung. Zu jedem Thema gibt es zunächst einen theoretischen Teil, der auch Tipps dazu umfasst, wie im Beratungsgespräch das beste Werkzeug für die anstehende Aufgabe gefunden wird, bevor wir in die praktische Demonstration der Werkzeuge gehen. Den Schluss der Schulung bildet ein Abschlusstest. Damit können wir

Auch die Produktion von Videos mit How-to-Charakter steht auf der Agenda des E-Campus-Teams.



kontrollieren, ob die Teilnehmenden alles verstanden haben und anwenden können. Dazwischen gibt es immer die Möglichkeit der Interaktion, die ganz unterschiedlich genutzt wird. Das ist wie in der Schule: Manche hören nur zu, andere beteiligen sich sehr aktiv. Hier im deutschsprachigen Raum kommen die meisten Fragen zu unseren Lasern, da merkt man schon viele Berührungängste mit dieser Form der Messtechnik.

Das Vorwissen der Teilnehmenden ist doch sicher sehr unterschiedlich. Wie bekommen sie die alle unter einen Hut?

JASCHNIOK: Das ist richtig. Wir haben sowohl Teilnehmende, die hier ihr Basiswissen erwerben, als auch solche, die ihr Wissen auffrischen möchten. Aber was wir bei allen erleben und deshalb funktioniert unser Training auch trotz des unterschiedlichen Wissensstands: Die meisten denken, dass sie sich sehr gut mit dem Thema Messtechnik auskennen. Im Laufe des Trainings merken sie, dass sie viel weniger wissen als gedacht. Was wir vermitteln, löst dann einen echten Wow-Effekt aus.

Wie bewerben Sie diese Trainings und wie wird das Angebot vom Handel angenommen?

SCHOLZ: Wir haben einen Flyer entwickelt, den wir per Mail an unsere Handelspartner verschicken. Und was die Reaktionen betrifft: Wir erfahren einen sehr positiven Zuspruch, der uns anfangs fast überrollt hat. Inzwischen haben wir bereits mehrere Hundert Händ-

lermitarbeiter online geschult. Aber man muss auch ganz deutlich sagen, dass die Präsenzveranstaltung weiterhin bevorzugt wird. Wir erfahren von den Teilnehmenden der Onlineschulungen immer wieder, dass sie zwar viel gelernt haben, aber dass ihnen das Touch & Feel fehlt, die Möglichkeit, die Produkte tatsächlich unter Anleitung des Trainers auszuprobieren. Auch der Spirit einer Präsenzveranstaltung kann durch ein Online-Training, sei es noch so gut, nicht vermittelt werden: Der schnelle, direkte Austausch mit dem Trainer und den anderen Teilnehmenden fehlt einfach. Vielleicht wird es ja einmal so sein, dass das Online-Training das perfekte Tool für den Erstkontakt mit Messwerkzeugen sein wird und die Vertiefung dann in Präsenz stattfindet, wo auch der Lerneffekt noch größer ist. Wir jedenfalls nutzen die phantastischen Möglichkeiten, die uns der E-Campus bietet, inzwischen längst für weitere Maßnahmen.

...die da wären?

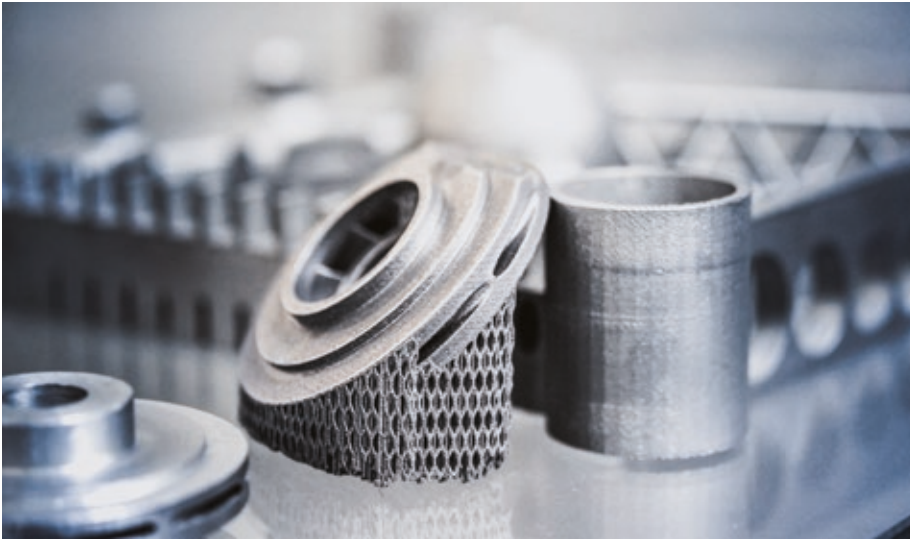
SCHOLZ: Wir sind mit unserem Equipment jetzt auch draußen auf realen Baustellen unterwegs, filmen dort, wie unsere Produkte eingesetzt werden, und veröffentlichen die Videos auf unseren Social Media-Kanälen wie Instagram und YouTube. Wir werden außerdem Bedienungsanleitungen für den Profi-Anwender drehen, ebenfalls vor allem für YouTube. Diese How-to-Videos sind bei Handwerkern extrem beliebt und wir planen, unser Angebot hier sukzessive auszuweiten. Damit unterstützen wir ja auch unsere Handelspartner in ihren Abverkaufsaktivitäten. ■

TRIMFIX® HellFire®

Nicht nur gut für die Umwelt, sondern auch für Anwender und ein optimiertes Schleifen!

- Höhere Elastizität, bessere Werkstückanpassung
- Niedrigere Schleiftemperaturen
- Verringerte Geräuschpegel
- Keinerlei Glasfaserstäube in der Atemluft
- Ausgeglichene CO₂-Bilanz
- Selbsttrimmend im Außendurchmesser für 100% Nutzung des Schleifgewebes

www.eisenblaetter.de/hellfire



Bei der Additiven Fertigung werden Stützstrukturen benötigt, die entfernt werden müssen. Dafür sind oft spezielle Werkzeuge – beispielsweise im Hinblick auf die Zahnung bei Fräsern oder die Größe für eine optimale Zugänglichkeit – notwendig. (Fotos: Lukas-Erzett)

LUKAS ERZETT UND DIE ADDITIVE FERTIGUNG

Bedarfsgerecht und kompetent

Die Additive Fertigung, oft auch 3D-Druck genannt, hat bereits in vielen Bereichen und Branchen der Industrie Einzug gehalten und entwickelt sich stetig weiter. Das Verfahren bietet zahlreiche Vorteile im Hinblick auf Zeit, Kosten und Stückzahlen. Aber: nahezu alle Werkstücke, die so hergestellt werden, haben Nachbearbeitungs-Bedarf. Lukas Erzett liefert als Spezialist für perfekte Oberflächen dafür die richtigen Produkte und die kompetente Beratung.

Additive Fertigungsverfahren geben Unternehmen und Entwicklern die Freiheit, Formen zu kreieren, die mit konventionellen Fertigungsmethoden niemals hätten hergestellt werden können. Zudem ist ein aufwändiger Formenbau überflüssig, was wiederum den Herstellungsprozess deutlich beschleunigt. Prinzipiell lassen sich verschiedenste Materialien im Rahmen der Additiven Fertigung verarbeiten, darunter: Metalle oder Legierungen von Edelstahl über Hartmetall bis Titan, Gips, Glas, Kalk. Branchenübergreifend sind Kunststoffe das meist verwendete Material.

Viele der additiv gefertigten Werkstücke bedürfen der Nachbearbeitung, egal ob Prototyp, Anschauungsmodell oder Kleinserie. Eine perfekte aber zügige

Nachbearbeitung der oftmals filigranen, dünnwandigen 3D-Druck-Werkstücke trägt nicht nur zu reduzierten Kosten bei, sondern ist auch entscheidend für die Qualität und Güte des Endergebnisses. Die notwendigen Bearbeitungsschritte reichen vom Entfernen der Stützstrukturen über das Grob- und Feinbearbeiten der Oberflächen bis hin zum Finishing. Wichtig bei der Nachbearbeitung ist die Qualität, Leistungsfähigkeit und Einsatzoptimierung der verwendeten Werkzeuge.

Für die Arbeitsschritte, die je nach Werkstück unterschiedliche Ansprüche an das Werkzeug stellen, bietet Lukas-Erzett ein breit differenziertes Sortiment an. Speziell für das Entfernen der Stützen hat das Unternehmen Fräser entwickelt, die eine besondere Zahnung bekommen haben und deren Formen für die Bearbeitung der oft kleinen und verwinkelten Bauteile optimiert wurden. Die Fräser ermöglichen zusammen mit bewährten Schleif- und Polierstiften für die darauffolgenden Arbeitsschritte eine aus Sicht des Anwenders

Mit Additiver Fertigung, oft auch 3D-Druck genannt, lassen sich Prototypen oder Kleinserien und filigrane Werkstücke herstellen. (Foto: Adobe Stock)



Fit 4 Future

eventa

Business-Software
für erfolgreiche
Unternehmen

www.nissen-velten.de



Das speziell konzipierte Easyfinish 3D-Werkzeugset mit zehn Spezialisten für die Nachbearbeitung.

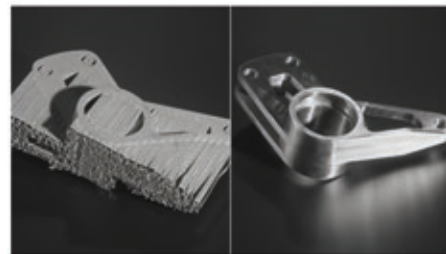


Mit einer speziellen Marketing, hier das Key Visual, macht Lukas-Erzett gezielt auf das Thema Additive Fertigung aufmerksam und unterstützt damit die Handelspartner, das Potenzial zu nutzen.

spielsweise die Frage auf, wie sich der Transfer zum einen zu größeren Stückzahlen und zum anderen zu größeren Werkstücken leisten lässt. Aber auch besondere Anforderungen an die Oberfläche des individuellen Werkstücks oder Problemsituationen wie der schwierige Zugang zu einzelnen Teilen stehen dabei immer wieder auf der Tagesordnung.

Neben der individuellen Beratungsleistung vor Ort umfasst die Handelsunterstützung auch Seminare oder Webinare, die einerseits mit den Beraterinnen und Beratern des Handels durchgeführt werden, andererseits auch als Service in Richtung Handelskunden angeboten werden. Und für grundsätzliche Informationen und erste Einblicke in das Thema steht eine Landingpage mit verschiedenen Content-Elementen wie etwa Videos und Datenmaterial im Rahmen der Lukas-Internetaktivitäten zur Verfügung. Auf diese Landingpage kann auch der Handel verlinken, um seinen Kundinnen und Kunden die Informationen zugänglich zu machen und die eigene Kompetenz in diesem Bereich zu signalisieren.

Aktuell fährt Lukas-Erzett über diese Aktivitäten hinaus eine umfangreiche Marketingkampagne zum Thema Additive Fertigung, um das Interesse der Anwenderinnen und Anwender ebenso anzufachen wie das Interesse des Handels für dieses Thema. Denn hier steckt für alle Beteiligten Marktpotenzial. ■



Vorher – nachher, die Bearbeitung des Werkstücks wird auch im anschaulichen Youtube-Video von Lukas-Erzett gezeigt, auf das die Handelspartner verlinken können. Hier geht es zum Video: <https://tinyurl.com/yc8djc7a>



optimal aufeinander abgestimmte Bearbeitung seines Werkstücks. Der Vorteil für den Anwender: Experten von Lukas-Erzett beraten bei der Wahl des idealen Werkzeugs und unterstützen so die Optimierung des Bearbeitungsprozesses.

Basierend auf seiner umfassenden Expertise im Metalldruck bietet Lukas-Erzett auch ein ideal abgestimmtes Standard-Werkzeugset für die Nachbearbeitung an, das EasyFinish 3D-Werkzeugset: Zum 10-teiligen Set gehören Fräs-, Polier- und Schleifwerkzeuge, die eine zeit- und kostensparende Nachbearbeitung von 3D-Druck-Erzeugnissen ermöglichen.

WICHTIGES WERKZEUG: DIE BERATUNG

Der 3D-Druck beziehungsweise die Additive Fertigung ist eine aufstrebende Fertigungstechnik und ein sich entwickelndes, zunehmend wichtiger werdendes Anwendungsfeld. Heute arbeiten bereits diverse Branchen wie die Luft- und Raumfahrt, die Medizintechnik oder der Automotivebereich mit dem Verfahren, sowohl Konzerne als auch KMUs oder Kleinunternehmen. Daneben bildet sich auch der Bereich von Lohnfertigern heraus, die beispielsweise über Portale im Internet Aufträge annehmen und dann abwickeln. Insgesamt ist davon auszugehen, dass es heute bereits ein Milliardenmarkt ist, der kontinuierlich weiter wächst. Was ihn besonders interessant macht, ist die Nachhaltigkeit der Fertigung, das heißt der niedrige Energie- und Ressourcenverbrauch dieser Fertigungsmethode und damit verbunden niedrige Materialkosten. Die Kostenseite lässt sich dabei vor allem über die

Effektivität der Nachbearbeitung der Werkstücke weiter optimieren.

Als Experte für die Oberflächenbearbeitung mit langjähriger Erfahrung auf den Gebieten Fräsen, Schleifen, Polieren und Trennen, ist Lukas-Erzett gerade auch bei zukunftsweisenden und neuen Technologien wie der Additiven Fertigung ein kompetenter und verlässlicher Partner. Das trifft auch auf die Beratung zu. Im Haus stehen Experten aus Produktmanagement und Entwicklung speziell für das Thema zur Verfügung, um Anwender und auch den Handel zu informieren und bei Fragen und speziellen Problemstellungen weiterzuhelfen. Die Lukas-Experten unterstützen individuell bei der Optimierung des Bearbeitungsprozesses. Denn: 3D-Druck ist sehr individuell, zum Beispiel bei Prototypen oder Kleinstserien in verschiedensten Materialien – und deshalb ist es auch die Nachbearbeitung. Da ist viel qualifizierte Beratung im Detail sehr gefragt.

EIN THEMA FÜR DEN BERATENDEN HANDEL

Die Konsequenz aus dem dargestellten, großen Potenzial des Marktes für die Additive Fertigung und den damit verbundenen Werkzeugen sowie dem hohen Bedarf bei der kompetenten Beratung ist logisch: Für den beratenden Fachhandel beziehungsweise Produktionsverbindungshandel bietet sich hier ein Aktionsfeld an, auf dem sich Service und Produkt ideal verknüpfen lassen.

Kompetente Unterstützung erhält er dabei von Lukas-Erzett. Die Beratungsexperten des Herstellers bieten Termine direkt vor Ort bei den Anwendern und Fertigungsbetrieben an, dies aber auch gerne gemeinsam mit dem Handel. Dabei wird jede Beratung individuell geleistet, denn – das Thema ist vielschichtig. Neben der Bearbeitung der Werkstücke taucht bei-

FÜR MANCHE IST ES NUR EINE SCHRAUBE.



- Artikelsuche – Katalogdaten
- Stücklistenverwaltung – Art. 100.330.999
- Benutzerverwaltung – variabel
- Mehrst. Preisverwaltung – x Stück/ €
- Mobile Anwendungen – Bestellung

MIT GEVIS ERP WISSEN SIE MEHR.

Seit über 25 Jahren entwickeln wir maßgeschneiderte Software-Lösungen, die Durchblick in jede Branche bringen.
www.gws.ms | www.erpssystem.de



Aufbau eines Global Players

Rhodium Schleifwerkzeuge hat einen neuen strategischen Partner im indischen Familienunternehmen Cumi gefunden. Die jeweiligen Eigentümer haben den Verkauf der Rhodium Schleifwerkzeuge an Cumi vereinbart. Als Unternehmensgruppe mit einer tiefen Wertschöpfungskette im Bereich Schleifwerkzeuge und Rohstoffe hat Cumi weltweit bereits eine Reihe von Unternehmen erfolgreich übernommen und setzt diese langfristige Strategie mit der Integration von Rhodium Schleifwerkzeuge fort. Über die strategische Ausrichtung der Marke Rhodium in der Unternehmensgruppe und die sich eröffnenden Potenziale und Möglichkeiten sprachen wir mit den Rhodium-Geschäftsführern Bernd Lichter (CEO) und Ernst-Henning Sager (CSO).

ProfiBörse: Was hat einen Verkauf notwendig gemacht?

LICHTER: Wir verstehen den Schritt weniger als eine zwingende Notwendigkeit, sondern vielmehr als eine bewusste Weiterentwicklung nach vorne. Seit 2018 haben wir bei Rhodium wichtige strategische Weichen gestellt. 2021 konnten wir mit dem parallelen Ausbau unseres Rhodium-Marken- sowie unseres Private-Label-Geschäfts wieder einen historischen Rekordumsatz erzielen. Gleichzeitig investieren wir in zukunftsweisende Technologieprojekte an unserem zentralen Produktionsstandort in Burgbrohl in der Vulkaneifel. Unsere Teams bauen mit eigenem Rhodium-Know-How unser Herzstück aus, den Mischraum und die Pressen. Mit unserem weltweit einzigartigen Fertigungsverfahren bleiben wir damit Innovations- und Qualitätsführer für Trenn-, Schrupp- und Fächerscheiben – und das natürlich Made-in-Germany!

Für diese Strategie brauchen wir langfristig orientiertes Wachstumskapital. Außerdem tun wir gut daran, unser heute sehr fokussiertes Geschäftsmodell insbesondere in den Bereichen Rohstoff-Beschaffung, Materialkunde, Sortimentstiefe und globalem Vertrieb zu stärken. Mit Cumi haben wir einen Partner mit eigenen Rohstoff-Minen, Werken für Schleifkorn, For-



schungs- und Entwicklungszentren, sowie einem vollständigen Sortiment an Endprodukten in den wichtigsten Schleifwerkzeug-Kategorien gefunden. Dabei hat Cumi ein tiefes Verständnis für unseren Markt und ist bereit, langfristig in Rhodium zu investieren. Die Integration von Rhodium in die Cumi-Gruppe passt für mich wie die Faust aufs Auge. Wir sind dabei einen voll-integrierten Global-Player aufzubauen, der in der Industrie der Schleifwerkzeuge seines Gleichen suchen wird.

Wird Rhodium eigenständig weiter agieren und bleibt die Geschäftsleitung unverändert?

LICHTER: Rhodium bleibt eigenständig und gleichzeitig Mitglied auf Augenhöhe in einer starken internationalen Gruppe. Cumi hat bereits wiederholt Unternehmen weltweit erfolgreich integriert. Die Mitgliedsunternehmen werden mit eigener GuV-Verantwortung und regionaler Geschäftsführung geführt. Ich denke hier bspw. an Volzhsky Abrasive Works (Russland), Sterling Abrasives (Indien), Fozkor Zirconia (Südafrika) oder Morgan Thermal Ceramics (England). In keinem dieser Unternehmen haben indische Manager übernommen. Mit Awuko ist neben uns parallel ein weiterer deutscher Qualitätshersteller dazu gekommen und wir dürfen gespannt sein, wen wir in Europa und Nordamerika noch für uns gewinnen können. Ich denke, das darf durchaus als Gedankenanstoß oder sogar als Einladung verstanden werden.

Unseren Geschäftsbetrieb von Rhodium führen wir unverändert am Standort Burgbrohl fort. Mit der Integration firmieren wir von der heutigen „Rhodium Schleifwerkzeuge GmbH & Co. KG“ in die „Rhodium Abrasives GmbH“ um. Die heutige Geschäftsführung bleibt bestehen und mit den anstehenden Aufgaben werden wir uns zusätzlich verstärken. Es steht jetzt

Bernd Lichter, geschäftsführender Gesellschafter und CEO.



ORDNUNG NACH MAß



Basierend auf dem praktischen Rastermaß des Euroformats, sorgen die robusten Eurobehälter aus besonders schlagzähem Kunststoff für perfekte Ordnung und maximalen Schutz ihres Inhalts.

Die Einsatzmöglichkeiten sind nahezu unerschöpflich. Erhältlich in geschlossener oder durchbrochener Ausführung, mit Scharnier-Deckel, mit Koffergriffen und jeder Menge Zubehör, um auch im Inneren Ordnung zu schaffen.

- Säure- und Laugenunempfindlich
- Alle gängigen Euroformate
- Kälte- und hitzebeständig

einiges an Arbeit an, bspw. mit dem Aufbau unserer autarken Finanzbuchhaltung sowie IT-Abteilung, die bisher über die Gebrüder-Rhodium-Holding übernommen wurden.

War es für die Übernahme wichtig, mit Cumi ein Unternehmen auf der Seite des Käufers zu haben, das Strukturen eines familiengeführten Unternehmens aufweist?

LICHTER: Ich denke, das ist auf vielen Ebenen ganz entscheidend. In der unternehmerischen Leistung der indischen Murugappa-Familie, die weiterhin die mehrheitlichen Anteile an Cumi hält, sehe ich einige Parallelen zur Rhodium-Familie, selbstverständlich in einer ganz anderen Größenordnung. Herr M. M. Murugappan, Vorstandsvorsitzender von Cumi, ist wie mein Großvater Manfred Rhodium studierter Chemiker und beide haben ihre berufliche Karriere im Familienunternehmen mit der Entwicklung von kunstharzgebundenen Schruppscheiben begonnen.

Familiengeführte Unternehmen denken dabei langfristig unternehmerisch. Sowohl Cumi als auch Rhodium wurden in den 1950er Jahren gegründet. Die Visionen unserer Vorfahren hatten sicher vieles gemeinsam und heute kommen diese Wege zusammen, um zunehmend globalen Herausforderungen zu begegnen. Obwohl wir auf unterschiedlichen Kontinenten leben, liegen unsere Werte und unser regionales Verantwortungsbewusstsein durchaus nah beieinander. Seine erste digitale Ansprache an unsere Mitarbeiter hat Herr Murugappan übrigens komplett auf Deutsch gehalten! Der Respekt und die Wertschätzung, die uns auch die Cumi-Geschäftsführer Sridhar und Ananth entgegenbringen, sind beeindruckend. Dabei müssen wir bedenken, dass wir beim Mutterkonzern Murugappa-Group von einem indischen Unternehmenskonglomerat mit einem konsolidierten Gruppenumsatz zum 31. März 2021 von 4,8 Mrd. Euro mit rund 150.000 Mitarbeitern sprechen. Cumi trägt dazu in den drei Geschäftsbereichen Schleifmittel, Keramik und Elektromineralien mit 5.000 Mitarbeitern und 306,5 Mio. EUR Umsatz bei.



Ernst-Henning Sager, CSO bei Rhodium Schleifwerkzeuge.

Welche Vorteile entstehen durch die Zugehörigkeit von Rhodium zu Cumi?

SAGER: Für uns ist die Integration ein stimmiges Gesamtkonzept. Ich hoffe, das konnte Bernd Lichter hier schon in groben Zügen darstellen. Die einzelnen Vorteile sehe ich insbesondere in den Bereichen Finanzkraft, Rohstoffbeschaffung, Forschung und Entwicklung sowohl von Schleifkorn als auch die Herstellung der Endprodukte, der Sortimenttiefe, sowie unserem globalem Vertrieb.

Zwei Themen möchte ich hierbei besonders hervorheben: Cumi bietet Rhodium für unsere Fertigung ein rückwärtsintegriertes Rückgrat im Bereich der Rohstoffe. Rhodium wiederum kann sich in der Cumi-Gruppe als Speerspitze für den Premium-Marken-Vertrieb sowie für das Private-Label-Geschäft entwickeln. Für unsere Kunden bedeutet das zukünftig die Steigerung ihrer Wettbewerbsfähigkeit durch verbesserte Sortimentsvielfalt sowie gesteigerter Lieferfähigkeit. Dass wir auch zukünftig bei der Aufrechterhaltung unserer Innovationshöhe nicht nachlassen werden, sehen wir als eine Selbstverpflichtung zum Rhodium Markenversprechen für unsere Kunden weltweit.

Welche Veränderungen ergeben sich für die Handelspartner in Deutschland durch die Übernahme?

SAGER: Für unsere Handelspartner werden sich keinerlei Änderungen in Betreuung und Beratung,

Warenversorgung oder auch Reklamationsbearbeitung ergeben. Das Rhodium-Team in Burgbrohl bleibt weiterhin ihr direkter, kompetenter Ansprechpartner bei allen Fragen rund ums Trennen und Schleifen. Dem Fachhändler steht selbstverständlich weiterhin sein persönlicher Innendienstbetreuer als Direktkontakt und natürlich auch unser Außendienst als kompetenter, zuverlässiger Partner zur Verfügung. Auch die Tragsäulen unseres Markterfolgs, beispielsweise Fachabteilungen wie Produktmarketing, Forschung & Entwicklung, Marketing und natürlich auch unser Qualitätsmanagement sind weiterhin mit ungebrochenem Engagement von Burgbrohl aus für die Marke Rhodium begeistert am Werk.

Werden auch Cumi-Produkte in Deutschland angeboten oder auch unter dem Markennamen Rhodium vertrieben?

SAGER: Aus unserer jahrzehntelangen Erfahrung im internationalen Schleifwerkzeug-Markt wissen wir, dass die Wahrnehmung und Bewertung von Qualitäten je nach Land sehr unterschiedlich erfolgt. Da wir international ausgerichtet sind, wird es allerdings kein spezielles Deutschland-Sortiment geben, sodass neue optionale Produkte generell zu Rhodium und unserem hohem Qualitätsanspruch passen müssen.

Wir haben die Qualifizierung einiger Cumi-Produkte, die zu dem bestehenden Rhodium-Programm passen könnten, bereits gestartet. Eine Sortimentserweiterung wird es definitiv nur dort geben, wo neue Produkte auch vollends unseren hohen Qualitätsanforderungen standhalten. Bei der Neueinführung von Produkten aus dem Cumi-Sortiment wollen wir auf keinen Fall übereilt handeln, um ganz sicher zu sein, dass wir unsere Handelspartner zukünftig dauerhaft, zuverlässig und stabil mit Schleifwerkzeugen in bewährter Rhodium-Qualität beliefern können.

Ob neu aufgenommene Produkte unter dem Namen Rhodium oder auch unter der Marke Cumi vertrieben werden, steht zum derzeitigen Zeitpunkt noch nicht fest. Klar ist jedoch, dass wir enorme Chancen sehen, mit einem starken Partner wie Cumi unser Sortiment deutlich zu erweitern. Entweder über die Aufnahme von vielversprechenden etablierten Produkten aus der Cumi-Range oder durch Neuentwicklungen, die im jetzt erweiterten Team unseres Expertenstabs erschaffen werden.

Oberste Priorität hat bei allen Überlegungen der Sortimentserweiterung die Gewährleistung der hervorragenden Qualität unserer Produkte, die damit einhergehende Sicherheit für den Anwender und der seit Jahrzehnten geltende Rhodium-Anspruch auf Schaffung maximaler Effizienz für den professionellen Anwender.

Wie ist das Gefühl für Sie, das eigene Familienunternehmen zu verkaufen und nicht mehr Herr im eigenen Haus zu sein?

LICHTER: Unser Haus hat viele Herren und Damen. Ich freue mich jetzt weiter zu einem größeren Ganzen beizutragen. ■



Leistungsfähige kunstharzgebundene Schleifwerkzeuge und Fächerschleifscheiben sind die zentralen Leistungsträger im Rhodium-Sortiment. (Fotos: Rhodium Schleifwerkzeuge)



Die CC-Grind-Robust: deutlich ergonomischer als eine Schruppscheibe, Lärm, Vibrationen und Staub werden signifikant reduziert.



Neu im Pferd-Programm 2022: Polifan-Fächerscheiben der Ausführung Trim. (Fotos: Pferd)

INNOVATIONSMANAGEMENT BEI PFERD

Kontinuierlich neue Benchmarks setzen

Große gesellschaftliche Trends haben genauso Einfluss auf die Entwicklung neuer Werkzeuge wie die Veränderung von Materialien und Fertigungsverfahren. Um in diesem Entwicklungswettlauf immer vorneweg zu sein, bedarf es des Zusammenspiels von „Erfahrung, freiem Denken und klarer Zielsetzung“, sagt Dr. Ina Terwey. Sie ist Director Global Marketing & Product Management bei August Rüggeberg/Pferd-Tools und gibt im Gespräch Auskunft über die vielfältigen Zusammenhänge von Anwenderverhalten, Produktentwicklung und Vertriebsschienen.

ProfiBörse: Wie gelingt es, immer wieder Neuheiten und Innovationen zu entwickeln. Wie viel ist dabei Forschungsarbeit im Labor, wie viel ist Feldarbeit im Kontakt mit Anwendern?

DR. TERWEY: Produktentwicklung basiert im Wesentlichen auf drei Säulen: Erfahrung, freies Denken und klare Zielsetzungen. Die Erfahrung, basierend auf langjährigem Erfolg und Technologieführerschaft in vielen Bereichen, stellt sicherlich die Grundlage für die Entwicklung dar. Aber wir wissen auch, dass Freiräume fürs Denken, fürs Ausprobieren, aber auch fürs Scheitern und das Optimieren enorm wichtig sind, insbesondere, wenn es um die Findung immer besserer Produkte und Methoden in der Oberflächenbearbeitung und beim Trennen geht. Enge Kooperationen der Abteilun-

gen F&E und Produktmanagement zusammen mit unseren Kunden gehen Hand in Hand. Der stetige Austausch und Kontakt ist unabdingbar, um Prototypen auszuprobieren und somit eigene Ideen zu bestätigen oder anzupassen sowie Ideen aus den Anwenderherausforderungen abzuleiten. Somit gibt es manchmal auch keine klare Abgrenzung für den Ursprung einer Lösungs idee.

Damit eine solche Entwicklungsarbeit zu guten und erfolgreichen Lösungen führt, ist – bei allem freien Denken – eine klare Zielsetzung notwendig. So hat Pferd als erster Hersteller in den frühen 2000er Jahren beispielsweise damit begonnen, seine Werkzeuge hinsichtlich ihrer Ergonomie zu optimieren und hat damit einen Branchentrend ausgelöst. Diese Zielsetzung richtete sich am erkennbaren Bedarf für Werkzeuge dieser Art bei den Endanwendern aus und bringt seitdem ergonomisch ausgezeichnete Lösungen im Pferd-ergonomics-Programm hervor.

Ähnlich erfolgreich war die Aufnahme des Trends, mehr Kenntnisse zu Wirtschaftlichkeit, Effizienz und zur Nachhaltigkeit von Werkzeugen zu erhalten. Diese Anforderung der Endanwender hat zu einer Weiterentwicklung der bekannten Wirtschaftlichkeitsvergleiche geführt und gibt unseren Kunden heute die Sicherheit,



Dr. Ina Terwey, Director Global Marketing & Product Management bei August Rüggeberg/Pferd-Tools.

MEIN KOFFER

immer parat.



Fabian, 35, Mechaniker und sein PARAT Protect-Line 34S Roll

Jetzt entdecken auf www.parat.de



PARAT®

DER WERKZEUGKOFFER

Werkzeuge einsetzen zu können, die hinsichtlich ihrer Performance im Einsatz, aber auch im Hinblick auf den Energieaufwand und den entstehenden Müll optimiert wurden.

Wir sprechen hier von so genannten Megatrends, die wir als Zielsetzungen unserer Entwicklungsarbeit erfolgreich für unsere Produkte und Branche haben adaptieren können. Aber auch durch individuelle Anwendungsprobleme und Aufgabenstellungen erhalten wir immer wieder Hinweise für Neu- und Weiterentwicklungen, aus denen wir dann klare Zielsetzungen für unsere Entwicklungsarbeit ableiten.

Welche Rolle spielen neue Materialien, einerseits im Hinblick auf die Zusammensetzung der Werkzeuge, andererseits in der Bearbeitung neuer Werkstoffe?

Neue Werkstoffe waren schon immer die Innovationsstreiber für die Ausrichtung und die Weiterentwicklung für die gesamte Werkzeugindustrie. Pferd denkt bei der Lösung von Bearbeitungsproblemen immer in einem Zusammenspiel von drei Faktoren: Das sind die Bearbeitungsaufgabe, der Antrieb oder die für die Bearbeitung vorgesehene Maschine und das zu bearbeitende Material. Insofern stellt das Material immer einen der drei Haupteinflussfaktoren für die Auswahl des bestmöglich geeigneten Werkzeugs.

Mit der ständigen Weiterentwicklung der zu bearbeitenden Materialien entwickeln sich die Anforderungen an die Werkzeuge entsprechend mit. Wir dürfen davon ausgehen, dass Werkzeuge, die vor zehn Jahren die Benchmarks ihrer Gattung waren, bei der Bearbeitung aktueller Materialien nicht mehr ähnlich effizient sind. Darum ist es wichtig, immer auf der Höhe der Weiterentwicklung der Werkstoffe zu bleiben. Pferd arbeitet hier eng mit Hochschulen und Universitäten zusammen und stellt so sicher, dass stets aktuelle Kenntnisse über neue Materialien und ihre Zerspanungseigenschaften entstehen. Auch die Kooperation mit Key-Accounts schafft immer wieder neue Problemlösungsansätze, zum Beispiel in der Bearbeitung hochwarmfester Werkstoffe durch die Kooperation mit Kunden im Bereich Aerospace. Hier konnte sich Pferd als Spezialist etablieren.

Zunehmend weisen aber auch neue Produktionstechniken, wie die additive Fertigung oder die Roboter unterstützte Fertigung, die Richtung für Neuentwicklungen. Das ist aus unserer Sicht sehr spannend, denn hier lässt sich unser bestehendes Hersteller Know-how mit den neuen Möglichkeiten der Fertigungstechnik kombinieren. Zum Thema der Materialentwicklung und -zusammensetzung für die Auslegung neuer Werkzeuge an sich lässt sich sagen, dass wir hier die eigene Grundlagenforschung in den letzten Jahren deutlich verstärkt haben.

Welche Probleme stellen sich bei der Markteinführung von Neuheiten insbesondere und wie lassen sich diese lösen?

Es gibt eine ganze Reihe von Aufgabenstellungen, die im Rahmen einer Markteinführung von neuen Produkten entstehen. Insbesondere bei der Einführung von neuen Werkzeugkonzepten, die über eine Weiterentwicklung bestehender Produkte hinausgehen. Meistens geht es darum, die handelnden Personen zu überzeugen: Angefangen beim Handelspartner, dem die Vorteile vorgestellt werden müssen, bis hin zum Endanwender, der sich meist als die anspruchsvollste Aufgabenstellung in dieser Kette darstellt, weil er seine Gewohnheiten ändern muss. Auch sind die länderspezifischen Besonderheiten zu berücksichtigen. Aus unserer Erfahrung ist es wichtig, diese Zielgruppen überzeugend „abzuholen“. Dabei konzentrieren wir uns auf den Endanwender als wichtigste Zielperson. Denn wenn es uns gelingt, ihn von dem neuen Produkt zu überzeugen, sind meist auch die anderen beteiligten Personen gewonnen. Letztlich entscheidet derjenige, der das Produkt einsetzt. Eine Produkteinführung ist umso erfolgreicher, je besser wir die Herausforderungen des Endkunden lösen.



Der High Speed Torus Cutter ist ein einzigartiges Werkzeug für den Einsatz auf Robotern.

Soweit die Theorie. In der Praxis kann das Ganze dann genau so funktionieren, unter einer Voraussetzung: Man muss in jeder Hinsicht überzeugend sein. Dafür haben wir wirksame Mittel und Wege entwickelt. Beispielsweise durch die fachkundige Beratung durch unsere Vertriebsberater, durch sichere Testmethoden, wie im Bereich von Pferdergonomics oder Pferdeficiency, durch die sogenannten Technischen Vertriebsberater oder das Pferdtool-Mobil. Und das alles gemeinschaftlich mit dem Handel, den wir in dieser Hinsicht entsprechend unterstützen. Sei es durch die gemeinsamen Kundenbesuche, sei es durch Fortbildungs- und Trainingsmaßnahmen in der Pferd Akademie oder die Online Power Trainings.

Wie unterscheidet sich die Vermarktung von Produkten in unterschiedlichen Vertriebskanälen, gibt es Unterschiede zwischen stationärem Handel und E-Commerce?

Die Vermarktung von Produkten richtet sich generell auf Zielgruppen, ihre Bedarfe und Bedürfnisse aus. Und unterschiedliche Zielgruppen haben meist unterschiedliche Anforderungen. Der Vertrieb von Werkzeugen über E-Commerce-Plattformen hat für die Werkzeugbranche

und somit auch für den Handel selbst neue Zielgruppen erschlossen und bietet diese auch weiterhin.

Für uns war es eine der wesentlichen Zielsetzungen, die wir uns gemeinsam mit dem Handel vorgenommen haben: Den Handel in der Entwicklung seiner Geschäftsmodelle im Netz zu unterstützen und gemeinsam mit ihm neue Umsatzpotenziale erschließen.

Dabei haben wir uns immer auf die Anforderungen des Handels konzentriert. Zu Beginn lag das Hauptinteresse der Handelspartner schwerpunktmäßig auf Produktdaten, um die Artikel in E-Commerce-Plattformen adäquat darzustellen. Weiterhin sind detaillierte Produktdaten wie Anwendungsempfehlungen zielführend, um dem Kunden die selbständige Werkzeugauswahl online zu ermöglichen. Neben den bestehenden Standardartikeln haben wir Artikel entwickelt, die den Anforderungen der neuen Zielgruppe im Netz in Bezug auf die Verpackungsgröße entsprechen. Denn als klassischer B2B-Versorger zählen im Wesentlichen Industriekunden zu den Endanwendern unserer Werkzeuge. Und diese Kunden bevorzugen im Sinne

einer wirtschaftlichen Bevorratung oft große Verpackungseinheiten. Käufer im Internet haben diese großen Bedarfe in der Regel nicht. Sie fragen nach kleineren Verpackungseinheiten, mit denen sie trotzdem ausreichend versorgt sind. Oder sie wollen ein neues Werkzeugsystem ausprobieren und finden dann in unserem Programm ein passendes Werkzeugset mit unterschiedlichen Ausführungen zum Kennenlernen. Mit diesen Maßnahmen bieten wir dem Handel die Möglichkeit, neue Kunden zu gewinnen.

Wie stark ist der Fachhandel als Ideengeber in die Produktentwicklung und die Entwicklung der Einführungskampagnen eingebunden?

Der Handel ist ein sehr wichtiger Impulsgeber für die Entwicklung neuer Produkte und deren Einführung. Schließlich stellt der Handel unsere Anbindung an den und den Erstkontakt zum eigentlichen Endanwender dar. Über diesen Weg erhalten wir wertvolle Hinweise zu den Anforderungen der Kunden und lernen diese besser kennen, was wichtige Erkenntnisse für die Einführungskampagnen mit sich bringt.

Welche Innovationen können Handel und Anwender in diesem Jahr von Pferd erwarten, wie stark hat die Verschiebung der Eisenwarenmesse Ihren Zeitplan verändert?

Auch wenn die Eisenwarenmesse über viele Jahre hinweg den Termin für die Präsentation von Innovationen und Neuheiten für uns gesetzt hat – in den letzten Jahren haben wir durch den Ausfall hier umdenken müssen. Die neuen Werkzeuge sind davon unabhängig im Frühjahr durch unseren kontinuierlichen Entwicklungsprozess mit den Neuheiten-Publikationen oder den Pferd-Innovation Days im Internet gestartet. Dennoch dürfen sich Messebesucher auch im September auf interessante Erweiterungen im Pferd-Programm freuen. ■

OSBORN UND DRONCO PRÄSENTIEREN NEUENTWICKLUNGEN

Das Plus bei der Leistung

Die Entwicklungsingenieure von Osborn und Dronco konnten durch ihre Arbeit sowohl Bestseller aus dem Sortiment optimieren als auch neue Trennscheiben und Frässtifte zur Marktreife führen. Das macht das Sortiment noch attraktiver und die Produkte noch leistungsfähiger.

Für die AS 60 T-Inox „New Formula“, der Nachfolgerin des millionenfach verkauften Bestsellers aus dem Osborn-Sortiment, wurde bei der Osborn Tochtergesellschaft am bayerischen Produktionsstandort eine neue, optimierte Rezeptur der Kunstharz-Bindung mit einem Schleifkorn der jüngsten Generation zum Einsatz gebracht. Das Ergebnis: ein deutliches Leistungs-Plus mit einer Steigerung der Standzeit um 20 Prozent. Der Anwender darf sich freuen, denn er kann mit der leistungsoptimierten Trennscheibe nun deutlich mehr Schnitte machen. Hinzu kommen alle Vorteile, welche die bisherige AS 60 T-INOX schon immer in sich vereint. Ein sauberer, millimetergenauer Schnitt bei minimalem Kraftaufwand sorgt für eine schnelle Bearbeitung sowie wenig Materialverschleiß. Zusätzlich wird durch die Vermeidung einer thermischen Blauverfärbung sowie durch gratarme bis gratfreie Schnittkanten die Nachbearbeitung des Werkstücks für den Anwender deutlich

reduziert. Optisch unterscheidet sich die neue Scheibe von der bisherigen Version durch einen zusätzlichen orangen Button auf dem Etikett der Trennscheibe.

NEUE HOCHLEISTUNGS-TRENNSCHEIBE AS 30 U DUAL

Für die neue AS 30 U Dual haben die Entwicklungsingenieure der Osborn Tochtergesellschaft Dronco eine spezielle Rezeptur geschaffen, die der Trennscheibe eine starke Performance sowohl auf Edelstahl, als auch auf Baustahl verleiht. Normalerweise performen Trennscheiben, die für die Bearbeitung von Edelstahl ausgelegt sind,

Neue Trennscheibe Superior AS 30 U Dual zeigt 100 Prozent Leistungskraft in Baustahl und Edelstahl. (Fotos: Osborn/Dronco)



Die leistungsoptimierte AS 60 T-INOX Trennscheibe ist erhältlich in den Abmessungen 115mm und 125mm.



Kraftvoll bohren, kabellose Freiheit!

Die Akku-Diamant-Bohrmaschine für PROFIS

BAIER
Elektro-
werkzeuge



MADE IN GERMANY

- Kompakte **18-V-Akku-Diamant-Trockenbohrmaschine ABDB 82** mit kraftvollem Brushless-Motor und optimaler Drehzahl für schnelles Dosensenken
- **Zuschaltbarer Softschlag** beschleunigt den Arbeitsfortschritt und schont die Diamantsegmente
- **Staubfrei und präzise** durch optimal geformten Saugadapter mit integriertem Zentrierstift
- **LiHD-Hochleistungs-Akkupack** mit Kapazitätsanzeige und Überlastschutz
- **Netzunabhängiges Arbeiten** auch bei energieintensiven Anwendungen
- **100 % kompatibel mit Ladegeräten und Akku-Maschinen** im Cordless-Alliance-System (CAS)

BAIER – die Marke für PROFIS



Mehr Informationen unter www.baier-tools.com



Jetzt im Osborn-Sortiment: hochpräzise Hartmetall-Fräser.

nicht mit gleicher Leistung auf Normalstahl. Nicht so bei der neuen Trennscheibe - Sie kann beides gleich gut. Im Vergleich zur bisherigen AS 30 S Inox Trennscheibe konnte die Standzeit der neuen, ebenfalls 2,5 mm starken AS 30 U Dual beim Einsatz in Baustahl um 40 Prozent gesteigert werden, ohne dass die Scheibe bei der Anwendung in Edelstahl an Leistung verliert.

Damit erweitert der deutsche Hersteller sein Portfolio um eine stabile 2,5 mm Trennscheibe mit höchster Lebensdauer und dualer Leistungskraft in Baustahl und in Edelstahl. Durch die eisen- und schwefelfreie Rezeptur wird Rostbildung an den Schnittkanten verhindert. Ein Button auf dem Etikett der Trennscheibe weist auf die duale Anwendung in verschiedenen Stahllarten bei 100-prozentiger Leistungskraft hin.

HÖCHSTE PRÄZISION UND HOHE ZERSPANUNGSLEISTUNG

Der weltweit größte Anbieter für Lösungen zur mechanischen Oberflächenbearbeitung bietet jetzt auch ein komplexes Programm an Hartmetall-Frässtiften zur Bearbeitung unterschiedlichster Werkstück-Geometrien. Osborn Hartmetall-Frässtifte werden mit höchster Präzision auf CNC-Maschinen der neuesten Generation gefertigt. Die Produktion „Made in Germany“ garantiert hierbei eine gleichbleibend hohe Qualität dieser Werkzeuge.

Dank optimal abgestimmter Schneidgeometrie und Verzahnung erzielen die Hartmetall-Frässtifte einen hohen Materialabtrag. Sie eignen sich für den universellen Einsatz auf den wichtigsten industriell verwendeten Werkstoffen, wie Edelstahl, Stahl, Guss und NE-Metallen. Die gängigsten fünf Fräserformen werden mit Kreuzverzahnung Z6 auch als Set in einer attraktiven Kunststoffbox angeboten. Die Kreuzverzahnung sorgt für einen hohen Materialabtrag und die fünf Fräserformen erlauben die Bearbeitung verschiedenster Werkstückgeometrien.

Für Anwender, die Wert auf eine nochmals um 30 % erhöhte Zerspanungs-/Abtragsleistung legen, bietet Osborn für alle Fräskopfformen die Spezialverzahnung Shipyard mit optimiertem Schneidewinkel an. Auch maßgeschneiderte Lösungen mit speziellen Verzahnungen, anderen Schaftlängen oder abweichenden Abmessungen sind jederzeit auf Anfrage möglich. ■

EINE KLINGSPOR ERFINDUNG FEIERT GEBURTSTAG

50 Jahre Schleifmopteller

Nicht einmal 25 Jahre nachdem Klingspor mit der Erfindung der hohtourigen Trennscheibe die Metallbearbeitung erstmals revolutioniert hatte, brachte der Schleifmittel-Experte den Schleifmopteller auf den Markt. Die Fächerschleifscheibe, die die Eigenschaften von Schleifgewebe und hohtourigen Maschinen ideal kombiniert, sorgt seit 1972 für angenehmeres Arbeiten und mehr Wirtschaftlichkeit.

Das Besondere an dem zu diesem Zeitpunkt neuartigen Schleifgerät war der Aufbau: Auf einem tellerförmigen Glasgewebe-Untergrund wurde das Schleifmittel auf überlappenden Lamellen kreisrund aufgebracht. Angetrieben wurde das neue Produkt durch einen Winkelschleifer. Je nach Aggressivität des verwendeten Schleifkorns konnten damit beispielsweise Schweißnähte, Grate oder Rost entfernt werden. Abgekürzt ergibt sich aus dem Wort Schleifmopteller die Kurzform SMT: Bis heute ein wichtiger Bestandteil des umfangreichen Klingspor Sortiments.



Vor 50 Jahren auf den Markt gebracht: Schleifmopteller von Klingspor.



Für die Anwender brachte die Erfindung eine deutliche Arbeitserleichterung. (Fotos: Klingspor)

BESSERE ARBEITSBEDINGUNGEN

Für den Anwender war der Schleifmopteller eine echte Wohltat: Der gegenüber einer Schruppscheibe niedrigere Lärmpegel sowie die reduzierte Vibration machten das Arbeiten deutlich angenehmer. Zudem war das neue Schleifwerkzeug effizienter und hatte eine deutlich höhere Standzeit im Vergleich zu beispielsweise Vulkanfiberscheiben. Durch das Überlappen der Schleiflamellen wurde ein gleichmäßiges Schliffbild bis zum restlosen Verbrauch des Werkzeugs sichergestellt.

ÜBER 200 VARIANTEN

50 Jahre nach seiner Erfindung ist der Schleifmopteller eines der beliebtesten Schleifwerkzeuge überhaupt. Es gibt ihn in zahlreichen Ausführungen: als Kombi-Mop mit Vlies-Anteil, mit trimmbarem Kunststoffeller oder extra aggressiv mit doppelt gelegten Schleiflamellen. Das Klingspor Sortiment umfasst ins-

gesamt rund 200 Varianten. Um die Klingspor Schleifmopteller für ihren Einsatz zu optimieren, entwickelt das Unternehmen spezielle Schleifmittel auf Unterlage, welche ausschließlich für die Herstellung von Schleifmoptellern verwendet werden. ■

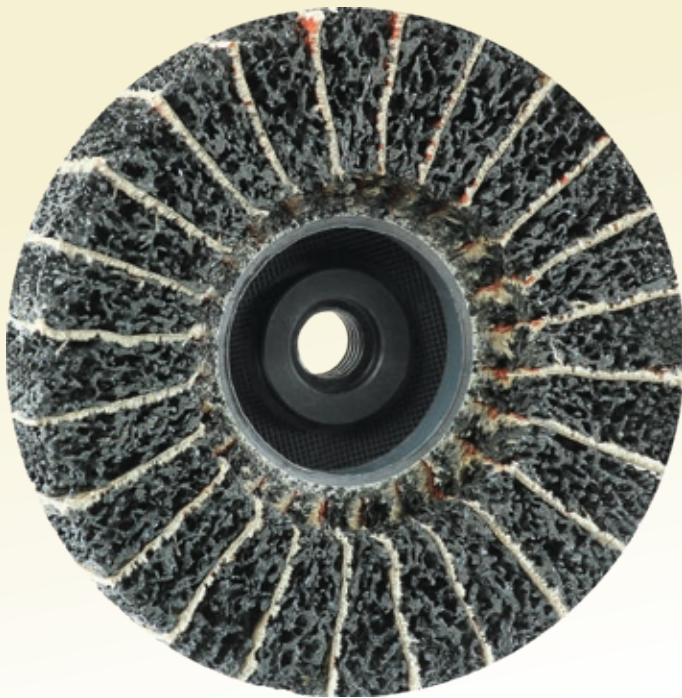


Mehr Informationen zum 50jährigen Jubiläum des Schleifmopteller:
www.schleifmopteller.de

Bis heute sind die Schleifmopteller ein wichtiger Bestandteil des umfangreichen Klingspor Sortiments.



heller
PREMIUM TOOLS



Die neue Magnum Clean-Mix-Reinigungsscheibe.
(Fotos: Eisenblätter)

EISENBLÄTTER SCHLEIFWERKZEUGE

Für beste Ergebnisse

Moderne Schleifwerkzeuge zeichnen sich durch hohe Abtragsleistung und lange Lebensdauer aus. Um diesen Ansprüchen gerecht zu werden, setzt Eisenblätter bei der Produktentwicklung auf neueste Techniken der Herstellung sowie beste und modernste Rohstoffe. Wie auch bei diesen Produktneuheiten.

Die neue, für den Einsatz auf drehzahlgeregelten Winkelschleifern oder Poliermaschinen konzipierte Reinigungsscheibe Magnum Clean-Mix überzeugt mit hoher Lebensdauer und starkem Reinigungseffekt. Die Kombination aus Clean-Material und der Schleiflamellen-Zwischenlagen aus Keramik ermöglicht, Metalle effektiv zu entzünden und sorgt zusätzlich für eine

gleichmäßige Abnutzung der Scheibe bei gleichbleibendem Schliffbild. Der verwendete, nachhaltige und exklusiv bei Eisenblätter erhältliche Trägerteller aus Naturfaser bringt noch weitere Vorteile mit sich: Durch den Verzicht auf Glasfaserkomponenten wird nicht nur die Umwelt geschont, sondern auch der Anwender, da in der Atemluft keinerlei Glasfaserstäube vorhanden sind und keine Verletzungsgefahr durch scharfe Glasfaserkanten besteht. Hinzukommen die wärmeisolierenden, dämpfenden, gar federnden Eigenschaften des Trägertellers und seine hohe Elastizität: verringerter Geräuschpegel und weniger Vibrationen beim Schleifen sorgen für eine bessere Werkstückanpassung und kühleren Schliff. Das integrierte M14 Gewinde erlaubt einen Scheibenwechsel im Handumdrehen ohne Spannmutter.

DAS BESTE AUS FIBER- UND FÄCHERSCHLEIFSCHEIBE

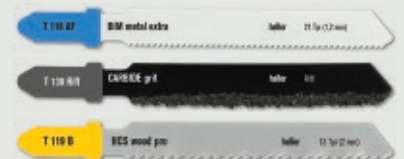
Die Coldsteel RazorFlap Scheibe wurde speziell für den Heavy-Duty Bereich entwickelt, um überall dort, wo es darum geht, große Schweißnähte, Anfasungen,

Die patentierte Lamellenanordnung der Coldsteel RazorFlap sorgt für eine gleichbleibend hohe Abtragsleistung über die gesamte Lebensdauer hinweg.

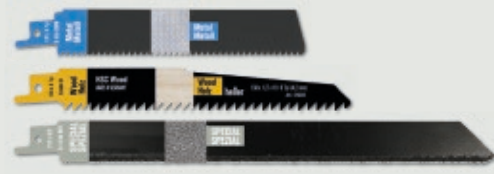


PREMIUM SÄGEBLÄTTER FÜR PROFIS

STICHSÄGEBLÄTTER



SÄBELSÄGEBLÄTTER



- HOHE PRODUKTVIELFALT
- PRODUKTINNOVATIONEN
- NEUES BLATT- & VERPACKUNGSDESIGN



Übersicht Produktsortiment
Stich- und Säbelsägeblätter

www.hellertools.com

Entgratungen u.v.m. in Rekordgeschwindigkeit zu bearbeiten bzw. durchzuführen, eingesetzt zu werden. Die raffinierte Neuentwicklung stellt eine Kombination aus Fächerschleifscheibe und keramischer Fiberscheibe dar, die Haltbarkeit und Schleifleistung beider Scheiben in sich vereint. Abtragssteigerungen von 30 bis 40 Prozent z. B. gegenüber keramischen Fächerschleifscheiben werden im Schnitt erreicht. Die flache Anordnung der Lamellen und die breite Auflagefläche ermöglichen eine hohe Schleifgeschwindigkeit auf allen Metallen, die bisher nur von kubischen Keramikfiberscheiben bekannt waren. Die Lamellen werden – ähnlich einer Fächerschleifscheibe – an den Lamellenkanten komplett verbraucht und stellen jeweils frisches Korn zur Verfügung. Durch diese nachpolierenden Eigenschaften des Trägergewebes wer-



Die neue Magnum Precicut Trennscheibe ist „echte“ 1 mm dünn und ermöglicht exakte Schnitte frei Hand.

den deutlich niedrigere Rautiefen auf der Oberfläche des Werkstückes erzielt. Dadurch kann oftmals auf eine Nachbearbeitung mit Folgewerkzeugen verzichtet werden.

HOCHPRÄZISE METALL TRENNEN

Das präzise Schneiden z.B. von Blechteilen, äußerst exakt auf Linienmarkierung, ist wegen hoher Flexibilität bei dünnen Trennscheiben, insbesondere „frei Hand“, oftmals schwierig. Um die Genauigkeit zu maximieren, bietet Eisenblätter ab sofort mit der Magnum Precicut eine Präzisionstrennscheibe, die dieses Problem erheblich erleichtert. Durch eine besonders kompakte Zentrums-Formgebung verhält sich die neue Trennscheiben-Generation extrem formstabil und verwundungsicher. Das Schneiden, selbst von längeren Werkstückabschnitten ist deutlich einfacher und präziser durchzuführen. Durch die besonders reduzierte Zentrums-„Bombierung“ ist die mögliche Einschnitt-Tiefe deutlich höher als bei vergleichbaren Produkten.

Besonderer Wert wurde auf „Biss“ und extrem hohe Haltbarkeit gelegt. Magnum Precicut ist eine Universaltrennscheibe, die bei nahezu allen Metallbereichen – von Edelstahl bis Stahl – ihre Vorteile auspielt. ■



NEUHEITEN VON TYROLIT

Kundennähe ohne Kompromisse

Kontinuierliche Produktentwicklungen und Innovationen bei Tyrolit zeigen, dass das Unternehmen beide Ohren am Markt hat. Die neuen Cerabond X Fächerscheiben oder die neue Vliesqualität für die Oberflächenbehandlung XC (Extra Cushion) sind nur zwei aktuelle Beispiele für das Ziel, die bestmöglichen Produkte für die jeweiligen Anwendungen bereit zu stellen. Auch beim Thema Kundennähe und der Erschließung neuer Kommunikationskanäle beschreitet der Schleifmittelhersteller neue Wege. Mit dem hochmodern eingerichteten TV-Studio in Schwaz gelingt es, auch in Zeiten begrenzter Reisetätigkeiten, möglichst nah an den Kunden und Handelspartnern zu sein.

Im Mai 2022 führt Tyrolit seine neueste Entwicklung aus dem Bereich Fächerscheiben in den Markt ein. Die Premium*** Cerabond X Fächerscheiben überzeugen durch Langlebigkeit und Leistungsstärke. Im Vergleich zu den keramischen Vorgängertypen bieten sie um bis zu 30 Prozent mehr Abtrag. Erreicht wird dies durch eine neuartige Gewebeunterlage in Verbindung mit keramischem Schleiflein, welches aufgrund der Zusammensetzung den vorzeitigen Ausbruch des Kornes verhindert. Gleichzeitig gewährleistet die zusätzliche Top Size-Beschichtung einen kühlen Schliff, wodurch keine Spuren auf Oberflächen entstehen – ein signifikanter Vorteil für Einsätze auf Edelstahl.

Die neuen Fächerscheiben eignen sich für anspruchsvolle Schleifarbeiten und erreichen auf allen Arten von Stahl und Edelstahl ein homogenes Schleifbild. Erhältlich sind sie in allen gängigen Durchmessern

zwischen 100 – 178 mm sowie mit Glasfaser- als auch mit Kunststoffträgerkörper. Letzterer besitzt eine trimmbare Form – dies bedeutet, dass der Trägerkörper während des Arbeitens zurückgesetzt werden kann und somit das gesamte Leinen der Scheibe optimal genutzt wird.

Auch aus dem Bereich der Oberflächenbearbeitung gibt es bei Tyrolit Neuigkeiten. Durch die Akquise des italienischen Unternehmens Bibielle S.p.A. können die Kundenbedürfnisse in den Bereichen Schleifen, Polieren oder Finishing zukünftig noch besser und zielgerichteter erfüllt werden. Mit der neuen extra weichen XC-Qualität (XC = Extra Cushion) wird nun ein neuer Meilenstein im Bereich von Vliesprodukten präsentiert. Aufgrund der offenen Struktur eignen sich die Premium*** SCM XC Scheiben insbesondere für die Bearbeitung von Nichteisenmetallen, wie etwa Aluminium,

Mit der neuen extra weichen XC-Qualität (XC = Extra Cushion) wird ein neuer Meilenstein im Bereich von Vliesprodukten präsentiert. (Fotos: Tyrolit)

weil sie ein Zuschmieren verhindern und gleichzeitig perfekte Oberflächenergebnisse hinterlassen.

ERFOLGREICHE WEGE IN DER KOMMUNIKATION

Neben den kontinuierlichen Produktentwicklungen zeigt Tyrolit auch im Bereich der Kommunikation mit Kundinnen und Kunden neue Möglichkeiten auf und reagierte schnell auf die Einschränkung persönlicher



Die neuen Premium*** Cerabond X Fächerscheiben überzeugen durch Langlebigkeit und Leistungsstärke.

Kontakte in den vergangenen zwei Jahren. So wurde am Stammsitz in Schwaz deutlich in Kommunikationstechnik investiert und die Möglichkeit geschaffen, Expertinnen und Experten virtuell dorthin zu bringen, wo sie gebraucht werden. Über Live-Events aus dem hauseigenen TV-Studio verbinden sich Applikationsingenieure und Vertriebsmitarbeiterinnen und Vertriebsleiter schnell mit ihren Ansprechpartnern. In über 200 Livesendungen mit rund 300 Stunden Sendezeit konnten seit Ende 2020 mehrere tausend Interessierte effizient erreicht werden.

Ganz im Gegensatz zur klassischen Einwegkommunikation über Massenmedien setzt Tyrolit mit seinem TV-Studio auf Interaktion. Je nach gewähltem Format können Interessierte entweder verbal zugeschaltet werden oder sie können über eine Chat-Funktion mit den Präsentatoren in Kontakt treten. „Sicherlich wird es in Zukunft wieder vermehrt persönliche Kontakte mit Partnern und Anwendern geben. Gleichzeitig werden traditionelle Formen wie etwa Messen nicht mehr dieselbe Rolle wie vor der Pandemie spielen. Die neuen Möglichkeiten der digitalen Kommunikation in Verbindung mit einem klassischen persönlichen Beziehungsmanagement des Vertriebs werden der Schlüssel sein. Digitaler Veränderung können und sollten wir



Immer auf Sendung: Tyrolit TV sendet vom Unternehmenssitz in Schwaz aus.

uns auch nicht entziehen, denn die weltweite Industrie wird exponentiell bei der Digitalisierung voranschreiten. Für uns ist es wichtig, von Beginn an mitzuspielden. Mit Tyrolit TV ist ein wichtiger Schritt in diese Richtung gesetzt worden“, erklärt Anwendungstechniker Johan Verlodt, der selbst durch eine Vielzahl der bisherigen Sendungen geführt hat. ■



bedrunka+hirth
Workplace up to date – mehr Raum zum Arbeiten

WIR FREUEN UNS SIE ENDLICH
WIEDER PERSÖNLICH
BEGRÜßEN ZU DÜRFEN



Besuchen Sie uns vom 31. Mai - 2. Juni auf der LogiMAT in Halle 5, Stand A37

DIE BOHRHÄMMER VON HIKOKI

Perfekte Symbiose von Entwicklergeist und Ingenieurskunst

Vom kleinen Loch für das neue Regal bis hin zum Abriss einer massiven Wand – HiKOKI weiß um die Bedürfnisse seiner Kunden und hat für jede Anwendung den passenden Bohr- oder Meißelhammer im Portfolio. Die Elektrowerkzeuge sind robust, leistungsstark und langlebig, und das kommt nicht von ungefähr: Dahinter stehen mehr als 70 Jahre Erfahrung und japanische Ingenieurskunst.

Bereits im Jahr 1948 entwickelte der damalige Gründungskonzern Hitachi die ersten Bohrhämmer. Und nur wenige Jahre später eroberte er mit den 32- und 38-mm-Modellen sowie mit dem Fünf-Kilo-Meißelhammer den Markt. Dabei waren die Ingenieure immer davon angetrieben, für jede Anwendung die jeweils bestmöglichen Geräte mit den modernsten Technologien zu entwickeln. Schon in den 1990er-Jahren gab es 3D-Simulationen und computergestützte, digitale Analysen der Hämmer.

FLEXIBEL AUF DER BAUSTELLE

An diesem Entwicklergeist hat sich bis heute nichts geändert. Mit dem Markenwechsel zu HiKOKI vor drei Jahren wird das japanische Erbe weitergeführt. An die 50 Bohr- und Meißelhämmer umfasst das HiKOKI-Sortiment inzwischen. Gut ein Drittel sind Akku-Geräte. Damit trägt der Hersteller dem steigenden Bedarf nach mehr Flexibilität auf der Baustelle Rechnung. Und mit den kompatiblen Multi-Volt-Akkus setzt HiKOKI noch eins obendrauf. Die innovativen Akkus haben den einzigartigen Vorteil, dass sie sowohl die Elektrowerkzeuge des breiten 18-Volt-Portfolios als auch die besonders leistungsstarken 36-Volt-Geräte von HiKOKI speisen.

ERSTER BEI BÜRSTENLOSEN MOTOREN

Der japanische Hersteller ist in der Branche für seine robusten und leistungsstarken Bohrhämmer bekannt, und dies hat seine Gründe: So werden die Elektrowerkzeuge unter Realbedingungen getestet. Damit stellt HiKOKI sicher, dass sie auf der Baustelle auch das halten, was sie versprechen. Mit der Einführung der büs-



Der leistungsstarke Netz-Meißelhammer H41MB2 in Aktion.

tenlosen und damit langlebigen Motoren bei den Netzgeräten war HiKOKI weltweit der erste Hersteller auf dem Markt. Mehr als 100 Patente kann das Unternehmen im Zusammenhang mit büstenlosen Motoren vorweisen. „Zudem steckt HiKOKI viel Zeit und Erfahrung in die Entwicklung von Hochpräzisions-Spritz-

gusswerkzeugen sowie in Metalllegierungen und deren Wärmebehandlung. Damit erreichen wir beste Oberflächengüte“, betont Julian Sauter, Produkt Manager bei HiKOKI Europa.

Der äußerst stabile Aluminium-Gehäusekörper (AHB) ist ein weiteres Merkmal, das die Bohrhämmer



Der DH24PMH Bohr- und Meißelhammer ermöglicht dem Anwender dank seines Schnellspann-Wechselfutters einen komfortablen Austausch des Werkzeugs.

Der DH36DMA ist der größte Akku-Kombihammer im Produkt-Portfolio von HiKOKI.

des japanischen Herstellers auszeichnet. „Dieser umschließt den innenliegenden Kunststoff-Statorhalter, macht das Gehäuse steifer und erhöht dadurch die Lebensdauer der Motoreinheit erheblich“, erläutert Sauter.

KOMPAKT UND STARK

Elektrowerkzeuge von HiKOKI sind aber nicht nur langlebig, sie punkten auch damit, dass sie dem Anwender Zeit sparen. Der Bohrhämmer DH18DPC zum Beispiel ist bei Bohranwendungen von zehn bis 26 Millimetern durchschnittlich bis zu 42 Prozent schneller als vergleichbare Wettbewerber. „Und obwohl das Gerät sehr kompakt ist, ist es mit 3,2 Joule auch in den Meißel-Anwendungen besonders stark“, sagt Sauter.

LANGE UND SCHONEND ARBEITEN

Sicherheit und Gesundheit der Anwender stehen für HiKOKI im Fokus. Viele Bohrhämmer sind daher mit dem Mechanismus „User Vibration Protection“ (UVP) ausgestattet. Dieser Mechanismus reduziert die Vibrationen an den Händen und Handgelenken während des Betriebs um bis zu 25 Prozent gegenüber Modellen ohne diese Funktion. Dadurch kann der Anwender länger arbeiten, ohne zu ermüden und ist vor übermäßiger Vibrationsbelastung geschützt. Ein besonderes Augenmerk hat der Hersteller zudem auf die Ergonomie und das Design der vibrationsarmen Handgriffe (LVH) gelegt. Der Schwerpunkt liegt bei den Bohrhämmern sowohl bei der L-Form als auch beim Pistolengriff nahe an der Hand. Das sorgt für eine gute Balance und schont die Muskulatur.

OPTIMAL ABGESTIMMTES ZUBEHÖR

Zu jedem Modell finden die Anwender auch das ideale Zubehör. „Mit unserem umfangreichen Sortiment an Hammerbohrern und Meißeln können wir für absolut jeden Anspruch und jede Aufgabe das Passende anbieten“, erklärt Julian Sauter. „So stellen wir sicher, dass der Anwender für jedes Gerät die bestmöglichen Zubehöre vorfindet und somit optimal für den anstehenden Job ausgerüstet ist. Seien es nun die



Der Akku-Hammer DH36DPE inklusiv Staubabsaugung nimmt es locker mit harten Materialien auf. Dabei gehört er zu den leichtesten, kompaktesten, schnellsten und stärksten Geräten seiner Klasse.

kleinen Akku-Bohrhämmer DH18DPA oder DH18DPB, die sich optimal für Deckenbohrungen einsetzen lassen, oder der 18-Kilo-Meißelhammer H65SB3 für die wirklich großen Herausforderungen auf dem Bau“, ergänzt Julian Sauter.

KRAFTVOLL UND EFFIZIENT

HiKOKI gehört zu den Technologieführern bei den Bohr- und Meißelhämmern. Dabei ist der Hersteller einer der wenigen in der Branche, der über die Fünf-Kilo-Klasse hinausgeht und auch Geräte im Sieben-Kilo-Bereich entwickelt. Beim japanischen Hersteller finden Anwender eine große Auswahl und Vielfalt an Geräten – passend für jede Anforderung.

„Der neue SDS-Plus-Akku-Bohrhammer DH36DPE etwa nimmt es locker mit harten Materialien auf und gehört dabei in seiner Klasse zu den leichtesten, schnellsten und kompaktesten Geräten mit integrierter, hochleistungsfähiger Zyklonabsaugung mit HEPA-Filter“, betont Julian Sauter. Meißelhämmer wie der H41MB2 und H41ME sind für Elektriker oder Badinstallateure auf der Baustelle unverzichtbar, um Beton oder Mörtel abzutragen oder Schlitzlöcher für Kabel oder Rohre in den Beton zu ziehen. Der H41ME ist nicht nur schnell und kompakt, sondern aufgrund seines bürstenlosen Motors dazu auch besonders langlebig.

Für härtere Anwendungen hat HiKOKI den Meißelhammer H45MEY mit robustem Alu-Druckgussgehäuse und einer Schlagenergie von 10.1 Joule entwickelt. Auch er verfügt über eine SDS-max-Werkzeugaufnahme für das werkzeuglose Ein- und Ausspannen von Bohrern. Das macht das Arbeiten schnell und komfortabel – einfach einrasten lassen und loslegen. Sauter: „Ein weiterer Pluspunkt: Der bürstenlose Motor hat ordentlich Power und ist praktisch wartungsfrei.“

Steht kein schwerer Abbruch an, sind die leichteren Bohr- und Meißelhämmer DH24PMH, DH26PMC oder DH28PMY2 aus der Drei-Kilo-Klasse die richtige Wahl. Sie warten mit der schnellsten Bohrgeschwindigkeit in ihrer Klasse auf. Für den Anwender sind sie vielseitig einsetzbar, und durch die praktische SDS-Plus-Werkzeugaufnahme kann er auf der Baustelle zudem extrem effizient arbeiten. Dazu trägt auch das Schnellspann-Wechselfutter (SSBF) bei, mit dem der Anwender komfortabel die Bohrer austauschen kann.

EIN ECHTES ANLIEGEN

„Sicherheit und Gesundheit der Anwender haben für HiKOKI oberste Priorität“, erklärt Sauter im Hinblick auf die sogenannte Reactive Force Control (RFC), mit

HiKOKI's AC Brushless Technologie

Die technische Weiterentwicklung der japanischen Marke basiert auf der Pionierarbeit, die HiKOKI bei der Verwendung von bürstenlosen Motoren in Akkuwerkzeugen geleistet hat. Die Vorteile dieser Motoren werden mit dieser Technologie auf kabelgebundene Elektrowerkzeuge übertragen – mit erstaunlichen Ergebnissen.

Bei Elektrowerkzeugen mit bürstenlosem Motor entfallen einige wesentliche Verschleißteile. Dadurch ist das Werkzeug nicht nur leichter und kompakter, sondern erzielt auch deutlich mehr Leistung. Die bürstenlosen AC-Motoren von HiKOKI bieten darüber hinaus eine höhere Haltbarkeit und längere Lebensdauer, auch bei starker Beanspruchung. Durch den Verzicht auf Kohlebürsten wird das Risiko eines Ankersverschleißes, der z.B. durch einen Kurzschluss am Kollektor verursacht wird, eliminiert. Die silikonbeschichtete elektronische Leiterplatte ist zusätzlich gegen Staub geschützt.

Dies alles trägt auch zu einem geringeren Wartungsaufwand bei und verlängert die Lebensdauer des Werkzeugs erheblich.

der neben dem DH36DPE auch viele andere HiKOKI-Geräte ausgestattet sind. Sie stoppt den Motor, wenn der Bohrer plötzlich im Material stecken bleibt. Mögliche Verletzungen durch ein ruckartiges Drehen der Maschine werden so vermieden. Der Mechanismus „User Vibration Protection“ (UVP) reduziert zudem die Vibrationen an den Händen und Handgelenken des Anwenders während des Betriebs um bis zu 25 Prozent gegenüber Modellen ohne diese Funktion. Dadurch kann er länger arbeiten, ohne zu ermüden und ist vor übermäßiger Vibrationsbelastung geschützt.

LEIDENSCHAFT FÜR TECHNOLOGIE

Wenn es also effizient und komfortabel sein soll, sind die neuen Akku-Bohrhämmer von HiKOKI die richtige Wahl. Auch in Zukunft will sich HiKOKI seinem Jahrzehnte alten, japanischen Erbe stellen. Angetrieben von der Leidenschaft für ihre Arbeit sind die Ingenieure permanent dabei, die Geräte immer weiter zu verbessern und Neuentwicklungen voranzutreiben. ■



Julian Sauter ist Produkt Manager bei HiKOKI Europa. (Fotos: HiKOKI)



Metabo hat jetzt für die verschiedensten Einsätze drei neue Akku-Baustrahler mit 2.000, 4.000 bzw. 10.000 Lumen im Sortiment. (Fotos: Metabo)

LICHT IST EIN SICHERHEITSAKTOR

Dauerhaft hell

Ob im Rohbau, beim Bodenverlegen oder bei der Schaltschrankmontage – bei vielen Anwendungen müssen Handwerker ihre Arbeitsbereiche ausleuchten. Dafür steht ein breites Produktspektrum von der Stirnlampe bis zu großen Baustrahlern bereit. Besonders bequem: Moderne Akkutechnologie macht eine helle und dauerhafte Ausleuchtung möglich.

Metabo hat jetzt für die verschiedensten Einsätze die drei neuen Akku-Baustrahler BSA 12-18 LED 2000, BSA 18 LED 4000 und BSA 18 LED 10000 mit 2.000, 4.000 bzw. 10.000 Lumen im Sortiment. „Die neuen Leuchten erfüllen die Anforderungen unterschiedlichster Anwender und bieten daher für jeden

Arbeitseinsatz die perfekte Lichtlösung“, sagt Jörg Stoschus, Leiter Kompetenzzentrum Akku bei Metabo. „Flexibilität ist bei den Strahlern das A und O. Die Leuchten mit 2.000 und 4.000 Lumen sind je nach Modell mit Magneten, Haken oder einer Aussparung in Schlüsselloch-Form ausgestattet – so lassen sie



Die Site Light 80 von Scangrip ist eine kompakte und leistungsstarke Großflächenleuchte mit extrem hoher Lichtleistung und hoher Flexibilität. (Fotos: Scangrip)

Die Scangrip Area 10 CAS ist eine 360°-Arbeitsleuchte mit einem einheitlichen und diffusen Licht. Sie ist mit den 12 V - 18 V-Akkus des Cordless Alliance Systems kompatibel und bietet eine lange Betriebszeit.



Die neuen Akku-Baustrahler von Metabo überzeugen mit Flexibilität und lassen sich je nach Bedarf auf ein Stativ schrauben.

sich individuell positionieren und aufhängen.“

Alle drei Strahler sind besonders leicht und kompakt, das Trio punktet außerdem mit hoher Schlagfestigkeit. Zudem verfügen die Leuchten mit 4.000 und 10.000 Lumen über einen speziellen Funkenschutz auf der Linse. Die robusten

Leuchten halten damit auch härtesten Bedingungen auf der Baustelle stand. Zusätzlich verfügen alle drei Akku-Strahler über die Schutzart IP 54, so können ihnen Staub und Spritzwasser nichts anhaben. Je nach Bedarf kann der Anwender die Lichtintensität stufenlos einstellen, um den Arbeitsbereich ideal auszuleuchten und zugleich die Akkulaufzeit effizient zu nutzen. Eine Anzeige informiert über die noch verbleibende Laufzeit. Damit nicht plötzlich das Licht ausgeht und Unfälle entstehen, blinkt die Leuchte mehrmals, bevor sie sich ausschaltet – so kann der Akku rechtzeitig getauscht werden.

ERHÖHTE FLEXIBILITÄT AUF DER BAUSTELLE

Scangrip treibt immer wieder die Entwicklung neuer und innovativer LED-Beleuchtungslösungen voran. So liefern durch neue und fortschrittliche LED-Technologie die Site Light-Arbeitsleuchten eine extrem hohe Lichtleistung von 40.000 und 80.000 Lumen mit einem breiten 120°-Abstrahlwinkel für die helle Ausleuchtung von großen Arbeitsflächen. Die Arbeitsleuchten sind vollständig wasser- und staubdicht (IP65) und eignen sich für den Einsatz unter sämtlichen Wetterbedingungen von -25° bis +40 °C.

Mit Qualitätskomponenten und aktiver Kühlung, einer neuen Technologie, bieten die Scangrip Lite-Baustellenstrahler Spitzenleistungen den ganzen Tag über. Die integrierte Bluetooth-Lichtsteuerung macht es einfach und bequem, die Lichtleistung einzustellen und bis zu vier Leuchten von einem mobilen Gerät aus zu steuern. Wenn eine Arbeitsleuchte an einem hohen Mast montiert ist, reduziert diese Funktion den Stromverbrauch, weil jeweils nur die notwendige Lichtmenge für die Aufgabe verwendet werden muss.



Der Milwaukee Baustellenstrahler MXF TL-601 ist lichtstark, äußerst robust für härteste Einsätze und schnell betriebsbereit. Der Mast wird motorisiert bis auf 3,10 m Höhe ausgefahren.



Im Transportmodus kann der Strahler komfortabel wie eine Sackkarre bewegt werden. (Fotos: Milwaukee)

Im Rahmen der CAS-Zusammenarbeit bietet Scangrip eine Reihe von leistungsstarken und multifunktionalen Arbeitsleuchten an, die mit den 12-18-Volt-Akkus des Metabo/CAS-Akkusystems kompatibel sind. Und einmalig ist, dass die Stromversorgung Scangrip Power Supply für unbegrenzte Lichtverfügbarkeit auch direkt angeschlossen werden kann.

DIE NEUE ART DER BAUSTELLENBELEUCHTUNG

Lichtstark, äußerst robust für härteste Einsätze und schnell betriebsbereit – so präsentiert sich der Baustellenstrahler MXFTL von Milwaukee. Wo andere Strahler

mit vergleichbarer Leistung an Generatoren für die Stromversorgung angeschlossen werden müssen, kommt hier die Energie aus einem Hochleistungsakku der MX FUEL-Plattform. Das ermöglicht den Betrieb einer extrem starken Lichtquelle auch dort, wo das bisher nur mit Mehraufwand möglich war, beispielsweise unter Tage, auf Tunnelbaustellen oder tiefen Baugruben. Die Lichtleistung lässt sich je nach Bedarf in drei Stufen einstellen. Im Akkubetrieb sind bis zu 20.000 Lumen möglich. Der Strahler kann aber auch direkt ans Stromnetz angeschlossen werden. Dann beträgt die maximale Stärke 27.000 Lumen, während

gleichzeitig auch ein MX FUEL-Akku im Gerät geladen werden kann. Die vier großen Lichtköpfe aus schlagfestem Kunststoff lassen sich einzeln drehen und ausrichten – so ist jederzeit eine optimale Ausleuchtung des Arbeitsbereiches gewährleistet.

Im Transportmodus kann der Strahler wie eine Sackkarre bewegt werden. Dank der 20 Zentimeter großen Räder mit griffigem Profil ist das auch auf Baustellen und in unwegsamem Gelände kein Problem. Wenn es schnell gehen muss, lässt sich der Baustellenstrahler in weniger als zehn Sekunden aufbauen und in Betrieb nehmen. Der Mast wird komfortabel mit einem Elek-

**Gut.
Sicher.
Gelb.**

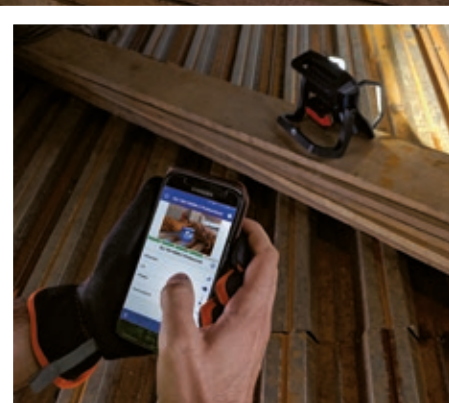
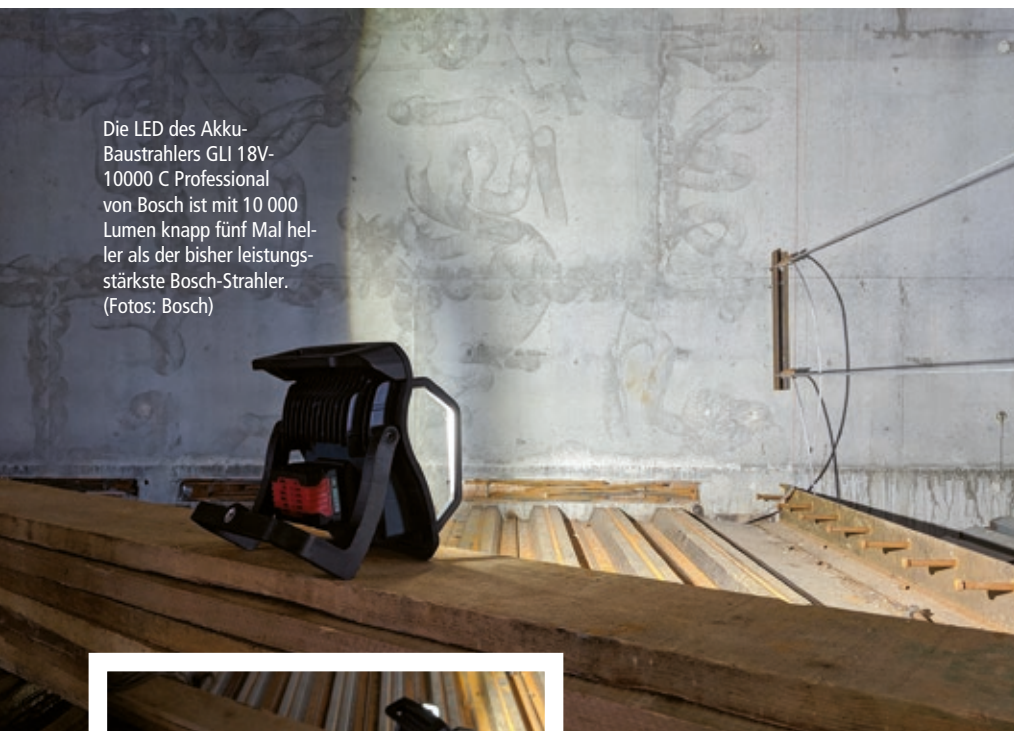
Wir feiern
50 JAHRE
Schleifmopteller!

1972 brachte Klingspor mit dem Schleifmopteller eine revolutionäre Entwicklung auf den Markt. Und sie überzeugt bis heute: Mit einem schnellen Abtrag und besonders feinen Schliff gehört das Werkzeug zum Standardequipment vieler Werkstätten.

Erfahren Sie mehr über das Original von Klingspor unter www.schleifmopteller.de



Die LED des Akku-Baustrahlers GLI 18V-10000 C Professional von Bosch ist mit 10 000 Lumen knapp fünf Mal heller als der bisher leistungsstärkste Bosch-Strahler. (Fotos: Bosch)



Handwerker können die Akku-Baustrahler GLI 18V-10000 C Professional und GLI 18V-4000 C Professional über das integrierte Bluetooth-Modul mit ihrem Smartphone verbinden und per App bequem fernsteuern.

tromotor ausgefahren. Die maximale Höhe beträgt 3,10 Meter. Vier ausklappbare, stabile Stützen sorgen für einen sicheren Stand bei Windstärken bis zu 55 km/h. Das Gehäuse ist nach IP 55 gegen Staub und Spritzwasser geschützt.

CONNECTIVITY ALS PLUS

Ein Akku-Baustrahler mit 18 Volt und Connectivity – das ist der GLI 18V-10000 C Professional von Bosch. Seine LED ist mit 10 000 Lumen knapp fünf Mal heller als der bisher leistungsstärkste Bosch-Strahler GLI 18V-2200 C Professional. Die Helligkeit übertrifft die eines gängigen 500 Watt-Halogen-Strahlers und leuchtet selbst große Arbeitsbereiche, Räume oder Hallen effizient aus. Weiterer Vorteil ist die lange Laufzeit: Bei mittlerer Helligkeitsstufe bietet der Strahler mit dem Hochleistungs-Akku ProCore 18V 12,0 Ah rund sechs Stunden Licht. Der Baustrahler ist darüber hinaus sehr robust: Ein stoßabsorbierender Rahmen umgibt das Metallgehäuse mit integrierten Kühlrippen. Zusätzlich schützen Sicherheitsbügel den Leuchtkörper vor Beschädigungen.

Handwerker können den Akku-Baustrahler über das integrierte Bluetooth-Modul mit ihrem Smartphone verbinden und per App bequem fernsteuern: An- und ausschalten, dimmen, mit mehreren Strahlern aus dem

Connectivity-Programm von Bosch koppeln, Timer aktivieren, Ladezustand der Akkus abfragen, den Zugriff per PIN-Code kontrollieren – das alles geht per Fingertipp. Bosch baut das Connectivity-System für Profis kontinuierlich aus.

MULTI-BATTERY-SYSTEM

Um den Alltag im Handwerk zu erleichtern, entwickelte Brennenstuhl in den vergangenen Jahren das Lichtsortiment auf Basis der Bedürfnisse der Anwender stetig weiter und hat so ein breites Sortiment mit Lichtlösungen für spezielle Anwendungen geschaffen. Im vergangenen Jahr präsentierte der Hersteller eine neue, spezielle Beleuchtungslösung: Das Brennenstuhl Multi Battery 18V System. Dem Slogan „One work light. Many battery systems.“ entsprechend, hat der Nutzer des Brennenstuhl Multi Battery 18V System die Möglichkeit, beim Akku-Betrieb des Arbeitsstrahlers zwischen fünf verschiedenen Akkusystemen auszuwählen. Damit können insgesamt bis zu 38 Akkus

flexibel eingesetzt werden. Brennenstuhl verspricht den Anwendern mit dieser Innovation maximale Flexibilität und mehr Effizienz durch Kompatibilität zu fünf 18V Akku-Systemen namhafter Hersteller. Das System mit Schnittstellen-Technologie wird bisher in zwei Arbeitsstrahlern des Herstellers eingesetzt: Ein Hybridmodell mit optionalem Netzbetrieb durch das Plugin-Kabel und über 6.200 Lumen sowie eine reine Akku-Variante mit rund 4.500 Lumen. Das Arbeitslicht ist nur mit einem Handgriff zum Einsatz der kompatiblen Powertool 18V Akku-Systeme geeignet. Eine Akku-Zustandsanzeige informiert über die Restenergie des verwendeten Akkus. Über einen Schalter kann der Nutzer einstellen, ob er 100, 75, 50 oder 25 Prozent Licht benötigt. Für Arbeiten im Außenbereich gibt es eine Abdeckhaube, darüber hinaus sind die Akkus vor Tiefentladung und Überhitzung geschützt.

Zusätzlich ist Brennenstuhl Partner im Bosch Professional 18V Akkusystem. Im Rahmen der Kooperation wurden weitere Arbeitsstrahler entwickelt: Der LED Hybrid Arbeitsstrahler BS 8050 MH mit 7.900 Lumen lässt sich stufenlos von 100 bis 10 Prozent dimmen. Er leuchtet bei einer 100-Prozent-Nutzung rund zweieinhalb Stunden. Ab diesem Herbst erhältlich sind die neuen Brennenstuhl Arbeitsstrahler für das Bosch Professional 18V System zunächst als Hybrid-Variante. Mit diesem ist sowohl ein Akku- als auch ein Netzbetrieb möglich. Das zweite Modell innerhalb der Kooperation ist der Arbeitsstrahler BS 5000 MA. Mit 5.000 Lumen bietet er ähnliche Funktionen und Spezifikationen als rein durch Akku-Technologie betriebene Variante. So ist der Baustrahler ebenfalls stufenlos dimmbar und besitzt ein robustes, rutschfestes Gehäuse. Zusätzlich ist in diesem Arbeitsstrahler eine USB-Powerbank integriert.



Das Multi Battery 18 Volt System von Brennenstuhl eröffnet große Freiheiten bei der Energieversorgung von Baustellenstrahlern: fünf verschiedene Akkuschnittstellen können eingesetzt werden.



Im Rahmen der Kooperation im Bosch Professional 18V Akkusystem wurden von Brennenstuhl weitere Arbeitsstrahler wie der BS 5000 MA entwickelt. (Fotos: Brennenstuhl)



Die LED Slim Light 1979 W-92 von Hazet erlaubt auch das wireless charging. (Foto: Hazet)

NEUE LAMPEN VON HAZET

Der Remscheider Werkzeughersteller stellt mehrere mobile Lampen vor, die auch zum kabellosen Laden (wireless charging) geeignet sind. Die LED Slim Light 1979 W-92 ist eine mobile, kompakte und handliche Lampe. Aufgrund ihrer schlanken Maße kommt sie vor allem in extrem engen Anwendungsbereichen in professionellen Werkstätten, der Industrie oder im Handwerk zum Einsatz. Im Vergleich zu den Hazet-Vorgängermodellen hat diese Version jetzt 30 Prozent mehr Akku-Power und 10 Prozent mehr Lichtstrom (1100 Lumen). Ebenso ist ein praktischer Bumper als zusätzlicher Schutz neu hinzugekommen. Der Dimmschalter auf Rückseite der Lampe sorgt für optimale Lichtanpassung (Click and hold). Das Ein- / Ausschalten sowie der Wechsel zwischen dem isolierten Top- und dem Haupt-Licht erfolgt dagegen über den Hauptknopf, der

ergonomisch in das 2-Komponenten-Kunststoffgehäuse mit haptisch angenehmer, gummierter Oberfläche eingearbeitet ist. Das Kopfteil der Lampe ist aus Aluminium gefertigt. Auf der Unterseite ist ein starker, gummierter Haltemagnet eingebracht. Darüberhinaus gibt ein solider Standfuß der länglichen Lampe jederzeit einen guten und sicheren Stand, auch auf nicht metallischen Untergründen. Die Lampe punktet zudem mit einer Stoßfestigkeit nach IK08 und einem Spritzwasser-Schutzgrad von IP65. Sie ist auch als wireless-charging-Variante verfügbar. Beim wireless charging startet der Ladevorgang umgehend, nachdem die Lampe auf das passende Charging-Pad aufgelegt wird. Hazet bietet hier ein Pad für eine Lampe oder ein Pad für zwei LED Lampen. Die mit ähnlichen Features wie die LED Slim Light ausgestattete neue Hazet Solid Light ist ebenfalls als wireless charging-Variante oder als Version mit Ladekabel erhältlich. ■



ANZEIGE

Ennepetal: Die Heimat der SPAX.

Mit Sitz in Ennepetal produziert SPAX International täglich bis zu 50 Millionen Schrauben. Die SPAX hat seit ihrer Markeneinführung 1967 bis heute Maßstäbe in der Verbindungstechnik im Holzbau gesetzt. Seit Jahrzehnten steht SPAX für Innovation und Qualität in der Schraubenherstellung.

**MADE IN
GERMANY**



Lichtquelle im Stiftformat: Die P4R Work ist schnell zur Hand und sorgt zuverlässig für sicheres Licht.



Kompakt und leistungsstark: der Baustrahler iF8R. (Fotos: Ledlenser)

VON DER STIRNLAMPE BIS BAUSTRAHLER – ALLES LEDLENSER

Lichtstarke Arbeitshelfer für jeden Einsatz

Mit innovativen Funktionen und durchdachten Details sorgen die extrarobusten Lampen der Work-Linie von Ledlenser für eine brillante Beleuchtung bei professionellen Einsätzen aller Art. Profis können sowohl bei den Taschenlampen der P-Serie als auch bei den Stirnlampen der H-Serie aus einem umfangreichen Sortiment wählen. Zwei robuste Baustrahler und vier flexible Arbeitsleuchten erweitern als i-Serie das Produktportfolio. Und die neue Profitaschenlampe P7R Work verfügt über ein kontraststarkes UV-Licht.

Die Taschenlampen der P-Serie Work reichen von den handlichen Alltagshelfern P2R Work und P4R Work im Stiftformat bis hin zum 4500 Lumen-Flaggschiff P18R Work, das mit einem bis zu 720 Meter weit reichenden Lichtstrahl für Sicherheit sorgt. Dazwischen bieten die Modelle P5R, P6R, P7R Work eine breite Auswahl an leuchtstarken Werkzeugen. Alle sind besonders resistent gegen Öle, Diesel, Bremsflüssigkeiten, Lösungsmittel und andere Chemikalien. Die innovative Flex Sealing Technology schützt die Modelle P5R, P6R und P7R Work sicher vor dem Eindringen von Wasser und Staub. Dank Smart Light Technology sind die Lampen individuell programmierbar und stufenlos dimmbar.

Die Stirnlampen der H-Serie Work wurden für den professionellen Einsatz konzipiert. Zur Wahl stehen drei Modelle: H5R Work, H7R Work und H15R Work. Alle Lampen bieten einen flimmerfreien, konstanten Lichtstrom über einen langen Zeitraum und sind dank Advanced Focus System stufenlos fokussierbar. Am Wheel Switch lassen sie sich intuitiv bedienen und stufenlos dimmen. Die Lampen können bis zur vertikalen Ausrichtung des Lichtkegels geschwenkt werden. Mit dem Magnetic Charge System wird der langlebige Akku bequem und sicher aufgeladen. Die Stirnlampen der Work-Linie leuchten mit natürlicher Farbwiedergabe (je nach Modell CRI 80 oder 90) und neutralweißem

Licht. Schutzelemente an Frontglas und Akku sorgen für eine hohe Widerstandsfähigkeit gegen Stöße aller Art, die Stirnlampen sind zudem nach IP67 vor Staub und Wasser geschützt.

FLÄCHEN AUSLEUCHTEN

Die vielseitige i-Serie von Ledlenser meistert die unterschiedlichsten Einsätze dank einfacher Bedienung, hoher Energie-Effizienz und flexibler Befestigungsmöglichkeit. Battery Status Indicator und Charge Indicator zeigen stets zuverlässig den aktuellen Batterie- bzw. Ladestand an, sodass immer genug Licht für alle Tätigkeiten vorhanden ist. Die beiden Baustrahler iF8R und iF4R sind die richtige Wahl, wenn es um das Ausleuchten großer Räume oder Flächen geht. Die Lichtfluter werden mit Lithium-Ionen-Akkus betrieben. Sie sind extrem robust, durch ihre Bauweise sehr flexibel und lassen sich mit dem großzügigen Griff einfach transportieren. Aufstellen, aufhängen, per Magnet fixieren – alles kein Problem. Die Leistung ist in fünf Dimmstufen regulierbar. Zudem verfügen iF8R und



Auch bei erschwerten Bedingungen macht die neue P7R Work UV Unsichtbares per UV-Licht sichtbar.

iF4R über den Wasser- und Staubschutz IP54, womit sie ohne Probleme dauerhaft in feuchten und staubigen Umgebungen betrieben werden können. Die verbauten Cooling Technologie sorgt dabei für langes Durchhaltevermögen ohne Überhitzung.

Der iF8R kann mit dem Smartphone über die Ledlenser Pro Connect-App aus der Ferne gesteuert werden – und das sogar mit zwei Mobilgeräten gleichzeitig. Bis zu vier iF8R können dabei gleichzeitig angewählt werden. Ein weiterer Pluspunkt: Mit seiner Powerbank-Funktion ist der iF8R die Notstromquelle für schwächelnde Handys. Der iF4R ist der kleine Bruder des iF8R und punktet mit kompakter Größe und bis zu 2500 Lumen Lichtleistung.

Die vier verschiedene Arbeitsleuchten von Ledlenser haben zwei verschiedene Lichtquellen: Spotlicht mit der bewährten bündelnden Reflektorlinse und Flutlicht mit „Chip-on-Board“-LED zur gleichmäßigen, breiten Ausleuchtung. Besonders praktisch ist die Magnethalterung, mit der die Arbeitsleuchten an allen Metallflächen befestigt werden können, zum Beispiel an einem Stahlträger oder an einem Motorblock.

UNSIHTBARES SICHTBAR MACHEN

Mit ultravioletem Licht in der Wellenlänge von 365 Nanometern macht die neue Taschenlampe P7R Work UV von Ledlenser für das menschliche Auge Unsichtbares erkennbar. Darüber hinaus bringt sie jene speziellen Features mit, mit denen sich die Leuchten der Work-Serie als extrarobuste Arbeitswerkzeuge bewährt haben. So leuchtet die Xtreme LED mit klarem Weißlicht, das mit einer Farbtemperatur von 3700 bis 4400 K als besonders natürlich empfunden wird. Durch den CRI-Wert von 90 lassen sich Farben gut unterscheiden und Details wie Schweißnähte, Karten und Legenden erkennen. Auch lässt sich eine maßgeschneiderte Beleuchtung je nach Situation einstellen. An dem mit Handschuhen bedienbaren Schalter können Anwender einfach und schnell zwischen den unterschiedlichen Einstellungen wechseln. Dank des patentierten Advanced Focus Systems kann zudem stufenlos zwischen eng gebündeltem Fernlicht und breit gestreutem Nahlicht gewechselt werden.

Das nahezu unverwüsthliche Modell P7R Work UV besteht auch Einsätze in rauen Umgebungen. Durch den Einsatz der innovativen Flex Sealing Technology sind die elektronischen Teile des Lampenkopfes komplett gegen Eindringen von Wasser und Staub nach IP 68 abgedichtet – ohne Einschränkung des Advanced Focus Systems. ■



Die Materialeignung wird bei den neuen Stich- und Säbelsägen über ein neues Farbleitsystem kenntlich gemacht.

STICH- UND SÄBELSÄGEN

Heller präsentiert neues Premium-Sortiment

Heller Tools baut seine Kompetenz mit einem frisch relaunchten Stich- und Säbelsägen-Sortiment weiter aus. Mit neuen Produkten und einem durchdachten Verpackungskonzept bietet Heller so ein führendes Programm für Stich- und Säbelsägen an.

Die Sägen lassen sich für verschiedene Materialien wie Holz, Metall, Kunststoff und Verbundwerkstoffe einsetzen. Das breite Sortiment für Standardanwendungen wird durch innovative Problemlöser ergänzt, wie beispielsweise hartmetallbestückte Spezialsägen für Porenbeton oder diamantbeschichtete Sägen für besonders harten Rotguss. Dementsprechend ist für jede Anwendung das passende Produkt vorhanden.

Mit dem Stich- und Säbelsägen Sortiment beweist Heller seine konsequente Kundenorientierung. Um dem professionellen Anwender die Möglichkeit zu bieten, das richtige Produkt schnell und einfach zu finden, hat der Hersteller von Qualitätswerkzeugen für seine Sägen ein neues Verpackungsdesign gewählt. Auf den Produktverpackungen sind sowohl die Maße der Sägen als auch die Materialeignung anhand eines Farbleitsystems hinterlegt. Die Eignung ist nach den

Farben Blau für Metall, Gelb für Holz und Grau für Spezial- und Universal-Eignung dargestellt. Nicht nur die Verpackungen, auch die Stich- und Säbelsägen sind mit den Farbcodes gekennzeichnet. Dadurch ist in der Praxis die passende Säge für die gewünschte Anwendung direkt erkennbar.

Neben den smarten Features überzeugen die hochwertigen Stich- und Säbelsägen besonders durch ihre Leistung mit exakten Schnitten. Dabei sind sie auf alle gängigen Maschinen angepasst und gewährleisten daher hohe Flexibilität. Gegenüber anderen Trennmethoden hat die Bearbeitung mit Stich- und Säbelsägen den großen Vorteil, dass insbesondere bei der Metallbearbeitung kein Funkenflug entsteht und so auch in sensiblen Bereichen gearbeitet werden kann. ■



Für mehr Informationen:
<https://tinyurl.com/2bdhjj2t>

Die hochwertigen Stich- und Säbelsägen von Heller Tools liefern einfach exakte Schnitte. (Fotos: Heller Tools)



Hellers neues Stich- und Säbelsägen Sortiment – auch in Modulen erhältlich.

Besonders kundenfreundlich: das neu entwickelte Verpackungsdesign von Heller.



Sicherheit.
Made in Germany.

Markneuheit Stufen-Seilzugleiter: Ein paar Züge genügen und schon ist die Top-Innovation in Rekordzeit einsatzbereit für **TRBS-konformes Arbeiten** in der Höhe.

Top-Feature für mehr Flexibilität: Geeignet zum Überstieg auf Dächer und Geschossebenen.

www.steigtechnik.de





Ein ausgewähltes Sortiment an Premium-Handwerkzeugen bietet Dewalt jetzt auch in Deutschland, Österreich und der Schweiz an. (Fotos: Dewalt)



Im neuen 18V Powerstack-Akku von Dewalt kommen gestapelte Pouch-Zellen zum Einsatz. Diese innovative Technologie macht ihn zum leichtesten und gleichzeitig leistungsstärksten Kompakt-Akku von Dewalt.

Gummi-Ummantelung versehen, die für Stoßfestigkeit sorgt und gleichzeitig die Materialoberflächen schützt. Der neue Powerstack-Akku DCBP034-XJ von Dewalt ist mit allen 18V XR Akku-Elektrowerkzeugen und Ladegeräten des 18V XR-Systems von Dewalt kompatibel.

AUSGEWÄHLTES SORTIMENT VON HANDWERKZEUGEN

Ein ausgewähltes Sortiment an Handwerkzeugen bietet Dewalt jetzt auch in Deutschland, Österreich und der Schweiz an. Entwickelt wurden die Werkzeuge auf der Grundlage umfangreicher Marktforschung und dem Feedback vieler professioneller Anwender. Neben der Einsatzmöglichkeit auch unter extremen Bedingungen sind eine optimale Ergonomie und lange Lebensdauer weitere Anforderungen, die die neuen Handwerkzeuge erfüllen.

Das Dewalt Sortiment umfasst Produkte in den Kategorien Schneidwerkzeuge, Mess- und Markierungswerkzeuge, Demontagewerkzeuge, Zangen, Spannwerkzeuge und Tacker sowie Mechanikerwerkzeuge. Der Anspruch ist es, unter der Marke Dewalt Produkte anzubieten, die sich durch einen höheren Mehrwert von den Handwerkzeugen anderer Marken abheben. Das knapp über 80 Produkte umfassende Sortiment lässt sich auf einer Regalfläche von zwei Metern übersichtlich und attraktiv präsentieren. ■

DEWALT MIT NEUER AKKUTECHNOLOGIE UND MIT HANDWERKZEUGEN

Leistungsvorsprung durch Pouch-Zellen

Mit einer innovativen Akkutechnologie läutet Dewalt eine neue Ära der Leistung kabelloser Profiwerkzeuge ein: Beim Powerstack-Akku kommen gestapelte Pouch-Zellen zum Einsatz – Dewalt ist damit der erste große Elektrowerkzeuganbieter, der diese Technologie für den Einsatz in Industrie, Bau und Handwerk nutzt. Als neuen Sortimentsbereich bietet Dewalt jetzt auch ausgewählte Handwerkzeuge an.

Der neue 18V-Kompakt-Akku mit 1,7 Ah ist der leichteste und gleichzeitig leistungsstärkste Kompakt-Akku von Dewalt. Er bietet dank seiner innovativen Technologie und der Verwendung von Pouch-Zellen eine Fülle von Vorteilen für den professionellen Anwender: Mit bis zu 50 Prozent mehr Leistung – im direkten Vergleich unter Laborbedingungen zum Akku DCB 183 – sorgt dieser Akku für einen schnelleren Arbeitsfortschritt und damit eine höhere Produktivität. In der Grundfläche ist er 25 Prozent kompakter als der Akku DCB 183, dadurch erleichtert er das Arbeiten in engen Räumen und opti-

miert den Platz im Werkzeugkasten. Er ist außerdem 12 Prozent leichter als ein 18 Volt Akku mit 2 Ah oder geringerer Kapazität von Dewalt. Diesen Vorteil spielt er vor allem bei Überkopfarbeiten und langen Einsatzintervallen aus. Die um 100 Prozent höhere Lebensdauer in Bezug auf die Ladezyklen, im Vergleich zum Akku DCB 183, zahlt sich für den Anwender in einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis aus.

Ausgerüstet mit einer LED-Ladezustandsanzeige, kann man jederzeit den aktuellen Ladezustand abrufen. Darüber hinaus ist der Akku mit einer abriebfesten



Mit seiner äußerst kompakten Bauweise erleichtert der neue Powerstack-Akku von Dewalt das Arbeiten in engen Räumen und optimiert den Platz im Werkzeugkasten. Mithilfe der LED-Ladezustandsanzeige kann man jederzeit den aktuellen Ladezustand abrufen.



Der neue Powerstack-Akku von Dewalt ist mit allen 18V XR Akku-Elektrowerkzeugen und Ladegeräten des 18V XR-Systems von Dewalt kompatibel.



Der Zangenschlüssel Gripper K2 ist in verschiedenen Größen erhältlich und macht Schraubenschlüssel obsolet. (Foto: NWS)

Variabler Zangenschlüssel

NWS wird 2022 zahlreiche Neuheiten vorstellen. Den Anfang bildet der neu

konstruierte Zangenschlüssel Gripper K2, der die Armaturenzange PowerMax ersetzt. Der Gripper K2 ist in verschiedenen Größen erhältlich. Der variable Zangenschlüssel wird einen kompletten Satz metrischer wie zöllischer Schraubenschlüssel ersetzen. Michael Adam, Prokurist und Marketingleiter der NWS Germany Produktion W. Nöthen e.K.: „NWS wurde in den vergangenen Jahren oft als Ideenschmiede bezeichnet. Das liegt daran, dass wir kontinuierlich an der Verbesserung unserer Produkte arbeiten. Wir gestalten stets neue Ideen und entwickeln unsere Produkte gezielt weiter. Der äußerst variabel anwendbare Gripper K2 und die Werkzeuginnovationen, die wir in diesem Jahr vorstellen werden, sind dafür das beste Beispiel. Wir sind uns sicher, dass die Handwerker den Gripper K2 gerne nutzen werden, weil er die tägliche Arbeit wesentlich erleichtert.“

Passende Bits für alle Fälle

Die Bit-Box Nr. 1202 von Stahlwille macht Schluss mit langer Suche nach dem passenden Schraubendrehereinsatz. Sie vereint Bits für gängige Schraubenantriebe in einem handlichen Set, das in wirklich jede Werkzeugtasche passt. Insgesamt 20 verschiedene Bits und ein magnetischer Bithalter stehen zur Auswahl und bilden eine ideale Ergänzung zu Akkuschaubern, Ratschen und Bitschraubendrehern mit austauschbaren Einsätzen. Die Bits werden in Deutschland produziert und unterliegen den strengen Qualitätsanforderungen, die für alle Werkzeuge von Stahlwille gelten. Hochlegierte Spezialstähle und aufwändige Härteverfahren garantieren lange Standzeiten. Die durchgängig hohe Maßhaltigkeit gewährleistet einen stets exakten Sitz der Bits – Voraussetzung für die Übertragung großer Kräfte, ohne dabei das Schraubenprofil zu beschädigen. Der transparente Kunststoff der Box ermöglicht freie Sicht auf die in ihren Aufnahmen sitzenden Bits. Die robuste Box kann selbst auch als improvisierter Schraubendreher dienen. Dafür lässt sich der magnetische Bithalter an der schmalen Stirnseite arretieren.



Alles im Griff – die robuste Kunststoffbox kann als improvisierter Schraubendreher verwendet werden. (Foto: Stahlwille)

VORSCHAU ►► PROFIBÖRSE 3/2022

Akku- und Elektrowerkzeuge



FOTO: METABO

Die Produktsegmente, in denen Akkutowerkzeuge ihre kabelgebundenen Verwandten ablösen und dabei eine noch höhere Leistungsfähigkeit bieten, werden immer zahlreicher. Baustellen ohne Kabelfallen und Steckerzwist rücken also immer näher. Und durch die verschiedenen Akku-Kooperationen wird die Zahl der unterschiedlichen Energieträger, die mitgeführt werden müssen, für die Anwenderinnen und Anwender immer geringer. Über den Stand der Dinge im Produktsegment informieren wir Sie in der kommenden Ausgabe der ProfiBörse.

IMPRESSUM

PROFIBÖRSE

Das Magazin für Industrie, Fachgroßhandel und Handwerk mit den Sortimentschwerpunkten 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/Abonnementservice: Nicole Strotherm
Tel. (05 21) 4 00 21-0

Layout: Overländer visuelles..., 47441 Moers

Druck: KLOCKE PrintMedienService,
Am Wittenberg 24, 33619 Bielefeld

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

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

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

schlütersche

ProfiBörse ist ein geschützter Titel
der Schlütersche Fachmedien GmbH

International Standard Serial Number (ISSN) 1436-9230

Die ProfiBörse 3/2022 erscheint am 17. Juni 2022



SDS-PLUS HAMMER

SCHNELLER. SICHERER. SAUBERER



www.milwaukeetool.de

@MILWAUKEETOOLDACH

Für mehr Infos
hier scannen

