29. JAHRGANG · NR. 3/2023

# PROFIBÖRSE

DAS MAGAZIN FÜR FACHGROSSHANDEL, HANDWERK & INDUSTRIE

## Metabo Akku-Rasenmäher mit

## 3 in 1: Mähen, Sammeln, Mulchen.

metabo®
PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS

▶ HANDEL
175 Jahre Elsinghorst

▶ IM FOKUS
Die Maschine ist persönlicher

▶ SCHWERPUNKT
Elektro- und Akkuwerkzeuge

Kress

German brand since 1928

# BUILT TO BUILD

**Die starke und kompakte 20 Volt Kress Akkugeneration überzeugt durch anwenderfreundliche Bauweise, lange Laufzeit und hohe Drehmomente. Ideal für den professionellen Einsatz!**

20V max KROSS PACK

20V Krosspack

BRUSHLESS MOTOR

Bürstenloser Motor

Kompakt

**www.kress.com**

# Alle Zeit der Welt

In diesen Tagen, während dieses Editorial geschrieben wird, stimmt das Bundeskabinett über die Änderungen zum OZG, dem Onlinezugangsgesetz, ab und beschließt den vorgelegten Gesetzentwurf. Damit wird das 2017 beschlossene OZG modifiziert und: Der Bund gibt sich weitere fünf Jahre Zeit, die Digitalisierung der Behörden umzusetzen. Solange kann es weiterhin vorkommen, dass man beispielsweise Antragsformulare zwar online abrufen kann, diese aber ausgedruckt per Brief zurücksenden muss. Der Vorteil dabei wird durchaus auch praktiziert: Die gegebenenfalls anfallende Gebühr kann direkt auf den Antrag aufgeklebt werden. „Das digitale Deutschland ist ein Failed State", kommentierte Bitkom-Präsident Achim Berg die Änderung des Onlinezugangsgesetzes.

In anderen Zeiträumen denken Familienunternehmen und müssen dies auch tun. So findet sich in dieser Ausgabe der Bericht zum 175-jährigen Jubiläum der Fa. Elsinghorst in Bocholt (ab S. 10). Wenn in diesem traditionsreichen Haus, das über Generationen hinweg agiert, notwendige Entscheidungen immer wieder auf die lange Bank geschoben worden wären, ließe sich mit hoher Wahrscheinlichkeit sagen, dass dieses Jubiläum nicht hätte gefeiert werden können. Manchmal muss es eben auch einmal schnell gehen.

Das stellt sich auch beim Thema der Künstlichen Intelligenz als Aufgabe: „Unser Tempo wird für die Wettbewerbsfähigkeit entscheidend sein", sagt Prof. Dr. Peter Gentsch von der Hochschule in Aalen im Gespräch, das wir mit dem Experten für KI geführt haben und der Erkenntnisgewinn bringende Studien zum Thema ChatGPT durchgeführt hat (ab S. 8).

Dass auch die ProfiBörse „online zugänglich" ist, wird bekannt sein. Mit unserem 14-tägigen Newsletter versorgen wir die Branche mit den allgemeinen Informationen aus den Unternehmen und dem Handel. Dadurch gewinnt die Printausgabe den Platz für das Storytelling und die Themen, denen man ein wenig Lesezeit gönnt. In dieser Ausgabe sind dies, neben anderen Berichten und Interviews, zum Beispiel einige Berichte zu den Erfahrungen von Händlern mit einzelnen Markenherstellern. Die lassen sich dann mit den eigenen Erfahrungen abgleichen und liefern vielleicht die eine oder andere Anregung.

In diesem Sinne, herzlichst

**HARTMUT KAMPHAUSEN**

osborn

TÜV SÜD

**Osborn-Qualität.**
**Auf der sicheren Seite.**

Unser Name steht international für Produkte und Lösungen von höchster Qualität. Mit geprüften Bauteilen, überwachter Produktion und einem zertifizierten Qualitätsmanagement minimieren wir die Verletzungsgefahr durch ausbrechende Drähte oder Funkenflug.

Darauf geben wir Ihnen Brief und Siegel: Über 700 unserer Werkzeugbürsten mit abrasiver Schleifbürste oder Drahtbesatz wurden vom TÜV Süd zertifiziert. So bieten wir Ihnen die Sicherheit, die Sie für Ihre tägliche Arbeit brauchen.

**Erfahren Sie mehr über unsere Qualitätsprodukte:**

osborn.com/de/produkte

OSBORN.COM

## INHALT

AKTUELL
GASTKOMMENTAR
Stefan Horst: Die deutsche Werkzeugindustrie im Wettbewerb 4

MANAGEMENT
WARENWIRTSCHAFT/E-COMMERCE
Einfach digital archivieren 6

AKTUELL
IM FOKUS
Die Maschine ist persönlicher 8

HANDEL
175 Jahre Elsinghorst 10
Lichtkompetenz bei Schwemmer & Dorn 12

UNTERNEHMEN
Famag: Bohrende Leidenschaft 14
Fassco: Traditionen transformieren 16

SCHWERPUNKT
ELEKTRO- UND AKKUWERKZEUGE
Flex: Neues Zentrallager 17
CAS: Event in Solothurn 18
Metabo: Der Akku für den Garten 19
Kress: Überzeugendes Preis-Leistungsverhältnis 20
Milwaukee: Neuer Händlervertrag 21
GfK: Der Markt in Zahlen 22
Eibenstock: Reprivatisierungs-Jubiläum 23
Dewalt: Kaufen aus Liebhaberei 24
Hikoki: Überzeugen mit Fokusthemen 25
Elektrowerkzeug-Neuheiten 26

BRANCHEN
WERKZEUG & MASCHINEN
Beratungs-Kompetenzfeld: Stahlschneider und -bieger von Krenn 28
Neuheiten im Brennenstuhl Multi Battery 18V System 30
Produktneuheiten 31
Produktthema: Die staubfreie Baustelle 33

RUBRIKEN
Editorial 3
Impressum 35
Vorschau 35

AKTUELLE HERAUSFORDERUNGEN UND NEUE CHANCEN FÜR DIE BRANCHE

# Die deutsche Werkzeugindustrie im Wettbewerb

GASTKOMMENTAR VON **STEFAN HORST**,
GESCHÄFTSFÜHRER FACHVERBAND WERKZEUGINDUSTRIE E. V. (FWI)

Die deutsche Werkzeugindustrie spielt eine bedeutende Rolle in der deutschen Wirtschaft und ist für ihre Qualität, Präzision und Innovationskraft weltweit bekannt. Unsere Branche steht jedoch derzeit vor verschiedenen Herausforderungen, die sich auf ihre Wettbewerbsfähigkeit und Innovationsfähigkeit auswirken.

Deutsche Hersteller von Qualitätswerkzeugen stehen in einem immer stärkeren globalen Wettbewerb. Die Werkzeugindustrie sieht sich dabei mit Konkurrenz aus Ländern mit deutlich niedrigeren Produktionskosten und Lohnkosten konfrontiert. Insbesondere Unternehmen aus asiatischen Ländern bieten ihre Produkte zu deutlich günstigeren Preisen an. Die in Europa geradezu explodierten Energiekosten verschärfen diese Situation zunehmend. Für den Standort Deutschland und seine mittelständischen Unternehmen ist es daher essentiell, dass die langfristige Verfügbarkeit von Energie zu wettbewerbsfähigen Preisen eine Priorität der deutschen Wirtschaftspolitik darstellt.

Eine ähnlich ungünstige Entwicklung war in den letzten Monaten auch bei den Materialkosten, z.B. bei Stahl- und Kunststoffprodukten sowie Logistikdienstleistungen zu verzeichnen. Zwar liegen diese nicht mehr auf dem exorbitanten Niveau von letztem Jahr, von einer Entwarnung kann hier aber nicht gesprochen werden.

Eine der bedeutendsten Herausforderungen für unsere Branche ist aktuell die Flut an regulatorischen Themen, die auf unsere Unternehmen kumuliert zukommt. Wir stellen hier einen dramatischen Anstieg der Themenvielfalt sowie Regulierungsanforderungen fest. Sei es im Bereich EU-Produktsicherheitsverordnung, Nachhaltigkeitsberichterstattung unter der Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD), Verpackungsmüll- und Plastikentsorgungsrichtlinien, Lieferkettengesetz oder EU Ökodesign-Verordnung. Die Erfüllung dieser Anforderungen erfordert einen erheblichen Ressourcenbedarf auf Unternehmensseite, den gerade mittelständisch geprägte Unternehmen in dieser Breite so nicht leisten können. Wir fordern daher ausdrücklich, die Situation des Mittelstands bei neuen Gesetzesvorhaben anzuerkennen und die bürokratischen Belastungen insbesondere für kleinere und mittelständische Unternehmen nachhaltig zu reduzieren. Der Bedarf an Unterstützung in diesen Themen ist in jedem Falle bereits so hoch, dass wir als Verband hierzu bereits eine neue Mitarbeiterin eingestellt haben.

Ein zentrales Thema ist auch die Digitalisierung und Industrie 4.0. Die fortschreitende Digitalisierung verändert die Art und Weise, wie Produkte entwickelt, hergestellt und vertrieben werden. Die Integration von digitalen Technologien wie automatisierte Fertigungsprozesse, künstliche Intelligenz und das Internet der Dinge (IoT) bietet enorme Chancen, aber auch Herausforderungen für die Werkzeugindustrie. Unternehmen

innovativer www.**honi***Trade*.de

## TITEL

Der Metabo 2x18-Volt-Akku-Rasenmäher RM 36-18 LTX BL 46 hat eine einfache Schnitthöheneinstellung in sieben Stufen und überzeugt mit seiner hohen Schnittperformance und langer Laufzeit pro Akkuladung. Metabo bietet noch viele weitere Akku-Gartenprodukte für unterschiedlichste Anwendungen.

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

müssen in die digitale Transformation investieren, ihre Mitarbeiter entsprechend schulen und neue Geschäftsmodelle entwickeln, um den Anforderungen der vernetzten und datengetriebenen Industrie gerecht zu werden. Für mittelständische Unternehmen bedeutet dies aufgrund ihrer begrenzten Ressourcen eine gewaltige Kraftanstrengung.

Dabei macht der demografische Wandel und der Mangel an qualifizierten Fachkräften diese notwendigen Investitionen in moderne Technologie nicht gerade einfacher. Viele erfahrene Mitarbeiter in der Werkzeugindustrie gehen in den Ruhestand, und es fehlt an jungen Fachkräften, die über das notwendige Know-how und die erforderlichen Fähigkeiten verfügen. Es ist entscheidend, in die Aus- und Weiterbildung zu investieren, um den Bedarf an qualifizierten Arbeitskräften zu decken und sicherzustellen. Unsere Industrie zeigt sich in der Mitarbeitergewinnung und -bindung äußerst kreativ. Angefangen bei neuen Technologien in der Personalsuche, über besondere Services für Azubis wie beispielsweise eigene Shuttlebusse in Gegenden mit einem schwachen ÖPNV, zusätzliche Angebote wie Betriebssport, Kooperationen mit Fitnessstudios oder Segelflugvereinen, über Firmenevents wie Grilllabende bis hin zu Sprachkursen und Physiotherapie. Dennoch gelingt es uns aktuell nicht den tatsächlichen Bedarf vollumfänglich zu decken.

Die steigenden Anforderungen an Nachhaltigkeit und Umweltschutz stellen ebenfalls eine Herausforderung dar. Die Werkzeugindustrie muss umweltfreundlichere Lösungen entwickeln, um den steigenden Kundenerwartungen gerecht zu werden und den ökologischen Fußabdruck zu verringern. Aktuell sehen wir hier insbesondere aus dem Bereich Automotive ein stark gestiegenes Anforderungsprofil. Dies erfordert die Einführung von energieeffizienten Produktionsverfahren sowie den Einsatz nachhaltiger Materialien. Insbesondere aufgrund ihrer Historie als Familienunternehmen verfügt die Werkzeugindustrie hier über ein ausgeprägtes Selbstverständnis zu sozial verantwortlichem und damit auch nachhaltigem Handeln. Dies erkennen wir auch an den hohen Teilnehmerzahlen in unseren Workshops und Erfahrungsaustauschkreisen zu den Themen Nachhaltigkeit und Emissionsreduzierung. Insbesondere in einem Aspekt sind unsere Produkte bereits heute nachhaltig. Aufgrund ihrer außergewöhnlich hohen Qualität sind diese besonders langlebig und müssen dadurch deutlich seltener durch neue Produkte ausgetauscht werden.

Diese zahlreichen Anforderungen bieten auch Chancen. Unternehmen können durch Innovationen und eine erhöhte Effizienz und Produktivität ihre Wettbewerbsfähigkeit weiter ausbauen. Darüber hinaus kann die Nachhaltigkeit als Wettbewerbsvorteil genutzt werden, indem wir hier voran gehen und uns so von internationalen Wettbewerbern deutlich absetzen. Auch die Integration von digitalen Technologien bietet neue Möglichkeiten für die Branche. Die deutsche Werkzeugindustrie befindet sich insgesamt in einer guten Position und wird aufgrund ihrer hohen Innovationskraft auch diese neuen Herausforderungen erfolgreich meistern. ■

**Männerwirtschaft**
oder perfekte Warenwirtschaft ?
Honisch & Partner · www.honiTrade.de
--- Die Software mit der Biene ---
Tel. 02845 - 9599 11 · Fax - 9599 95

RESSOURCEN SPAREN UND FEHLER MINIMIEREN

# Einfach digital archivieren

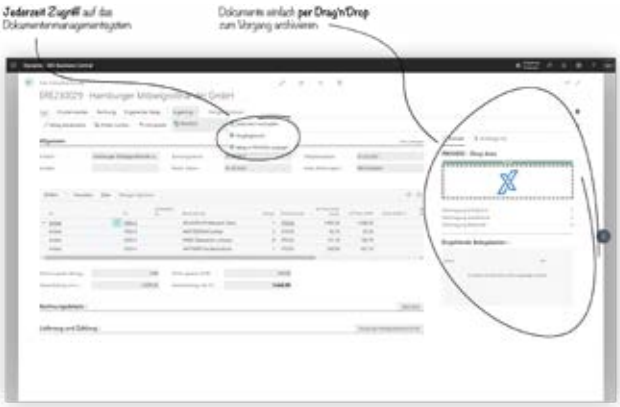
Proxess DMS ergänzt Microsoft Dynamics 365 Business Central um rechtskonforme Archivierung, KI-basierte Belegerkennung und automatisierte Workflows.

Microsoft Dynamics 365 Business Central (Dynamics 365 BC) stellt als ERP-System für KMU praktische Basisfunktionalitäten, deren Effizienz durch Experten-Tools maßgeblich optimiert werden können. So schließt die Integration des Dokumentenmanagementsystems Proxess DMS gleich mehrere Funktionslücken. Geboten werden eine rechtssichere Archivierung von Eingangs- und Ausgangsdokumenten direkt aus dem System inklusive Recherchezugriff, eine automatisierte KI-gestützte Belegerfassung sowie ein digitaler Workflow zur Bearbeitung von Eingangsdokumenten.

Die Integration des Proxess Dokumentenmanagementsystems in das Microsoft ERP-System bietet die Möglichkeit, durch weitreichende Automatisierung einzelner Arbeitsprozesse Zeitressourcen zu sparen und Fehlerquellen zu minimieren. (Fotos: Proxess)

## RECHTSKONFORMES DIGITALES ARCHIV

Die Standardversion von Microsoft Dynamics 365 Business Central bietet keine Möglichkeit zur rechtssicheren digitalen Archivierung von Geschäftsdokumenten. Doch durch die Integration des Dokumentenmanagementsystems von Proxess werden ein- und ausgehende Dokumente automatisch, sicher und GoBD-konform in einem digitalen Archiv gespeichert. Über eine Drag & Drop-Zone in der Business-Central-Benutzeroberfläche lassen sich zudem weitere Dokumente – wie E-Mails, technische Zeichnungen oder ähnliches – als Zusatzinformationen zu einem archivierten Beleg oder Vorgang hinzufügen. Dabei werden diese Dokumente automatisch korrekt zugeordnet, mit den richtigen Schlagworten archiviert und die spätere Suche vereinfacht. So kann der komplette Vorgang auch Jahre später noch eingesehen werden. Dabei sind die archivierten Dokumente aus der gewohnten Business-Central-Oberfläche abrufbar, können aber auch standortunabhängig über den Proxess Web Client genutzt werden, ohne dass der Anwender auf das ERP-System zugreifen muss.




Dokumente werden zum jeweiligen Vorgang einfach per Drag'n'Drop archiviert.

## FEHLERQUELLEN MINIMIEREN

Mit der Integration des Dokumentenmanagementsystems in das Microsoft ERP-System kommen Unternehmen nicht nur besonders einfach ihren Pflichten in Bezug auf ein digitales Archiv nach, sondern haben darüber hinaus die Möglichkeit, durch weitreichende Automatisierung einzelner Arbeitsprozesse Zeitressourcen zu sparen und Fehlerquellen zu minimieren. Denn während im Funktionsumfang von Dynamics 365 BC weder OCR-Texterkennung noch ein digitaler Bearbeitungsworkflow geboten werden, offeriert die Integration von Proxess eine KI-basierte Dokumentenerkennung sowie die Möglichkeit, den gesamten Eingangsrechnungsprozess digital abzubilden – von der Belegerkennung über die Prüfung und Freigabe der Rechnungen bis hin zur Buchung und Zahlung.

In der Praxis werden die unterschiedlichen Dokumente und Eingangsquellen gebündelt und direkt an ein E-Mail-Eingangspostfach für Rechnungen gesendet. Dabei liest die KI-gestützte Software die relevanten Belegdaten automatisch aus und gleicht die erkannten Informationen, wie Lieferanten, Rechnungsnummern, Netto- und Bruttobeträge, etc., mit vorhandenen Stammdaten aus dem Dynamics 365 BC ab. Ungereimtheiten werden erkannt und können durch Anwendende manuell korrigiert werden. Ist ein automatischer Abgleich mit Bestellpositionen aus Business Central möglich, werden erkannte Rechnungsdaten direkt an die Finanzbuchhaltung weitergeleitet. Kosten- oder Warenrechnungen ohne Bestellbezug durchlaufen bis zur finalen Archivierung noch einige manuelle Bearbeitungs- und Freigabe-Schritte.

Doch auch hier hat Proxess eine Lösung in petto: Der Proxess Workflow leitet die Eingangsrechnungen durch die sachliche und rechnerische Prüfung, dabei ist der aktuelle Bearbeitungsstand der Rechnung jederzeit einsehbar. Während des Prüfungs- und Freigabeprozesses können bereits Kostenstellen zugeordnet und Kontierungsvorschläge erfasst werden. Die Proxess-Integration greift dabei auf die FIBU-Stammdaten aus Business Central zu. Nach der digitalen Freigabe kann die Rechnung gebucht werden und wird automatisch archiviert. Die Archivierung erfolgt inklusive des Bearbeitungsprotokolls sowie Kontierungsinformationen und bietet daher maximale Information und Transparenz. So sind die Eingangsrechnungen zu jeder Zeit und auf Wunsch inklusive aller zum Vorgang zugehörigen Belege stets abrufbar, ohne die Business Central Oberfläche verlassen zu müssen. Im DMS Client selbst stehen zudem viele Suchoptionen, wie Stichwort-, Filter- oder Belegnummernsuche zur schnellen und einfachen weiterführenden Suche zur Verfügung.

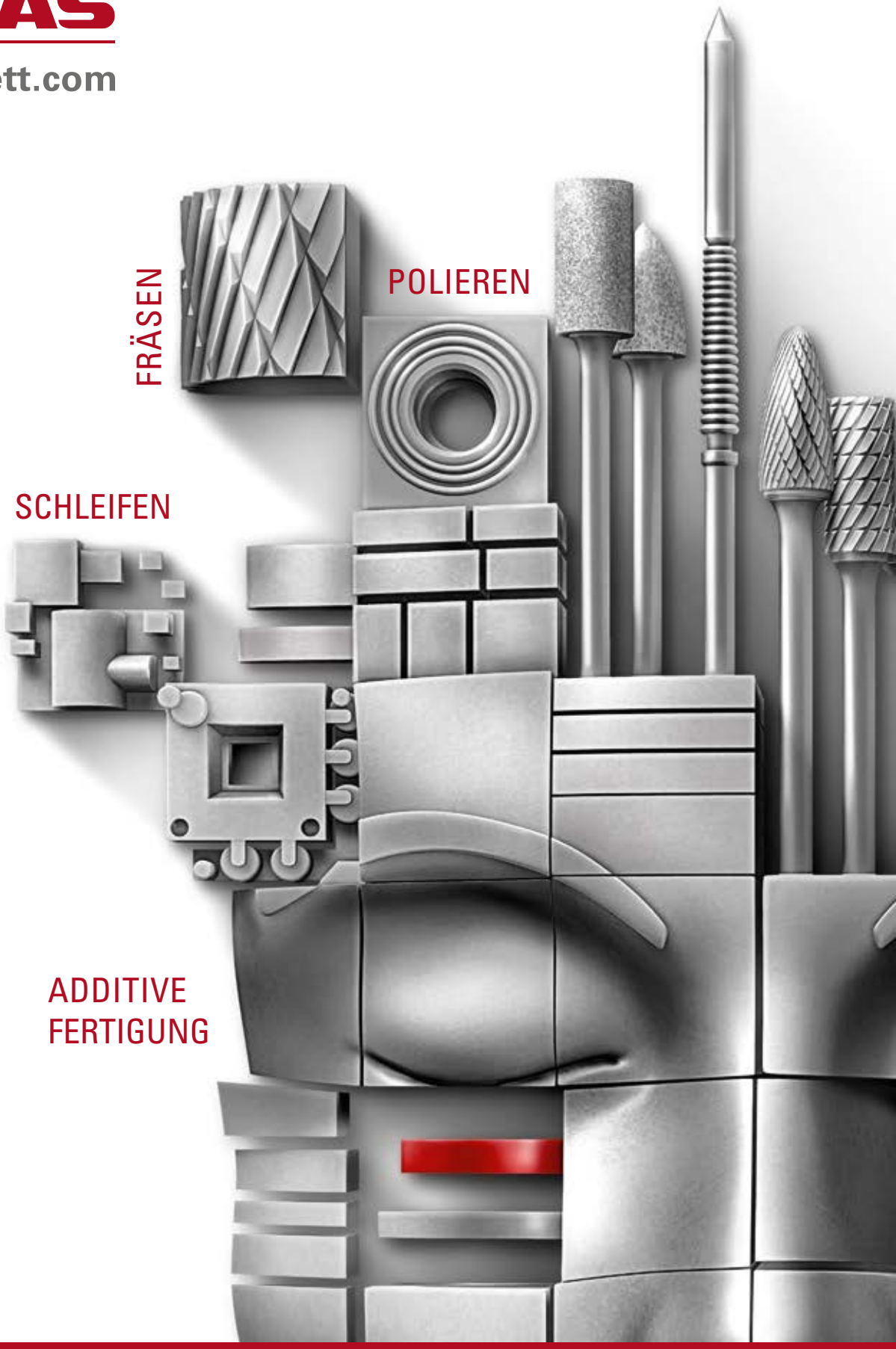
## INTEGRATIONSPLATTFORM PROXESS HUB

Die völlig nahtlose Integration des Proxess DMS Moduls für Microsoft Dynamics 365 Business Central basiert auf einem eigens entwickelten ausgefeilten Integrationstool für Drittsysteme. Auf technologischer Grundlage des Microsoft BizTalk Servers bietet das Tool Proxess Hub in hybriden Umgebungen die perfekte Lösung für die einfache Archivierung von Ein- und Ausgangsdokumenten, die Index-Verknüpfung, die Bereitstellung von Stammdaten und die Übertragung von relevanten Daten an Drittsysteme zur weiteren Verarbeitung. Dabei arbeitet es je nach Anforderung On-Premises oder via Cloud und wahlweise mit dateibasierten oder Online-Schnittstellen wie Webservices zusammen. Auch nach einem Go-live sind Änderungen oder Erweiterungen einer Integration mit dem Proxess Hub schnell umsetzbar. Nicht zuletzt bietet das integrierte Remote-Monitoringtool viel Sicherheit und Transparenz. ■

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

LUKAS

lukas-erzett.com




NEXT LEVEL SOLUTIONS.

JETZT PROZESSE OPTIMIEREN!

WER LIEFERT DIE BESSERE CUSTOMER JOURNEY?

# Die Maschine ist persönlicher

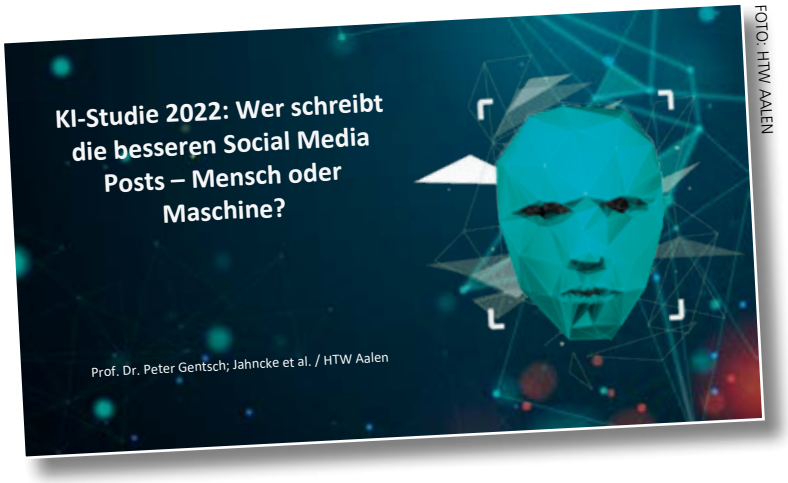



FOTO: HTW AALEN

Die Fähigkeiten der Künstlichen Intelligenz und die Möglichkeiten, diese in Prozesse in Unternehmen einzubinden, werden derzeit intensiv diskutiert. Die Zukunftsszenarien reichen von paradiesischen Zuständen auf der einen bis hin zu Schreckensbildern auf der anderen Seite. Für den Bereich der Kommunikation hat Prof. Dr. Peter Gentsch von der Hochschule in Aalen zwei Studien durchgeführt, die die Customer Journey in den Blick nehmen und reale Posts von Unternehmen mit künstlich erzeugten Posts vergleichen. Wir sprachen mit ihm über die Studienergebnisse.

In einer ersten Studie „Mensch gegen Maschine" haben Gentsch und seine Mitarbeitenden Posts aus Sozialen Medien und Websites von sechs internationalen Konzernen als Basis verwendet, die von Menschen erstellt wurden. Für den Vergleich wurde GPT mit den Themen gefüttert, so dass inhaltlich gleiche Posts durch die Maschine erstellt werden konnten. Daneben wurde das gleiche Vorgehen auf Websites angewendet. Die Unterschiede zur zweiten Studie, die vor einigen Wochen veröffentlicht wurde: Hier stand die gesamte Customer Journey im Blickpunkt der Untersuchung, von der Themenfindung bis zur Umsetzung. Und: Bei dieser Studio kam bereits die neue GPT-Version, GPT4, zum Einsatz.

Bei beiden Studien wurden die analog und die maschinell erstellten Posts 1.000 Personen vorgelegt, selbstverständlich ohne eine Zuordnung zu geben. Mit Hilfe des sogenannten Flash Index, der die Lesbarkeit von Texten analysiert, sollten die Befragten die Texte bewerten. Das Ergebnis in beiden Fällen: Die von der künstlichen Intelligenz erstellten Texte wurden durchweg als einfacher lesbar sowie auch als persönlicher und empathischer eingestuft. „In dieser Deutlichkeit haben wir die Unterschiede, die sich vor allem in der zweiten Studie gezeigt haben, nicht erwartet", kommentiert Prof. Dr. Gentsch die Ergebnisse. Die Unterschiede tun sich dabei nicht allein im sprachlichen Bereich auf, die Studie hat auch die begleitenden Bilder in der Customer Journey durch die KI erstellen lassen – mit dem gleichen Ergebnis.

Die umfangreichere zweite Studie ging aber noch einen Schritt weiter: Neben der Customer Journey entstanden nach dem gleichen Verfahren auch Bewerbungsposts, bei denen ebenfalls die artifiziell erzeugten mehr überzeugen konnten. „Die Wertung trifft also nicht nur beim Marketing zu, sondern auch für den Bereich HR", so Gentsch. Der Vergleich der beiden Studien, die im Abstand von einigen Monaten durchgeführt wurden, zeigt zudem eine deutliche Qualitätssteigerung zwischen den GPT-Versionen, die von Gentsch eher als Qualitätssprung bezeichnet wird. Darunter fällt auch die deutlich bessere Beherrschung der deutschen Sprache, aber auch die angesprochene Bildbearbeitung und der Variantenreichtum.

**Warenwirtschaft**
**absturzsicher**er und **stressfrei**er
Honisch & Partner · www.**honi***Trade*.de
--- Die Software mit der Biene ---
Tel. 02845 - 9599 11 · Fax - 9599 95

Prof. Dr. Peter Gentsch (Foto: Gentsch)

## DIE MASCHINE IST KREATIV

Während sich die erste Studie im Wesentlichen mit der Erstellung von Content beschäftigt hat, wurde in der zweiten Studie auch die Vorstufe, die Creation untersucht. Dies galt bislang als Domäne des Menschen, der aufgrund von Google- oder Twitter-Trends die Inhalte für den zu erstellenden Content kreierte. „Inzwischen lässt sich die KI auch einsetzen, um die Ideen zu entwickeln", beschreibt Prof. Dr. Gentsch den aktuellen Status. „Allerdings", so schränkt er ein, „ist dies eine Kreativität, die auf einer Unmenge von Daten beruht und nicht direkt Neues entwickelt, es ist sozusagen eine Illusion von Kreativität. Der Geistesblitz unter der morgendlichen Dusche ist definitiv etwas anderes." Für den KI-Experten ist damit eine große Abhängigkeit vom Prompting, der Kommunikation mit der Maschine, gegeben. Die Vorgaben an die Maschine entscheiden über die Qualität des Ergebnisses, oder, so Gentsch, „Prompting ist das neue Schreiben."

## STANDARDARBEITEN WERDEN KÜNSTLICH

Aber auch hier weiß sich die KI inzwischen immer besser zu helfen. Die Qualität des Self-Promptings ist beim sogenannten AutoGPT so hoch, dass die Maschine auch die Themenvorgabe und das eigene Füttern übernimmt. „Galt bislang, dass das Ergebnis immer nur so gut ist wie der Input, der vom Menschen kommt", fasst Prof. Dr. Peter Gentsch zusammen, „so ändert sich auch dieser Faktor immer mehr. Die Wertschöpfung wandert sukzessive in immer höhere Bereiche ab."

Dass Standardarbeiten, wie sie in den beiden Studien untersucht wurden, immer mehr von Künstlicher Intelligenz durchgeführt und automatisiert abgearbeitet werden, ist für den KI-Experten keine Frage mehr: „Im Bereich des Commodity Contents ist die KI dem Menschen inzwischen überlegen." Bereits heute wird die KI von Unternehmen im Bereich des E-Commerce und der Social Media-Kommunikation eingesetzt, um Produktbeschreibungen oder Posts zu erstellen. Besonders gut funktioniert dies, wenn beispielsweise als Themengenerator auf Customer Reviews zurückgegriffen wird – von der Maschine. „So werden automatisch Texte generiert, die die Kundensicht als Basis haben. Gleichzeitig werden diese auch noch SEO-optimiert", berichtet Gentsch, „das funktioniert sensationell gut." Das Ergebnis: immense Effizienzvorteile und zum ersten Mal das Gefühl für die betroffenen Abteilungen, den Workload in den Griff zu bekommen.

Beim genannten Beispiel, es handelt sich um billiger.de, werden die automatisch generierten Texte bei gewissen Schwellenwerten noch von Menschen überprüft und eventuell angepasst. Insgesamt konnte so der Aufwand um 80 Prozent reduziert werden.

## DIE FRAGE DER AUTHENTIZITÄT

Bei aller kreativen Leistungsfähigkeit der neuesten GPT-Version bleibt die Ressource, aus der diese Kreativität kommt, ein, wenn auch riesiger, Datenpool. Wenn nun der Input identisch ist, so wird sich auch bei den Ergebnissen eine Vergleichbarkeit einstellen. Um einen authentischen und unverwechselbaren Stil zu entwickeln, wird es also nach wie vor sinnvoll sein, den menschlichen Faktor in die Arbeit der Künstlichen Intelligenz einzubinden, wie das genannte Beispiel zeigt.

Gänzlich Neues zu entwickeln, bleibt ebenfalls der menschlichen Redaktion vorbehalten. Ob es sich um

eine individuelle Themenarchitektur, Essays oder Reportagen handelt, hier wird, aus heutiger Sicht, auch zukünftig die menschliche Handschrift zu finden sein.

## NIE WAR DER EINSTIEG EINFACHER

Um als Unternehmen mit der Automatisierung des Contents und anderer Bereiche zu starten, rät Prof. Dr. Peter Gentsch dazu, sich die Prozesse im Haus vorzunehmen und zu analysieren, was sich einerseits automatisieren lässt und was man anderseits automatisieren möchte. Aus seiner Sicht war der Einstieg beispielsweise über ChatGPT bislang nie so niedrigschwellig wie heute: Die Standardversion ist kostenlos, die professionelle Variante GPT-4 für 20 Dollar im Monat zu haben. „Um sich einen Playground zu schaffen, reicht dies zunächst aus", so Gentsch. Die Entscheidung, weiter zu machen, kann dann auf Basis der gemachten Erfahrungen getroffen werden.

Gerade für kleinere Unternehmen sieht der KI-Experte und Unternehmensberater große Chancen, fehlende Manpower auszugleichen. Für ihn sind Mut und Neugierde die ausschlaggebenden Faktoren, die für die Nutzung der Technologie erfolgsentscheidend sind – und die Geschwindigkeit: „Die Technik wird zum neuen Betriebssystem und die Veränderungen werden über die Dimensionen von Betriebssystemen und Plattformökonomien hinausgehen", ist seine Prognose, die nicht allein unternehmerische Entscheidungen sondern auch gesellschaftliche Prozesse einschließt. „Unser Tempo wird für die Wettbewerbsfähigkeit entscheidend sein", so Gentsch. Fasten seat belts! ■

## Austausch erwünscht?

Zur Erörterung von strategischen Fragen zur Umsetzung, der Entwicklung sicherer Anwendungslösungen und Geschäftsstrategien sowie mit der ganz praktischen Transformation der neuen Technologie für den europäischen Markt beschäftigt sich AI Foundation. Die Initiative ist ein neu gegründeter Expertenkreis aus namhaften, international tätigen Unternehmen, die vom KI-Experten und Unternehmer Prof. Dr. Peter Gentsch und dem Wissenschaftler Prof. Dr. Christian Au ins Leben gerufen wurde. Weitere Informationen unter https://generative-ai.group.

175 JAHRE ELSINGHORST

# Auf der Reise in die Zukunft

Die Elsinghorst-Historie bietet emotionale Momente, Aufbruchsituationen nach Schicksalsschlägen und durchgängig entschlossenes Unternehmertum. In diesem Jahr feiert der Stahl- und Produktionsverbindungshändler in Bocholt das 175-jährige Bestehen. Für die fünfte Generation in der Unternehmensführung ist dieses markante Datum ein Zwischenstopp auf dem weiteren Weg in die Zukunft.

1848, im stürmischen Gründungsjahr der Firma Elsinghorst, begehrten deutsche Bürger gegenüber den Obrigkeiten auf. Selbst im beschaulichen Bocholt wurde randaliert. Nachdrücklich forderte das deutsche Bürgertum politische Teilhabe und bürgerliche Freiheitsrechte ein. Meister Gerhard Elsinghorst gründete in diesem Jahr seine Huf- und Wagenschmiede. Die Tüchtigkeit von Meister Elsinghorst sprach sich schnell herum. Anerkennend nannten ihn die Bocholter „de Krupp van Bokelt". Als er 1894 starb, trat Sohn Heinrich in die Schmiede ein und führte die Firma Elsinghorst als Handelsgeschäft weiter. Mitte der 1920er-Jahre vollzog sich endgültig der Wandel vom Handwerksbetrieb hin zum reinen Handel. Heinrichs Sohn Ernst verhalf dem Stahlhandel zur ersten Blüte. Bis heute ist dieser eine der tragenden Säulen der Firma G. Elsinghorst Stahl und Technik GmbH.

Am 22. März 1945 legte ein Geschwader der Royal Airforce die Stadt Bocholt mit Brandbomben in Schutt und Asche. Bei der Bestandsaufnahme der Trümmer trat Ernst Elsinghorst auf einen Blindgänger, der ihm ein Bein abriss. In derselben Woche erfuhr er vom Tode seines 16jährigen Sohnes an der Ostfront. Auch diese Katastrophen konnten seinen Unternehmergeist nicht brechen. Seine Antwort auf die Schicksalsschläge war der sofortige Wiederaufbau seiner Lebensgrundlage mit acht Überlebenden der ehemaligen „Elsinghorst-Gefolgschaft".

Elsinghorst heute, das markante Corporate Design wurde bereits Ende der 1980er-Jahre entwickelt.

## AUFSCHWUNG IN DER NACHKRIEGSZEIT

1950 trat Schwiegersohn Engelbert vom Kolke, Spross einer Eisenhändler-Familie aus Oelde, in das Unternehmen ein und übernahm 1958 die Geschäftsführung. Er wusste die Wirtschaftswunderjahre des Wiederaufbaus für ein kräftiges Wachstum der Firma G. Elsinghorst zu nutzen. So stiegen Umsatz und Anzahl der Beschäftigten von damals ca. 3 Mio. DM und 40 Mitarbeitende im Jahr 1958 auf über 20 Mio. DM Umsatz und 120 Mitarbeitende im Jahre 1973. Als 1985 Schwiegersohn Diplom-Kaufmann Manfred Heisterkamp als Mitgeschäftsführer in das Unternehmen eintrat, setzte dieser zukunftsweisende Projekte in die Tat um. Die Abteilungen Werkzeuge und Industriebedarf zogen 1989 aus der Innenstadt an den heutigen Unternehmenssitz. Im innerstädtischen Stammhaus konnten die Bocholter sich bis in das Jahr 1997 an einem Haushaltswarenladen erfreuen.


# Wichtige Termine ProfiBörse 2023

| | Anzeigenschluss | Druckunterlagenschluss | Erscheinungstermin |
|---|---|---|---|
| NR. 4/23 | 26.07.2023 | 28.07.2023 | 18.08.2023 |
| NR. 5/23 | 18.09.2023 | 20.09.2023 | 13.10.2023 |
| NR. 6/23 | 15.11.2023 | 17.11.2023 | 08.12.2023 |

## Unsere Verlagsvertretungen beraten Sie gerne:

**Nielsen 1, 2, 3 aw + 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**

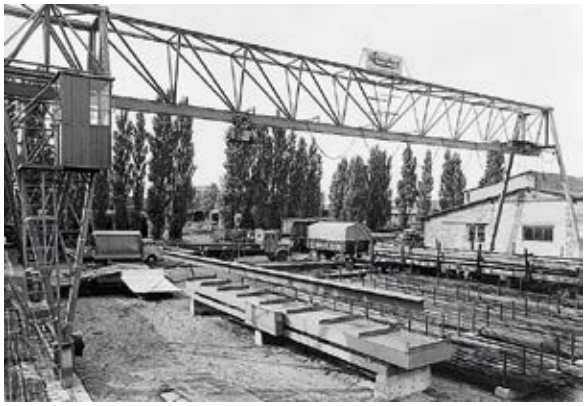
Baden-Württemberg, Bayern,
Ausland (Schweiz, Österreich, Nord-Italien)
MMS Marrenbach Medien-Service
Tucherpark 6
85622 Feldkirchen Kr. München
Tel.: (0 89) 43 08 85 55
Fax (0 89) 43 08 85 56
E-Mail: info@mms-marrenbach.de

**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

Das Elsinghorst-Stammhaus in Bocholt, Aufnahme um 1890. (Fotos: Elsinghorst)



Stahlhandel in der Wirtschaftswunderzeit in den 1950er-Jahren.

Der Großhandel bündelte seine Geschäftstätigkeiten an einem Standort. Daraus entwickelte sich am Mühlenweg 80 das heutige Kompetenzzentrum für Industrie und Handwerk. Mit dem für die damalige Zeit revolutionären Corporate Design wurde die Basis für das heute noch gültige Erscheinungsbild gelegt. 1990 erweiterte Elsinghorst durch den Erwerb einer Sägeanlage mit angeschlossener Strahl- und Grundieranlage das Dienstleistungsangebot für die Großhandelskunden. Eine teilautomatisierte Stahllogistik rundete die Zukunftsinvestition ab.

## DIE FÜNFTE GENERATION

Der frühe Tod von Manfred Heisterkamp 1992 bestellte den bereits 75-jährigen Engelbert vom Kolke zurück auf die Kommandobrücke. Drei Jahre später traten die Diplom-Kaufleute Hans-Christian und Annick vom Kolke in das Unternehmen ein und übernahmen im Jahre 1996 die Geschäftsführung. Nur ein Prozent aller Familienunternehmen erleben die fünfte Generation. Elsinghorst gehört dazu. Es sind die Bereitschaft mit Widrigkeiten umzugehen und die Offenheit gegenüber Veränderungen, die sich über Jahrzehnte bewährt haben.

Der Pioniergeist des Firmengründers war beeindruckend. Das Feuer in der Schmiede von Meister Elsinghorst ist längst erloschen, sein Unternehmergeist hat sich über die Generationen vererbt. „Begriffe wie Offenheit, Ehrgefühl, Bodenständigkeit und Mitmenschlichkeit sind die Basis unseres Handelns", erläutert Ur-Ur-Enkel Hans-Christian vom Kolke. „Mit traditionellen Werten im Herzen und innovativen Gedanken im Sinn gestalten wir Zukunft. Wir sind dankbar für das Erbe unserer Vorfahren und halten es in Ehren. Für uns ist Tradition, die Weitergabe der Begeisterung für unser Handeln. Mit einer großen Portion Mut und Widerstandskraft unter den Flügeln, haben unsere Ahnen Elsinghorst durch die Geschichte geführt."

## SERVICE MACHT DEN UNTERSCHIED

Heute ist Elsinghorst nahe an den Fragestellungen seiner Kunden und bietet Lösungsvorschläge auf Anforderungen, die der Kunde noch nicht formuliert hat. Das Unternehmen übersetzt Herausforderungen im Technischen Handel wie im Stahlhandel in zukunftsfähige Angebote für seine Partner. Elsinghorst versteht sich sowohl als solider Beschaffer von Waren als auch als Servicepartner für seine Kunden. Ein Sortiment von außerordentlicher Breite und Tiefe für das metallverarbeitende Handwerk und die Industrie, den Stahlhandel und den Stahlbau macht Elsinghorst attraktiv für Kunden, die ihre Beschaffungsprozesse genau monitoren. Lagerverwaltungssysteme sichern die fehlerfreie Distribution der Ware. Eine eigene Flotte verbringt die Ware zum Kunden.

Im Geschäftsbereich Stahlhandel stellen Träger, Rohre, Stabstahl, Bleche und Edelstahl das Basissortiment dar. Im Technischen Handel sind es die Sortimente Werkzeuge, Schweißtechnik, Befestigungstechnik, Antriebstechnik, Arbeitsschutz, Betriebseinrichtungen sowie Schlauch- und Armaturentechnik.

Neben den klassischen Aufgaben eines Großhändlers als Bindeglied zwischen Herstellern und Kunden entwickelt Elsinghorst individuelle Serviceleistungen. Produktvielfalt und Serviceangebote machen Elsinghorst zum idealen Anbieter für Kunden, die ihre Beschaffung bündeln möchten. Bedarfsoptimierende Möglichkeiten in der Versorgung mit Ware können exakt an die Bedürfnisse der Kunden angepasst werden. Unterstützt von einer durchgängigen Digitalisierung, können Lieferanten und Kunden via Schnittstellen mit Elsinghorst verbunden werden.

„Wir verstehen uns als Produktivitätskatalysator unserer Kunden", fast vom Kolke die Mission von Elsinghorst zusammen. „Dazu gehört auch die Mitarbeit in Leistungsgemeinschaften unseres Einkaufsverbandes. Hier wird dem technischen Fortschritt Rechnung getragen." Elsinghorst- Kunden profitieren von der außerordentlichen Fachexpertise in den Spezialge-


heller
PREMIUM TOOLS

TRIJET ULTIMATE
SDS-max

DER ULTIMATIVE HAMMER-BOHRER

4X ROBUSTER
10% SCHNELLER

DETAILS & VIDEO:

www.trijet-ultimate.hellertools.com

www.hellertools.de

Die Niederlassung in Voerde.

Elsinghorst ist in Bocholt der Treffpunkt für Handwerk und Industrie.

bieten des Produktionsverbindungshandels und Innovationsbündelung in diesen Fachgruppen. Elsinghorst navigiert seine Kunden sicher durch den Dschungel an Vorschriften bei der Auswahl von beispielsweise Persönlicher Schutzausrüstung. Mit dem Überblick des Fachmannes liefert Elsinghorst die passende Produktauswahl.

## RESPEKTVOLLES MITEINANDER

Eine eigene Werkstatt bietet den Kunden Lösungen, die nicht von der Stange sind. Höchst individuell werden Produkte für die Kunden veredelt oder angefertigt. Ein CNC- Bearbeitungszentrum ermöglicht serielle Kleinlosfertigung von höchster Präzision. „Mit unserer Elsinghorst-Werkstatt sind wir die verlängerte Wissens- und Werkbank für unsere Kunden. Damit reagieren wir auf veränderte Anforderungen der Instandhalter in der Industrie. Wir übernehmen Wartungsarbeiten, die unser Kunde vormals selbst erledigte", erklärt Hans-Christian vom Kolke.

Die Werkstatt ist innerhalb des Unternehmens auch ein Ort der Wissensvermittlung. Hier lernen neue Mitarbeitende gemeinsam mit den Auszubildenden die Anwendung und Verarbeitung von Produkten aus dem Technischen Handel. Theorie und Praxis werden im Tun vereint. Ein Schritt der mit dem Spruch: ‚Zurück zu den Wurzeln' gut umschrieben ist.

Der persönliche Kontakt, auf dem die Elsinghorst-Kundenbeziehung fußt, lässt das Vertrauen wachsen, das der professionellen Beratung das gewisse Etwas verleiht. Ein respektvolles Miteinander aller Marktteilnehmer, so die Überzeugung von Elsinghorst, führt zum besten Ergebnis für alle. Das Unternehmen sieht im Anderen den Partner, nicht den Wettbewerber. „Kooperatives Handeln wird nach 175 Jahren ein Garant für das Weiterbestehen von Elsinghorst als lebendiger Ort von unternehmerischer Schaffenskraft sein. Mit dieser Zuversicht treten wir unsere Reise in die Zukunft an", begeistert sich Hans-Christian vom Kolke. ■

LICHTKOMPETENZ BEI SCHWEMMER & DORN

# Verkaufen mit Spaßfaktor

LED's work

Das markant-leuchtstarke Logo der Marke LED's work. (Abb.: Shada)

Das Produktsegment Beleuchtung führte beim Fürther Produktionsverbindungshändler Schwemmer & Dorn lange eher ein Schattendasein. Durch die Zusammenarbeit mit dem noch weitgehend unbekannten Lieferanten Shada hat sich in diesem Segment eine neue Dynamik entwickelt. Denn der PVHler hat dadurch nicht allein sein Sortiment ausweiten können, er kann dadurch auch eine handelsgerechte Marge erzielen.

Die seiner Einschätzung nach im Bereich von Baustellen- und Arbeitsplatzleuchten nicht sonderlich ausgeprägte Markentreue ist für Mario Hedel ein echter Vorteil, diesen Markt mit der derzeit noch nicht sehr bekannten Marke LED's work zu bearbeiten und seine Kundinnen und Kunden von der Leistungsfähigkeit der Produkte zu überzeugen. Hedel ist Vertriebsleiter und Prokurist bei Schwemmer & Dorn in Fürth und damit verantwortlich für die Performance der 15 Mitarbeitenden im Außendienst sowie der Mitarbeitenden im Innendienst und in der Beratung an der Ladentheke. Für ihn hat mit der Zusammenarbeit mit der niederländischen Marke in diesem Segment eine neue Zeitrechnung begonnen. „Wenn man ihnen die Produkte vorführt, sind die Kundinnen und Kunden schnell bereit, diese auszuprobieren," weiß er aus seiner eigenen Erfahrung und den Rückmeldungen seiner Außendienstmitarbeitenden zu berichten, „das ist ganz anders als beispielsweise bei Elektrowerkzeugen, wo viel stärker eine Verbundenheit und Fixierung auf einzelne Marken zu finden ist." Ein weiterer Vorteil aus Sicht von Mario Hedel: „Die Produkte kann man einfach zum Kundenbesuch mitnehmen und die Vorteile direkt sichtbar machen. So ist ein aktives Verkaufen möglich, das einfach Spaß macht." Und da auch kleinere und mittlere Handwerksbetriebe nicht nur eine Lampe brauchen, braucht sich so ein Licht-Auftrag auch nicht hinter so manch anderem Auftrag zu verstecken.

## ALLEINSTELLUNG UND EXKLUSIVITÄT

Was zunächst für den Lieferanten nicht unbedingt als Vorteil zu werten ist, erweist sich für den Händler als positiv: Durch die derzeit noch punktuelle Platzierung von Shada im Handel können die Händler, die mit der Marke zusammenarbeiten, eine gewisse Exklusivität nutzen. „Die einfache Vergleichbarkeit von Produkten und Preisen ist dadurch nicht gegeben", berichtet Hedel, was Spielräume bei der Preispositionierung der Shada-Produkte eröffnet. „Wir können diese mit einer für den Fachhandel notwendigen Marge in den Markt bringen, die das Sortiment zusätzlich attraktiv macht."

Schwemmer & Dorn in Fürth, hier werden auch die Produkte der Marke LED's work erfolgreich verkauft.

Ebenso wichtig ist für den Vertriebsleiter die Innovationsfreude von Shada, die sich immer wieder in Produkten mit Alleinstellungsmerkmalen dokumentiert. So waren die Niederländer nach eigenen Aussagen beispielsweise mit die ersten im Markt, die eine Baustellenlampe mit Adaptern zum Anschluss an unterschiedliche Akkusysteme angeboten hat. „Das war ein Vorteil, der sofort überzeugte und von unseren Kunden positiv angenommen wurde", berichtet Hedel. Aber auch andere Faktoren wissen zu überzeugen, wie die Resonanz der 14 Außendienstmitarbeiter und einer Außendienstmitarbeiterin bei Schwemmer & Dorn zeigt. Ob dies die Leuchtkraft, Leuchtdauer, Ergonomie, Robustheit oder Vielseitigkeit der Produkte ist, in jedem Fall gibt es ein Argument, das einen zusätzlichen Mehrwert für den Kunden aufzeigt.

Mario Hedel ist Vertriebsleiter und Prokurist bei Schwemmer & Dorn. (Fotos: Schwemmer & Dorn)

## SORTIMENTSERWEITERUNG GRATIS

Auch wenn der Schwerpunkt beim Verkauf von Shada-Produkten bei Schwemmer & Dorn bei den mobilen Baustellenlampen oder den Lampen für die Werkstatt liegt, ergibt sich aus der Zusammenarbeit ein zusätzlicher Angebotsbereich, der bei gewerblichen Kunden, gerade bei KMUs, Kommunen oder Werkstätten, wie sie zum Kundenstamm auch des Fürther Handelshauses gehören, durchaus ein Rolle spielt: der Ersatzbedarf bei der Hallen- und Arbeitsplatzbeleuchtung, der Bürobeleuchtung oder der Beleuchtung von Außenflächen. Gerade durch die Umstellung bei Lampen und Leuchtmitteln besteht eine gewisse Unsicherheit gerade bei kleineren Unternehmen, immer den richtigen Ersatz zu finden. Ein Ansprechpartner mit der entsprechenden Beratungskompetenz und den passenden Produkten ist da oft willkommen. „Der Erstbedarf benötigt oft sehr viel Beratung und wird in den meisten Fällen von Lichtplanern erstellt und vorgegeben", berichtet Norbert Cappel, der bei Shada Ansprechpartner für den PVH ist, „dieser Aufwand lohnt sich für ein Handelshaus in den meisten Fällen nicht." Aber auch mit dem Ersatzbedarf ist Mario Hedel sehr zufrieden: „Wenn die Kunden einmal wissen, dass wir auch über diese Produkte verfügen, haben sie einen zusätzlichen Grund, uns beim Thema Licht und Beleuchtung zu fragen", so der Vertriebsleiter.

Das Sortiment in diesem Bereich reicht bei Shada vom Ersatzleuchtmittel für bestehende Hallen- oder Außenstrahler über die Bürobeleuchtung bis hin zu Wannenleuchten, die in Feuchträumen eingesetzt werden können und beispielsweise in der Lebensmittelindustrie benötigt werden. „Man sucht dieses Angebot möglicherweise nicht bei einem PVHler", so Hedel, „weil die anderen Anbieter von Baustellen- und Werkstattlampen dieses Segment überhaupt nicht bedienen. Viele Kundinnen und Kunden sind aber dankbar, dass sie für diesen Bereich nicht einen weiteren Lieferanten suchen müssen."

## SERVICE INKLUSIVE

Um die Produkte dieses Segments aber auch die Lampen für die Baustelle und die Werkstatt kompetent verkaufen zu können, werden die Mitarbeitenden bei Schwemmer & Dorn regelmäßig geschult. „Unser Ansprechpartner Norbert Cappel ist mindestens zweimal im Jahr Gast bei unserer Außendiensttagung", berichtet Hedel, nicht zuletzt, um dort Neuheiten aber auch neue technische Entwicklungen und Neuerungen bei Normen und Vorgaben zu referieren." Und wenn einmal weitergehende Kenntnisse benötigt werden, fährt Cappel auch mit zu den Kunden des Händlers: „Wir hatten einen mittelgroßen Malerbetrieb, der Informationen zu Lichtfarben und Prüflicht haben und seinen ganzen Betrieb entsprechend ausstatten wollte", gibt der Vertriebsleiter ein Beispiel für eine solche Gelegenheit. „Manche Mitarbeitende würden einen solchen Termin alleine übernehmen, andere holen sich dabei die Unterstützung, je nachdem, welche Schwerpunkte die einzelnen Mitarbeitenden bei ihren Themen setzen."

Auch bei den anderen Servicethemen zeigt man sich bei Schwemmer & Dorn zufrieden, Logistik und Datenversorgung stimmen ebenso wie das Katalogmaterial und die Informationen über die Leistungsdaten und Zertifizierungen der Produkte. Ein wenig Luft nach oben sieht Mario Hedel noch in Sachen PoS: „Eine Markenpräsentation, die auch auf einer Aktionsfläche eingesetzt werden kann, wäre eine gute Sache, um die Marke bei den Kundinnen und Kunden noch bekannter zu machen", findet er. Dabei ist ihm ganz wichtig, dass bei einer solchen Präsentation auch die Testmöglichkeit der Produkte und der haptische Eindruck nicht zu kurz kommen. Daran werde gearbeitet, verspricht Norbert Cappel, und ist sich der Bedeutung dieses Kommunikationskanals durchaus bewusst.

## LEUCHTSTARKE EIGENMARKE?

Shada bietet auch die Möglichkeit für den Handel, sich mit einer Eigenmarke im Bereich der Beleuchtung zu profilieren. Die Variationsmöglichkeiten bei den Produkten reichen dabei von einem Wechsel bei den Gehäusefarben bestehender Produkte bis hin zur Entwicklung eines eigenständigen Designs oder technischer Spezifikationen. Bei Schwemmer & Dorn wird darauf derzeit verzichtet und sich auf den Aufbau der Marke LED's work konzentriert. „Das wäre ein Thema für unsere Fachgruppe im Einkaufsverband, in der wir Mitglied sind", kommentiert Hedel, für ein einzelnes Handelshaus sieht er hier eine notwendige Größe als Voraussetzung, da nicht zuletzt damit auch eine größere Lagerhaltung und dadurch eine erhöhte Kapitalbindung einhergehen.

Mit der Konzentration auf die Markenprodukte aus den Niederlanden ist man in Fürth aber ausgesprochen zufrieden. „Qualität und Produkte stimmen, der Service stimmt", resümiert Mario Hedel, „und die Möglichkeit der geringen Vergleichbarkeit des Angebotes ist ein echter Mehrwert." ■


heller
PREMIUM TOOLS

DER ULTIMATIVE HAMMER-BOHRER

AUCH ALS SDS-plus

TRIJET ULTIMATE

4X ROBUSTER
10% SCHNELLER

DETAILS & VIDEO:

www.trijet-ultimate.hellertools.com

www.hellertools.de

ADVERTORIAL

WETTBEWERBSFÄHIG DURCH AUTOMATION

# Bohrende Leidenschaft

Es gibt sie immer wieder, die Beispiele, in denen aus der Profession eine Passion wird. Eins davon ist der Bohrerhersteller FAMAG in Remscheid. Nur über eine leidenschaftliche Verbindung zum Standort, zur Fertigung und zu den Produkten gelingt es dem Unternehmen, sich im internationalen Wettbewerb zu behaupten. Getragen vom professionellen Elan der Geschäftsleitung und des ganzen Teams bietet der Werkzeughersteller für den Handel eine auskömmliche Zusammenarbeit mit singulären Produkten.

Seit 2003 leiten Ralf Hunke und Thomas Pomp das Remscheider Unternehmen, der eine ist in der Hauptsache zuständig für den Vertrieb, der andere für die Produktion – und zusammen sind sie es für FAMAG. Die Situation vor jetzt zwei Jahrzehnten: Die traditionsreiche Marke steht aufgrund von Nachfogeproblemen bei der Inhaberfamilie zum Verkauf. Hunke und Pomp, beide bereits seit Jahren im Haus tätig, entschließen sich zur Übernahme und Fortführung von Marke und Produktion am angestammten Standort. „Zwei Dinge haben den Ausschlag gegeben", erläutert Thomas Pomp, „zum einen wollten wir die Arbeitsplätze in Remscheid erhalten und ein Abwandern der Produktion ins Ausland verhindern, zum anderen sollte der Markenname nicht an einen Wettbewerber fallen, denn von dort gab es durchaus Interesse."

Ein dritter Grund, der nicht direkt genannt wird, drängt sich beim Gespräch mit der Geschäftsleitung zusätzlich auf: die Leidenschaft, mit der die beiden bei der Sache sind. Thomas Pomp kam 1990 zu FAMAG. Im Gegensatz zu anderen Mitarbeitenden hatte er eine Kompetenz, die ihm zunächst nicht nur Zuspruch einbrachte, auf Dauer aber die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens sicherte: Er konnte CNC-Maschinen programmieren und machte Robotik und Automation als den Schlüssel zu einer erfolgreichen Unternehmensentwicklung aus. „Nach der Übernahme wurden wir mit einer gewissen Skepsis betrachtet, überhaupt in die Werkzeugproduktion zu investieren", erinnert sich Pomp, „das hat sich aber mit der Zeit gelegt."

Die Automation der Produktion, der Einsatz von Robotern und kleinere und leistungsfähigere Maschinen machen die Fortsetzung der Produktion am Standort Remscheid möglich.

Für den PoS bietet FAMAG komplette Lösungen zur übersichtlichen und aufmerksamkeitsstarken Präsentation an.

FAMAG ist spezialisiert auf die Herstellung von Holzbohrern für handgeführte Maschinen. Ausgehend von den aus den USA stammenden Forstnerbohrern hat das Remscheider Unternehmen sein Angebotsspektrum sukzessive ausgeweitet, ohne aber diese Nische zu verlassen. „Das ist zugegebenermaßen eine kleine Nische, durch unsere hohe Spezialisierung ist dies als Betätigungsfeld für uns aber ideal", sagt Andreas Lang, Verkaufsleiter Deutschland bei FAMAG. Für andere Anwendungssegmente würden andere, zusätzliche Arbeitsschritte in der Produktion notwendig werden, die mehr Aufwand und mehr Technik notwendig machen. Eine Beschichtung der Bohrer ist dafür ein gutes Beispiel: Neben den notwendigen sehr aufwendigen Fertigungsschritten würde diese den Bohrern Schärfe nehmen, ein Faktor, der bei der handgeführten Holzbearbeitung nicht wünschenswert sind.

## FESTHALTEN AM STANDORT

Seit 1865 gibt es die Friedrich August Mühlhoff AG, kurz FAMAG, in Remscheid und seit diesem Zeitpunkt steht sie am heutigen Standort. Auch wenn benachbarte Firmen inzwischen aus dem Mischgebiet weggezogen sind, hält man bei FAMAG am Standort fest. Zur traditionellen Verbundenheit kommt als Vorteil hinzu, dass die Produktionsmaschinen in den letzten Jahren immer kleiner und gleichzeitig leistungsfähiger geworden sind. So kann auf gleichem Raum heute deutlich mehr produziert werden, als dies noch zu Zeiten der Fall war, in denen ein hoher Handarbeitsanteil zur Produktion gehörte. Das, was vor nicht allzu langen Zeiten eine Tagesproduktion war, wird heute in 1,5 Stunden abgearbeitet. Auf dieser Basis sieht man die weiteren Entwicklungsmöglichkeiten für die Marke gelassen: „Es ist noch ausreichend Potenzial vorhanden, die Kapazitäten weiter zu steigern, auch ohne zusätzliche Schichten", sagt Thomas Pomp, „deshalb brauchen wir über einen Umzug nicht nachzudenken." Für die weitere Unternehmensentwicklung ist dieser Rückhalt ausgesprochen wichtig, sieht man bei FAMAG nicht allein in der Internationalisierung bei einem derzeitigen Inlandsanteil beim Umsatz von 60 Prozent noch ein erhebliches Potenzial, auch im Heimatmarkt ist noch Luft für eine weitere Steigerung des Abverkaufs.

Platz ist auch für eine umfangreiche Lagerhaltung sowohl von Fertigware als auch von Material für die Produktion. Da kommt es FAMAG zugute, dass die Produkte selber nicht viel Platz beanspruchen. Die Lagerung von gut einem Halbjahresbedarf bei den Fertigprodukten hat einen ganz praktischen Grund: Das Sortiment ist einerseits so breit und differenziert, dass die ständige Verfügbarkeit der vielen Varianten von Bohrern oder Senkern wichtig ist, andererseits können die einzelnen Produkte nur in einer ausreichenden Stückzahl rentabel hergestellt werden. „Lieferfähigkeit ist bei uns auch in den letzten Jahren nie ein Thema gewesen", kommentiert Pomp.

## KNOW HOW IM ANGEBOT

Die intensive Beschäftigung mit dem Thema Automation und Robotik hat bei FAMAG dazu geführt, dass neben der Optimierung der eigenen Produktion und der Prozessabläufe dieses Know how auch extern an-

Der Bormax ist zum Synonym für den Holzbohrer geworden. (Fotos: FAMAG)

geboten wird. Zu den Kunden, die FAMAG bei der Prozessoptimierung und Automation der Produktion betreut, gehören unterschiedlichste Sparten, von Herstellern für spezielle Sitze für Menschen mit Handicap bis hin zu Herstellern von Musikinstrumenten. Ja, es seien auch Kunden aus der Werkzeugbranche dabei, räumt Thomas Pomp ein, aber Überschneidungen mit dem eigenen Sortiment gebe es nicht. Für die Aktivitäten im Bereich der Automation und Robotik hat FAMAG im letzten Jahr den Innovationspreis der Mannesmann Stiftung erhalten – eine ausgezeichnete Leistung.

## IMMER EIN WENIG WEITER DENKEN

Ein Faktor für die Marktposition, die FAMAG hat, ist die kontinuierliche Weiterentwicklung der Bohrwerkzeuge. Wurde zunächst der Forstnerbohrer, der in den USA unter anderem für die Herstellung von Waffen entwickelt wurde, übernommen, blieb es in Remscheid aber nicht bei dem Reproduzieren von einmal gesetzten Eigenschaften. Denn mit der Erhöhung der Drehzahlen bei den Elektrowerkzeugen wurden die Schwächen des Bohrertyps offensichtlich: Die schnellere Drehung im Material erhöhte die Wärmeentwicklung insbesondere an den sogenannten Umfangschneiden, und nicht selten stieg ein wenig Rauch beim Bearbeiten des Holzes auf. Damit wollte man sich bei FAMAG nicht zufrieden geben und startete die Optimierung des Forstnerbohrers. In mehreren Schritten wurde der Bohrertyp weiterentwickelt, durch einen schrägen Schliff der Umfangschneidern, durch Zähne an den Kanten, durch einen auswechselbaren Zentrierbohrer und zuletzt durch gefräste Rippen an den Außenseiten der Umfangschneiden. Herausgekommen ist der patentierte Bormax, der es inzwischen geschafft hat, zum Synonym für den Bohrertyp zu werden. „Handwerker fragen heute nach einem Bormax und nicht mehr nach einem Forstnerbohrer", kommentiert Lang.

Auch in anderen Produktbereichen geht FAMAG ähnliche Wege: Bestehende Werkzeuge werden optimiert und als neuer Standard in den Markt gebracht. So auch beispielsweise bei dem Lochsägensystem Pumpshank, welches durch die besondere Schaftverbindung zwischen Säge und Maschine für höchste Präzision bei der Arbeit sorgt. Ein besonders ausgeklügelter Auswurfmechanismus ermöglicht zudem ein blitzschnelles Entfernen des Sägekerns.

„Natürlich müssen wir immer abwägen, welcher zusätzliche Aufwand in der Produktion technisch und wirtschaftlich möglich ist", beschreibt Thomas Pomp die Kriterien bei der Überarbeitung von Produkten, „unser Ziel ist es aber, die Werkzeuge kontinuierlich zu optimieren und mit einem Alleinstellungsmerkmal auszustatten. Bisher ist das sehr gut gelungen."

## KONZENTRATION AUF DEN FACHHANDEL

Die Ideen für die Produktentwicklung kommen oft aus dem Markt. „Wir gehen gezielt auf Anwendermessen, um die Produkte für den Handel vorzuverkaufen und um Rückmeldungen aus dem Markt zu erhalten, die in die weitere Produktentwicklung einfließen", berichtet Vertriebsleiter Andreas Lang. Zusammen mit der hauseigenen Entwicklungskompetenz führt dies immer wieder zu Verbesserung im Detail. „Wenn man den Ideengebern aus der Praxis dann bei der nächsten Messe die Verbesserungen zeigen kann, führt das zu einer besonderen Verbindung zu den Anwendern und hoher Markentreue", so der Vertriebsleiter.

Seine Leidenschaft ist die Produktion und Automation: Geschäftsführer Thomas Pomp.

Mit dieser Strategie – hochautomatisierte Produktion in Deutschland mit höchster Produktqualität, Sortiment mit Alleinstellungsmerkmalen – sieht sich FAMAG gut aufgestellt für weiteres Wachstum und kann auf eine kontinuierliche Aufwärtsentwicklung in den letzten Jahren, mit einem erfreulichen Ausschlag nach oben in der Coronazeit, verweisen. Beim Vertrieb konzentriert man sich auf den Fachhandel, der über ein Netz von 15 freien Außendienstmitarbeitern und über den Innendienst in Remscheid kompetent betreut wird. „Die Handelspartner wissen, dass wir etwas von unseren Produkten und den Aufgabenstellungen in der Handwerkerpraxis verstehen und wenden sich immer wieder an uns", beschreibt Pomp die tägliche Zusammenarbeit

Mit der Modernisierung der Produktion wurde parallel auch in der Verwaltung und beim Vertrieb dafür gesorgt, auf der Höhe der Zeit zu sein. Dies bedeutet, dass alle Produktdaten abrufbar für die Warenwirtschaft und Onlineshops der Händler sind, Kataloge digital oder analog bereitliegen und individuell beispielsweise für Aktionen von Händlern bereitgestellt werden können. Ergänzt wird dieses Angebot um ein PoS-System, das individuell in Absprache mit den Händlern bestückt werden kann.

Besonders wichtig sind FAMAG die regelmäßigen Schulungen von Mitarbeitenden im Handel sowie auch von Anwendern. Diese finden beispielsweise auf Händleranfragen oder im Rahmen von Präsentationen auf Hausmessen oder ähnlichen Veranstaltungen statt. „Da die Unterschiede unserer Produkte oft im Detail liegen und erklärungsbedürftig sind, ist die Kompetenz bei den Beraterinnen und Beratern besonders wichtig, ebenso wie das direkte Erleben der Werkzeuge", so Pomp. Das Argument, dass es sich bei den Bohrern vielleicht um ein Low-interest-Produkt handeln könnte, lassen Pomp und Lang nicht stehen: „Es sind Produkte mit Alleinstellungsmerkmal, Nachkaufgarantie und einer fachhandelsgerechten Spanne. Das sollte man als Händler einfach nutzen." ■

Ralf Hunke, in der Geschäftsführung zuständig für den Vertrieb.

POTT GRUPPE MIT STANDORT IN REMSCHEID

# Traditionen transformieren

Im Jahr 2016 hat die MPS Gruppe den traditionsreichen Hersteller von Maschinenmessern, bekannt unter der Marke Fassco, in Remscheid übernommen. Für Martin Pott, Gründer und Inhaber von MPS, ist es eine Herzensangelegenheit die Industrietradition seiner Heimat, dem Bergischen Städtedreieck, zu erhalten. Selbstverständlich hat er auch Synergien im Blick sowie das Potential, dass die Fassbender GmbH & Co. KG für MPS bietet.

Mit dem Slogan „Fassco-Messer haben Weltruf" wurde bereits in den 1950er-Jahren auf Prospekten geworben. Fassco fertigt am Standort Remscheid Maschinenmesser für ein Vielzahl unterschiedlicher Anwendungen. Eingesetzt werden die hochpräzisen Schneidmesser in der papierverarbeitenden Industrie, in der metallverarbeitenden sowie Lebensmittel- und Verpackungsindustrie. Des Weiteren finden sich Messer von Fassco bei der Bearbeitung von Eisflächen und Curlingbahnen, in der Herstellung von Holzfurnieren und in der Recyclingindustrie.

Die Produkte aus der idyllisch gelegenen Fertigung sind weltweit gefragt und werden aus dem kleinen Remscheider Talkessel in über 70 Länder verschickt. Der größte Teil der gefertigten Messer sind Planschneidemesser, die bis zu einer Länge von 4.200 mm in Premiumqualität hergestellt werden. Ebenso werden Kreismesser und Sondermesser nach kundenbezogenen Angaben gefertigt.

Mit der Übernahme des alt eingesessen Unternehmens, ausgelöst durch Nachfolgeprobleme der ehemaligen Inhaber, hat Martin Pott mit seiner MPS Gruppe den internationalen Kundenstamm und das Renommee der Marke eingekauft. Gleichzeitig erworben hat er eine Produktionsstätte, die auf eine 1870 gegründete Messerfabrik nebst Hammerwerk zurückgeht, von nahezu industriemusealer Erscheinung, was sowohl die Gebäude als auch einen Teil der Maschinenausstattung anbelangt. Durch massive Investitionen am Standort Remscheid konnte die Wettbewerbsfähigkeit im internationalen Wettbewerb wieder hergestellt werden.

„Der erste Schritt war die Sanierung der Gebäude" berichtet Martin Pott. Vor allem die Dämmung der Fassaden und Dächer sowie der Tausch von Fenstern war notwendig. Dieses Projekt wurde so erfolgreich umgesetzt, dass heute die Fertigungshallen nahezu über die Abwärme der Maschinen geheizt werden und nur bei extremen Temperaturen zusätzlicher Wärmebedarf notwendig ist. Neue Verkabelungen und die Verbesserung der Drainagen am möglicherweise hochwassergefährdeten Standort waren weitere Arbeiten, die mittlerweile erfolgreich abgeschlossen wurden. Heute zeigt sich der Charme der alten Produktionsstätte vor allem in den Innenräumen, in denen die Arbeiten noch nicht abgeschlossen sind. Behalten werden die Hallen ihren Charme auf jeden Fall, allein schon durch ihre besondere Lage. „Wir haben es mit einem klassischen Produktionsstandort in der Region Remscheid zu tun" beschreibt Martin Pott die Situation, „der Bach, der mittlerweile kanalisiert unterhalb der Gebäude verläuft, wurde früher vielfältig genutzt. Neben der Energiegewinnung bzw. dem Einsatz im Schleifprozess wurde das Bachwasser benötigt, um in der eigenen Härterei nach der Warmbehandlung die Rohmesser wieder abzuschrecken."

Maximilian und Martin Pott vor einer der beiden sanierten Werkshallen von Fassco. (Fotos: PB)

## ÜBERLEBENSNOTWENDIGE TECHNIK

Genauso wichtig wie die Investition in die Gebäudedämmung ist aber auch die Investition in einen neuen Maschinenpark. Durch die Inbetriebnahme eines weiteren CNC-Bearbeitungszentrums sowie die Investition in ein 5-Achs-Bearbeitungszentrum konnte die Fertigungskapazität punktuell verdoppelt werden. Zu den Neuanschaffungen gehört ebenso eine automatische Trennmaschine sowie eine Profilschleifmaschine, mit der vollkommen automatisiert verzahnte und gezackte Messer und Sägen geschliffen werden können. Die Zeiten der Knieschleifer, in denen sich die Mitarbeiter den Rücken krumm gearbeitet haben, gehören auch in Remscheid endgültig der Vergangenheit an. Zusätzlich wurden im Zuge der Umbaumaßnahmen die Fertigungsabläufe verbessert – optimiert würde für den Standort fast ein zu großes Wort sein. Fassco ist damit heute in der Lage, mit einer durch altersbedingte Fluktuation sich verkleinernden Mannschaft einen deutlich höheren Ausstoß zu liefern als dies in den Jahren vor der Übernahme der Fall war.

Die Automation bestehender Maschinen, die Investition in neue Anlagen und die Verbesserung der Fertigungsabläufe ist das Arbeitsfeld des gelernten Mechatronikers Maximilian Pott, Sohn des MPS-Inhabers Martin Pott. Auf Basis seiner beruflichen Ausbildung sowie der derzeitigen Weiterbildung zum Industriemeister setzt er eine Produktion um, die mit minimalem Personaleinsatz eine maximale Effektivität und Qualität generiert. So wird kontinuierlich der traditionsreiche Standort in die Moderne transformiert. ■

Nach der Übernahme durch die Pott-Gruppe wurden die Gebäude von Fassco, die eingebettet in einem kleinen Talkessel in Remscheid angesiedelt sind, saniert.

Durch Investitionen in den Maschinenpark bis hin zu einem 5-Achs-Bearbeitungszentrum wurde die Fertigungskapazität bei Fassco deutlich erhöht. (Fotos: Fassco)

Im Logistikcenter Möckmühl bezieht FLEX ein neues Gesamtlager. Der Umzug soll Ende Juli abgeschlossen sein. (Fotos: FLEX)

ADVERTORIAL

KÜRZERE LIEFERZEITEN

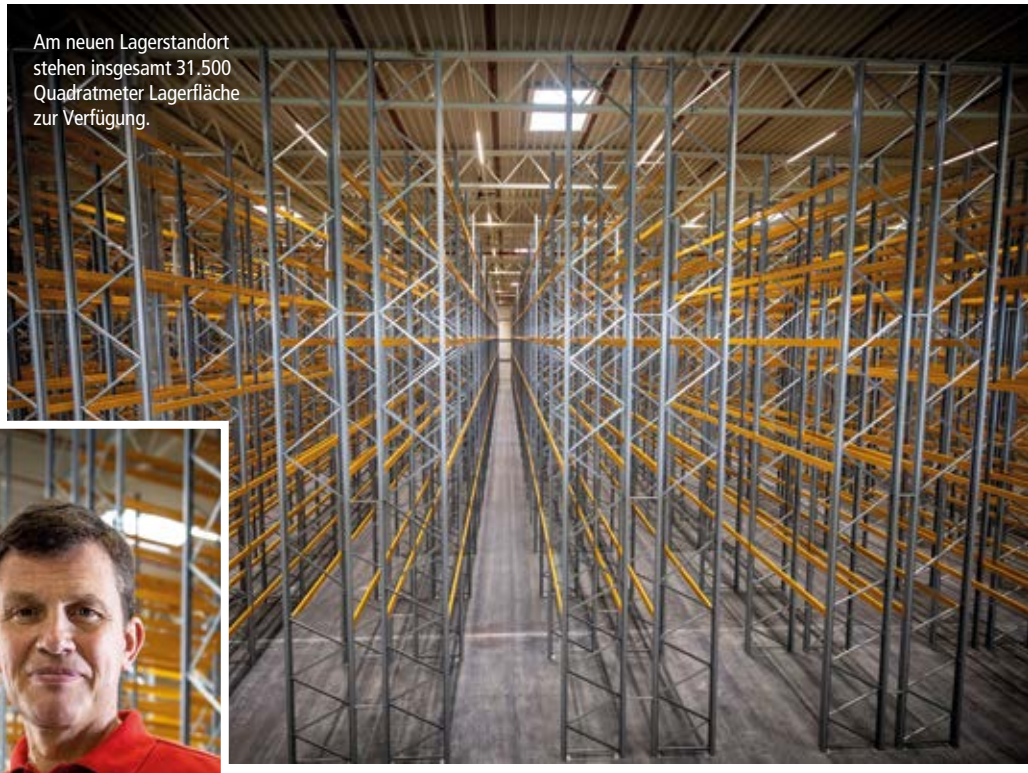
# FLEX bezieht neues Gesamtlager

Mit dem Umzug in ein neues Gesamtlager in Möckmühl, Landkreis Heilbronn, optimiert der Hersteller FLEX-Elektrowerkzeuge GmbH ab Juli seine Lagerhaltung. Das Ziel: alle FLEX Maschinen und mehrere Baugruppen künftig noch schneller liefern zu können.

Im Logistikcenter Heilbronn hat FLEX gemeinsam mit dem Schwesterunternehmen EGO Europe GmbH insgesamt 31.500 Quadratmeter Lagerfläche reserviert. „Mit dem Umzug in das neue Gesamtlager erreichen wir eine deutliche Optimierung unserer Logistik und schaffen beste Voraussetzungen für das weitere Wachstum von FLEX", berichtet Jörg Frye, Head of Operations bei FLEX.

Die bisherige Lagerung in einzelnen Hallen war aufgrund begrenzter Räumlichkeiten an ihre Grenzen gekommen. Die neuen Lagerkapazitäten werden vom Logistikdienstleister DSV-Solutions mit einer modernen Lagerhaltungssoftware für automatisierte Prozesse ausgestattet. So kann der Hersteller Aufträge künftig noch zügiger übermitteln und Waren schneller bereitstellen.

Kunden und Händler profitieren somit von kürzeren Lieferzeiten. Der Umzug in das neue Lager soll bis Ende Juli vollständig abgeschlossen sein. ■



Am neuen Lagerstandort stehen insgesamt 31.500 Quadratmeter Lagerfläche zur Verfügung.

Jörg Frye, Head of Operations bei FLEX

CAS im Überblick: 36 Elektrowerkzeug-Hersteller gehören derzeit zur weltweit ersten und größten herstellerübergreifenden Akku-Allianz. (Fotos: Metabo)

GEWERKEABDECKUNG GANZ PRAKTISCH

# „Ein Akku für alles war wirklich spürbar"

CAS-Event im schweizerischen Solothurn: Mehr als 400 Besucher aus dem Handel und von großen Endkunden erlebten mit 26 ausgestellten Marken die große Anwendungsvielfalt von CAS live.

„Über CAS kann man wirklich sehr viel erzählen. Aber es ist viel einfacher und besser, die Kunden CAS erleben zu lassen. Dann verstehen sie viel schneller und nachhaltiger die Idee, die wir hatten, als wir 2018 das weltweit erste herstellerübergreifende Akku-System erdacht und auf dem Markt eingeführt haben", sagt Urs Röthlisberger, Geschäftsführer von Metabo Schweiz. Folgerichtig hat die Schweizer Tochtergesellschaft von Metabo zusammen mit 25 weiteren CAS-Marken Mitte Mai zu einem zweitägigen Event in die Kulturfabrik Kofmehl in Solothurn eingeladen. 400 Teilnehmer (vor allem Schweizer Händler) kamen – und waren am Ende mehrheitlich der Meinung von Michael Christen, Geschäftsführer der Kulltec AG in Pfäffikon: „Auf dem Event hat man mit eigenen Augen die Produkt- und Anwendungsvielfallt der CAS-Geräte sehen und erleben können. ‚Ein Akku für alles' war wirklich spürbar."

CAS made by Händlern und Endkunden: Auf dem Event in Solothurn bauten die Gäste aus Holzklötzen mit dem neuen Metabo Akku-Nagler das CAS-Logo nach.

## GROSSE ANWENDUNGSBREITE

Auf fast 1.000 Quadratmetern im großen Konzertsaal der Kulturfabrik Kofmehl ging es ausschließlich um CAS und akkubetriebene Elektrowerkzeuge bei den Ausstellern Metabo, Birchmeier, Mafell, Spewe, Trumpf, Lamello, Cemo, Prebena, Rubi, Rothenberger, der Otto Schoch AG als Schweizer Vertriebsgesellschaft der CAS-Partner Hellermann Tyton, Cembre und ITH, der Karl Ernst AG für Scangrip, der Peyer Marking AG für Edding, der Allchemet AG für Collomix, Fischer und Gesipa sowie der Puag AG für Steinel und Novus. Starmix, Jepson, Rokamat, Montipower, Eisenblätter und Baier hatten ebenfalls Maschinen nach Solothurn geschickt, so dass 26 der aktuell 36 CAS-Partner in der Kulturfabrik vertreten waren. Außerdem war als Gast Plaston dabei. Das Unternehmen produziert für viele der CAS-Partner die metaBOX als Koffersystem.

„Ich habe mit vielen Besucherinnen und Besuchern gesprochen – und der rote Faden in fast allen Gesprächen war das Staunen über die Anwendungsbreite und -tiefe im CAS-Verbund", sagt Robin Ramsauer, Technischer Berater bei Metabo Schweiz. „CAS hat nicht nur mit mehr als 300 Maschinen die größte Programmbreite und die meisten Partner aller Akku-Kooperationen, wir haben vor allem die mit weitem Abstand beste Abdeckung bei den Anwendungen. Und die einzelnen Gewerke werden dabei nicht von irgendwem bedient, sondern von ausgewiesenen Spezialisten, die sich sehr intensiv mit den Anforderungen und Wünschen ihrer professionellen Anwender auseinandersetzen und Produkte entwickeln, die genau darauf zugeschnitten sind", erklärt Ramsauer. Ein weiteres wichtiges Thema war für viele Besucherinnen und Besucher in Solothurn die Technologie von CAS. „Ich war erstaunt, wie detailliert die Fragen zum Zusammenspiel zwischen Akku, Maschinen und Ladegeräten als Basis für die hundertprozentige Kompatibilität im CAS-System waren", erzählt Ramsauer.

## VIEL SPASS

Zu den vielen Informationen gab es für die Besucherinnen und Besucher auch noch viele Möglichkeiten, mit den Maschinen und Exponaten Spaß zu haben. Bei Metabo wurde mit Hilfe der Gäste und der neuen Generation von Akku-Tackern aus Holzklötzen im Laufe der Veranstaltung der CAS-Schriftzug gebaut. Rückensprühgeräte von Birchmeier konnte man nutzen, um einen Ball in ein 2,5 Meter hoch hängendes Netz zu befördern. Bei Scangrip mussten sich die Gäste eine Abfolge bunter Lichtsignale merken und nachmachen, um mit einem Song belohnt zu werden. Bei Spewe galt es, zwei heiße Drähte so geschickt an einer Styropor-Kontur entlangzufahren, dass diese nicht berührt wurde. Und bei Plaston konnten waghalsige Gäste buchstäblich hoch hinaus und mit Kletterequipment gesichert erst einen Kofferstapel bauen und ihn dann erklimmen. Insgesamt zwölf unterschiedliche Challenges gab es, denen sich viele Besucher mit großem Vergnügen stellten, um sich dann an vier Foodtrucks im Garten der Kulturfabrik mit Raclette, Miniburgern und Pommes, thailändischer Küche oder Crêpes zu stärken. Zur Party am Abend gab es dann

Auf fast 1.000 Quadratmetern hatten die 400 Besucher des CAS-Events in Solothurn die Chance, 26 der aktuell 36 CAS-Marken im Detail kennenzulernen.

Buchstäblich hoch hinaus ging es bei der Metabox-Challenge: Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer konnten selbst die Höhe des Stapels bestimmen und ihn dann mit Kletterequipment gesichert besteigen.

noch an beiden Tagen musikalische Highlights: Am Donnerstag hatten sich für den CAS Event Mitglieder der Schweizer Bands „Hot like Sushi" und „Next Movement" zu „Sushi Movement" zusammengefunden, um mit ihrem groovigen Sound den Eventgästen buchstäblich Beine zu machen. Zum Abschluss am Freitagabend übernahm die Band „MaxiN" diese Aufgabe und sorgte wie „Sushi Movement" am Tag davor dafür, dass die Gäste bis 23 Uhr in bester Stimmung feierten.

„Es ist schwer zu sagen, wer mehr Spaß hatte – die Gäste oder wir", sagt denn auch Nicole Stenz, Product Managerin bei Metabo Schweiz, die das Event zusammen mit vier Mitarbeitern von Otto Schoch, Rothenberger Schweiz und Birchmeier organisiert hatte. „Die beiden Tage in Solothurn haben nicht nur die Gäste von CAS überzeugt, sondern auch die Vertreter der einzelnen Unternehmen als eine richtige CAS-Familie zusammengeschweißt. Das haben auch die Gäste gemerkt und geschätzt. Ich wurde von sehr vielen angesprochen, dass wir die Veranstaltung unbedingt im nächsten Jahr wiederholen sollten – verbunden mit dem Versprechen, dann wieder dabei zu sein", erzählt Nicole Stenz. ■

# Der Akku für den Garten

## Für jede Anwendung in Grünanlagen die richtige Maschine: Die 18-Volt-Akku-Gartengeräte von Metabo.

**3 in 1: Mähen, Sammeln und Mulchen mit dem Akku-Rasenmäher**

Mit dem 2x18-Volt-Akku-Rasenmäher RM 36-18 LTX BL 46 lassen sich leise und effizient Grundstücke bis 800 Quadratmeter bearbeiten. Das Mähgut wird optional hinten ausgeworfen, im flexiblen Fangsack gesammelt oder sofort gemulcht. Der Rasenmäher hat eine einfache Schnitthöheneinstellung in sieben Stufen und überzeugt mit seiner hohen Schnittperformance und langer Laufzeit pro Akkuladung, was durch den starken Brushless-Motor unterstützt wird. Die automatische Anpassung der Motorleistung je nach Grashöhe spart viel Energie und verlängert die Arbeitszeit zusätzlich. Mit den praktischen Tragegriffen und dem zweifach klappbaren Bügel ist ein einfacher Transport sowie eine platzsparende Lagerung möglich.

Mit der 2x18-Volt-Akku-Kettensäge MS 36-18 LTX BL 40 bietet Metabo eine durchzugsstarke Akku-Motorsäge für schnelle, gleichmäßige Schnitte beim Fällen, Entasten, Ablängen und Bauen mit Holz. (Foto: Metabo)

**Flexibles Bewässern und Auspumpen mit Akku**

Nicht nur der Rasenschnitt, sondern auch das Bewässern ist wichtig. Da kommt die flexible Akku-Tauch- und Regenfasspumpe TPF 18 LTX 2200 von Metabo zum Einsatz. Sie ist ideal geeignet zur umweltbewussten Gartenbewässerung mit Regenwasser oder auch zum Auspumpen von Klarwasser aus Behältern, Wasserbecken und überschwemmten Kellern. Ein schneller Umbau von der Regenfass- zur Klarwasserpumpe erfolgt durch die werkzeuglose Abnahme des Pumpenfußes. Die Pumpe ist flachabsaugend bis zu einem Restwasserbestand von 1-2 mm und der waschbare Filter schützt die Pumpe vor Verschmutzungen.

**Akku-Kettensäge: Durchzugsstark für schnelle Schnitte**

Mit der 2x18-Volt-Akku-Kettensäge MS 36-18 LTX BL 40 bietet Metabo eine durchzugsstarke Akku-Motorsäge für schnelle, gleichmäßige Schnitte beim Fällen, Entasten, Ablängen und Bauen mit Holz. Die Maschine hat eine maximale Kettengeschwindigkeit von bis zu 22 m/s. Das verdankt sie dem starken Brushless-Motor, der das Drehmoment konstant hochhält. Zudem ist die Geschwindigkeit stufenlos einstellbar. Die Kettensäge verspricht einen hohen Arbeitskomfort, nicht zuletzt aufgrund der kompakten Bauform und dem geringen Gewicht. Die schnittstarke Oregon-Kette liegt auf der 40 Zentimeter langen Sägekettenschiene und braucht nur minimale Wartung – dank automatischer Kettenschmierung und einfachem Nachspannen und Wechseln der Kette.

Im Verbund mit den Partnern der Akku-Allianz CAS gelingen eine Vielzahl an Arbeiten mit nur einem 18-Volt-Akkupack – leistungsstark, komfortabel und kabelfrei.

EISENBLÄTTER
Simply better ideas.

TOPRAIL 1100 HT

Hochpräzise Rohrbearbeitung bei geringster Baugröße, kompakt und leistungsstark!

Rohrbandschleifer für einfaches und ermüdungsfreies Schleifen, Satinieren oder Polieren von Rundrohren.
Hohes Drehmoment dank neuartigem Planetengetriebe bei 800 – 3.000 min⁻¹.
1.100 Watt, klein, handlich, leicht.
(Art.-Nr. 38810)

www.eisenblaetter.de/hellfire

MARKTEINTRITT VON KRESS ELEKTROWERKZEUGE

# »Ein überzeugendes Preis-Leistungsverhältnis«

Akku-Werkzeuge mit bürstenloser Motortechnologie erzielen nicht nur 25 Prozent mehr Leistung bei 50 Prozent längerer Laufzeit als herkömmliche Modelle, sie haben vor allem auch eine kompaktere Bauform. Gerade bei Trennarbeiten in beengten Verhältnissen macht das einen wesentlichen Unterschied. Für präzises Sägen umfasst das 20-Volt-Sortiment von Kress eine Mini-Kreissäge und für schnelle Grobschnitte bei Demontagearbeiten eine Kompakt-Säbelsäge. Aufgrund ihres geringen Gewichts und des schlanken Designs lassen sie sich einhändig bedienen. (Fotos: Kress)

Seit Jahresbeginn ist die Marke Kress mit ihrem Elektrowerkzeugangebot auch in Deutschland, Österreich und der Schweiz wieder am Start. Auf der BAU 2023 in München wurde das Sortiment erstmals dem Fachpublikum präsentiert. Wir sprachen mit Harald Röhrig, bei MSM Wälzlager und Industriebedarf GmbH in Troisdorf für den Einkauf verantwortlich, über seine bisherigen Erfahrungen mit der Marke.

ProfiBörse: Haben Sie früher bereits Kress Produkte geführt, so dass die Marke bei den Kundinnen und Kunden bekannt ist?

Harald Röhrig: Wir haben die Marke bisher nicht im Sortiment gehabt, deshalb war es für unsere Kundinnen und Kunden ein echtes Novum.

Harald Röhrig ist bei MSM verantwortlich für den Einkauf.

Wie ist die Markenbekanntheit generell?

Danach haben wir natürlich auch gefragt, nachdem wir die Produkte gelistet hatten. Man kann sagen, dass die Marke bei dem eher älteren Publikum gut bekannt ist, denn es gibt sie ja schon seit über 90 Jahren. Beim jüngeren aber ist sie wenig oder gar nicht bekannt.

Was hat Sie bewogen, mit der Marke zusammenzuarbeiten?

Zu einem hat uns das Vertriebskonzept Kress Partner Programm KPP überzeugt, zum anderen stimmt die Marge. Eine wichtige Komponente bei KPP ist das Kommissionsgeschäft, das dafür sorgt, dass wir die Produkte ohne finanzielle Risiken einkaufen können. Außerdem können wir unseren professionellen Anwendern eine Marke anbieten, die mit einem richtig guten Preis-Leistungsverhältnis überzeugt!

Kommen die Produkte bei den Kundinnen und Kunden an, wie offen sind sie für das neue Sortiment?

Wir sind ja erst gestartet, haben also noch keine lange Erfahrung mit den Produkten. Wir haben aber sehr schnell gemerkt, dass großes Interesse vorhanden ist – das zeigt sich auch darin, dass wir bereits ganz gute Abverkäufe verzeichnen können.

Gibt es Unterschiede in der Markenwahrnehmung, je nachdem, ob bereits mit Kress Produkten gearbeitet wurde?

Kress wird als seriöse professionelle Marke wahrgenommen, ungeachtet davon, ob bereits mit den Produkten gearbeitet wurde oder sich potentielle Anwenderinnen und Anwender erst einmal über die Marke informiert haben. Meine Einschätzung ist, dass Kress den anderen Profi-Marken im Elektrowerkzeugbereich in der Wahrnehmung in nichts nachsteht.

Welche unterstützenden Maßnahmen bietet Ihnen Kress und welche nutzen Sie?

Zum einen bietet Kress eine attraktive Warenpräsentation, zum anderen gibt es interessante Promotions. Beide Tools nutzen wir bereits, um den Abverkauf weiter anzukurbeln.

Welche Maßnahmen sollten ausgebaut werden?

Sicherlich könnte die Produktrange im 20-Volt-Segment größer sein, das ist momentan eher ein gut durchdachtes Basissortiment. Von Kress wissen wir aber, dass viele Neuheiten in der Pipeline sind, darunter wohl auch recht spektakuläre im Akku-Bereich.

Ist eine Marke wie Kress ohne Mitgliedschaft in einer Akku-Allianz in der Kundinnen- und Kundenberatung noch argumentierbar?

Ganz klar ja, denn viele Handwerker und viele unserer Kunden sind gleich auf mehreren Plattformen unterwegs. Am Ende wird sich sicher die Plattform durchsetzen, die dem Enduser die größte Innovationskraft bietet. Und da ist Kress mit Sicherheit sehr gut aufgestellt. ■

MSM Wälzlager und Industriebedarf GmbH in Troisdorf ist Fachhandelspartner von Kress. (Fotos: MSM)

1.000 neue Produkte hat Milwaukee für das Jahr 2023 angekündigt. Dazu zählt auch die Akku-Tauchsäge M18 FPS55, für die auch eine Führungsschiene angeboten wird.

NEUER HÄNDLERVERTRAG VON MILWAUKEE

# Eine neue Dimension

Im Frühjahr hat Milwaukee angekündigt, eine neue Version des Händlervertrages umzusetzen. Ziel: die weitere Stärkung des Fachhandels und die Warenlieferung ausschließlich an autorisierte Handelsunternehmen. Nach den Veränderungen, die der neue Vertrag beinhaltet und der Resonanz aus dem Markt fragten wir Stefan Schütz, Geschäftsführer TTI Central Europe GmbH.

ProfiBörse: Sie haben Anfang des Jahres einen neuen Händlervertrag vorgestellt, was unterscheidet diesen vom bisherigen Vertrag?

Stefan Schütz: Mit dem neuen Vertrag weiten wir unser Konzept des selektiven Vertriebes jetzt auf den gesamten EMEA-Raum aus. Das hat eine neue Dimension. Unser Plan ist, dass es Anfang 2024 auch außerhalb der D/A/CH-Region keinen Milwaukee Händler ohne entsprechenden, neuen Partnervertrag geben wird. Oder anders gesagt: Nicht autorisierte Händler werden keine Bezugsquelle mehr haben. Damit sichern wir unserem Händlernetz Exklusivität in der Zusammenarbeit und sorgen gleichzeitig für Chancengleichheit. Und das EMEA-weit.

Stefan Schütz, Geschäftsführer TTI Central Europe GmbH. (Fotos: Milwaukee)

Wie werden diese Veränderungen von den Handelspartnern aufgenommen?

Mit unserem weiterentwickelten Konzept werden wir den Begriff der Partnerschaft neu definieren. Die Gespräche, die wir mit unseren Fachhandelspartnern dazu aktuell führen, bestätigen uns, dass unser Weg sinnvoll ist. Milwaukee bietet technisch anspruchsvolle und damit beratungsintensive Problemlösungen, mit denen wir immer dann erfolgreich sind, wenn sie aktiv verkauft werden. Dafür brauchen wir den qualifizierten, beratenden Fachhandel. Dieser wird mit unserem Konzept weiter gestärkt. Das Ziel ist es, mit unseren Partnern wie in den vergangenen Jahren Marktanteile zu gewinnen, das zweistellige Umsatzwachstum fortzusetzen und betriebswirtschaftlich sinnvolle Margen zu generieren. Das bedeutet, wer mit uns geht, wird gemeinsam mit uns erfolgreich sein. Ein starkes Argument, das für unser Konzept spricht.

Der Vertrag hat u.a. das Ziel, die Warenströme besser unter Kontrolle zu haben. Das würde ja auch Reimporte etc. unterbinden. Wie kann das geleistet werden?

Nach dem vollständigen Roll-out unseres neuen Vertrages zum Partnerschaftskonzept im gesamten EMEA-Raum ist eine Warenunterbelieferung an nicht

MEIN KOFFER
immer parat.

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

Jetzt entdecken auf
www.parat.de

PARAT®
DER WERKZEUGKOFFER

Mehr als nur ein Arbeitshelm: Die Kopfschutz-Plattform Bolt 200 – eine Neuheit in diesem Jahr – bietet eine einzigartige Kompatibilität mit verschiedenem Zubehör.

autorisierte Handelsunternehmen nicht mehr zulässig. Die rechtliche Grundlage liefert uns die im Sommer 2022 aktualisierte Vertikal-Gruppenfreistellungsverordnung (Vertikal-GVO). Auf dieser Basis können Vertriebsstrukturen sehr viel konkreter als bisher definiert werden. Wir sind damit in der Lage, Warenströme zu verfolgen und können die Weitergabe von Waren an nicht autorisierte Dritte unterbinden und sanktionieren. Damit sichern wir langfristig den Vertrieb von Milwaukee Produkten exklusiv innerhalb unseres qualifizierten und autorisierten Partnernetzwerkes.

Welche Leistungen bieten Sie den Handelspartnern – und welche Gegenleistungen erwarten Sie?

Unser Konzept basiert auf dem Prinzip: Leistung gegen Leistung. Milwaukee bietet eine einzigartige, umfassende Marktbearbeitungsstrategie als Solutions-Provider mit gesamtheitlichen Lösungen an Stelle einzelner Produkte. Zentrale Bausteine sind der selektive Vertrieb ausschließlich über autorisierte Partner, eine fachhandelsgerechte Vermarktung, zielgruppenspezifische Sortimente und die intensive Ansprache der Profi-Endanwender mit Unterstützung durch unser „Job site solutions"-Team. Von unseren Handelspartnern erwarten wir, dass sie aktiv ihre Position im Markt sichern und ausbauen, ihre relevanten Zielgruppen kompetent und mit der entsprechenden Qualifikation ansprechen.

Nicht jeder Händler wird die Möglichkeiten oder den Wunsch zu einer völligen Fokussierung auf Ihre Marke haben, gibt es Abstufungen der Zusammenarbeit?

Ja, unser Partnermodell lässt sich in verschiedenen Varianten konfigurieren und sehr individuell anpassen. Je nach Engagement des Fachhändlers wird auf der Basis transparenter Kriterien der Status als „Händler", „Partner" oder „Heavy Duty Center Partner" vereinbart. Dieser Status ist die Basis für unterschiedliche Supportleistungen für die strukturierte und konsequente Marktbearbeitung. Die einzelnen Leistungen können im Detail sehr umfangreich sein. Zusätzlich belohnt ein attraktives Konditionssystem die Aktivitäten der Handelspartner.

Wollen Sie Ihr Händlernetz in der DACH-Region weiter ausbauen und ist der neue Vertrag ein gutes Argument für neue Partner für die Zusammenarbeit?

Natürlich wünschen wir uns leistungsfähige neue Partnerschaften – neben dem Ausbau der bestehenden. Es geht uns aber nicht um einen pauschalen Ausbau unseres Händlernetzes, sondern vielmehr um einen gezielten Ausbau mit aktiven Händlern, die den Zugang zu unseren professionellen Zielgruppen haben. Ein „selektives Vertriebskonzept" bedeutet auch, dass diese Händler Spaß am Verkaufen von beratungsintensiven Lösungen haben. Die Konzepte der Marktbearbeitung und Sortimentsführung müssen passen und eine echte Partnerschaft möglich machen. Wir wollen wie in den vergangenen Jahren regelmäßig mit über 20 Prozent wachsen. Dafür stellen wir regelmäßig Neuheiten in den bekannten Produktgruppen vor und steigen auch in völlig neue Produktkategorien ein, die für uns und unsere Partner Zusatzumsatz bedeuten. Ein Beispiel dafür ist der Arbeitsschutz-Helm Bolt 200, unser neues Kopfschutz-System für mehr Sicherheit und Komfort auf der Baustelle. Das ist ein ambitioniertes Ziel aber auch ein Versprechen an unsere Händler, dass sie mit uns gemeinsam erfolgreich sein können. ■

# Der Markt in Zahlen

## Zu den aktuellen Marktentwicklungen bei den Akku- und Elektrowerkzeugen sprachen wir mit Stefan Scheib, Client Success Manager bei der GfK in Nürnberg.

ProfiBörse: Wie hat sich der Markt für professionelle Elektrowerkzeuge in den letzten drei Jahren entwickelt?

Stefan Scheib: Die Pandemie hat den Markt für Elektrowerkzeuge im ersten Jahr beflügelt (+7 Prozent Umsatzwachstum im Jahr 2020). In den Folgejahren war der Markt bereits rückläufig mit -3 Prozent (2021 vs. 2020) bzw. -5 Prozent (2022 vs. 2021). Insgesamt war der Markt im Jahr 2022 sogar leicht unter dem Niveau von 2019 (-1 Prozent).

Sind aktuell bereits Auswirkungen der schwieriger werdenden Situation im Bausektor abzulesen?

Derzeit spiegelt sich die Situation noch nicht in unseren Daten wider. Viele Hobbyheimwerker haben sich während der Pandemie mit Werkzeug ausgestattet und daher kurzfristig keinen Bedarf. Werkzeuge sind in der Regel ja recht langlebig.

Gibt es Verschiebungen im Markt bei den Marktanteilen heimischer Marken gegenüber internationalen Marken?

Es gibt zwar immer wieder mal Verschiebungen im Markt, allerdings kann man nicht pauschalisieren, dass inländische gegenüber ausländischen Marken mittelfristig besser oder schlechter performen.

Wie groß ist der Anteil von Akkuwerkzeugen am Gesamtmarkt inzwischen?

Der Anteil von Akkuwerkzeugen wächst beständig in den letzten Jahren und macht aktuell zwei Drittel des Gesamtmarkts aus.

Zeigen die anderen Länder Westeuropas ähnliche Entwicklungen?

Die meisten Länder in Europa zeigen eine ähnliche Entwicklung. Der Elektrowerkzeugmarkt profitierte auch in anderen Märkten wie zum Beispiel in Frankreich und Italien stark von der Pandemie, fällt aber inzwischen auch wieder auf Vor-Pandemie Niveau zurück.

Lässt sich aus den Zahlen eine Prognose entwickeln, wann die „kabellose Baustelle" Realität wird?

Komplett kabellos als Standard wird sicherlich noch einige Jahre dauern, wobei der Trend definitiv in diese Richtung geht.

Wo werden professionelle Elektrowerkzeuge gekauft, wie haben sich die Vertriebskanäle in den letzten Jahren entwickelt?

Der Fachhandel ist nach wie vor der stärkste Vertriebskanal und speziell Online Spezialisten haben sich in den letzten Jahren sehr gut entwickelt. So wird mittlerweile jedes zweite Elektrowerkzeug im Online-Handel gekauft.

Erlauben die Zahlen eine Prognose der weiteren Entwicklung der Vertriebskanäle?

In den letzten Jahren ist der Kanal der Online-Generalisten sehr stark gewachsen und es ist davon auszugehen, dass auch in naher Zukunft der Großteil der Verkäufe online stattfinden, sei es bei Online-Generalisten oder -Spezialisten.

Stefan Scheib ist Client Success Manager bei der GfK in Nürnberg. (Foto: Scheib)

EIBENSTOCK MIT JUBILÄUM

# Reprivatisierung als Motivation

Die Elektrowerkzeuge GmbH Eibenstock feiert in diesem Jahr ein ganz besonderes Jubiläum. Vor 30 Jahren, im Jahr 1993, wurde das Unternehmen aus ehemaliger Zwangsverstaatlichung reprivatisiert und begann seine Erfolgsgeschichte zu einem der führenden Hersteller von Elektrowerkzeugen für Sanierung und Diamanttechnik im Baubereich, für die Industrie sowie für individuelle Antriebslösungen.

Gegründet wurde das Unternehmen bereits im Jahr 1919 in Leipzig, damals als Handel für Elektrohandbohrmaschinen. Schon bald darauf baute man eine eigene Fertigung in der Messestadt auf. Durch einen Luftangriff im 2. Weltkrieg wurde die dortige Produktion 1943 vollständig zerstört. Um die Fertigung schnellstmöglich wieder aufzunehmen, kam es im Frühjahr 1944 zu einem Umzug nach Eibenstock ins Erzgebirge. Nach dem Krieg erfolgte in der DDR 1972 die Zwangsverstaatlichung.

Die Wiedervereinigung Deutschlands im Jahr 1990 brachte die Firma in den Besitz der Treuhand. Lothar Lässig, geschäftsführender Gesellschafter, erinnert sich an die Herausforderungen, die mit der Übernahme verbunden waren: „Das Unternehmen war 1993 nichts wert. Die Firmengebäude waren fast Ruinen. Viele aus der Branche sagten mir, ich hätte keine Chance, erfolgreich zu sein. Das werde ich nie vergessen. Aber das hat mich derart motiviert, dass ich es allen beweisen wollte. Auch meinen Mitarbeitern. So haben wir mit 24 Leuten neu angefangen."

Heute ist die Elektrowerkzeuge GmbH Eibenstock ein international erfolgreiches Unternehmen, exportiert in über 80 Länder und steht für höchste Qualität und Innovation. Am Standort wurden in den Jahren über 30 Mio. Euro in Gebäude und modernste Fertigungsanlagen investiert. Für die Region ist Eibenstock, die Marke wurde mit Reprivatisierung aus dem Ortsnamen abgeleitet, ein wichtiger Arbeitgeber und beschäftigt weltweit über 500 Mitarbeitende.

Ein wesentlicher Faktor für den Erfolg ist die hohe Fertigungstiefe von über 80 Prozent. Durch eigene Entwicklungsabteilung, Werkzeugbau, Stahlteile- und Getriebefertigung, Gießerei, Motorenfertigung, Pulverbeschichtung, Härterei und flexibler Montage hat man direkten Einfluss auf die Fertigungsqualität und kann auf Trends und neue Entwicklungen schnell und flexibel reagieren. Dank umfangreicher Investitionen in den genannten Bereichen kann das Unternehmen den hohen Qualitätsanforderungen im internationalen Wettbewerb bei einem günstigen Preis-Leistungsverhältnis gerecht werden.

Die Produktpalette umfasst heute ein breites Spektrum an Spezialelektrowerkzeugen für Bau, Industrie und Handwerk. Es werden kontinuierlich neue, innovative Erzeugnisse entwickelt, wobei der Fokus auf die Bereiche Renovieren/Sanieren sowie Diamantbohr-, -schleif und -trenntechnik gelegt wird. Die Produkte zeichnen sich durch ihre Robustheit und Langlebigkeit im harten Baustelleneinsatz aus und sind nur über den qualifizierten Fachhandel erhältlich. ■

Der Firmensitz der Elektrowerkzeuge GmbH Eibenstock. (Foto: Eibenstock)

## Schneller am Ziel mit CERABOND X

+ Durchgängige Aggressivität dank der Kombination eines neuen Bindungssystems mit keramischem Korn
+ Höchste Lebensdauer und damit weniger Scheibenwechsel für den Anwender
+ Schnellstes Arbeiten aufgrund der Struktur des eingesetzten Keramikkorns

Weitere Information finden Sie auf unserer Website **www.tyrolit.com**

TYROLIT

DEWALT IM HANDEL

# »Es wird auch aus Liebhaberei gekauft«

Als Profimarke ist Dewalt im deutschen Handel fest etabliert. Welchen Mehrwert bietet die Marke und wie ist sie bei den Kundinnen und Kunden aufgestellt. Das und mehr wollten wir von Stephan Helbing, Produktmanager Fachmärkte bei der Raiffeisen Waren GmbH in Kassel, wissen.

ProfiBörse: Wie hat sich die Markenakzeptanz in den letzten Jahren entwickelt, gibt es einen harten Kern von Dewalt Fans?

Stephan Helbing: Die Affinität für professionelle Geräte erfuhr in den vergangenen Jahren eine starke Dynamik. Nicht nur bei professionellen Anwendern. Sowohl der Generalist als auch der Heimwerker ist immer mehr bestrebt, mit professionellen Werkzeugen zu arbeiten.

Die Marke Dewalt bildet heute einen elementaren Bestandteil unseres Sortiments im Fachhandel. Die Farbe gelb-schwarz der Dewalt Werkzeuge steht beim Endkunden für Qualität und ein Versprechen in Leistung. Sondermodelle beweisen, dass die Marke längst nicht mehr nur auf Grund eines speziellen Bedarfs gekauft wird, sondern oft auch aus reiner Liebhaberei. Es gibt also auch Fans der Marke. Das zeigen zum Beispiel Standorte im Fachhandel, die als reine Dewalt Shops im Bereich der Maschine fungieren und Marktbegleitern keinen Platz bieten.

Wie attraktiv ist die Marke für Neukunden oder Wechselwillige, welche Argumente geben bei der Kaufentscheidung den Ausschlag?

Die Produkte der Marke Dewalt fallen auf. Nicht nur wegen ihrer Farbe und ansprechender PoS-Lösungen. Neben der überzeugenden Haptik und dem durchdachten Design legt der Kunde großen Wert auf ein Produkt, welches nicht im DIY-Bedarf oder Discount erhältlich ist. Ein klarer Vorteil ist bis dato das Akkusystem. Ein 54V-Akku mit 12 Ah verspricht enorme Leistung, welche Mitbewerber so nicht bieten können. Die Möglichkeit das System auch abwärtskompatibel auf 18V zu nutzen, ist hier ein klarer Vorteil bei der Kaufentscheidung.

Weitere Argumente im Verkaufsgespräch sind hier auch die Serviceleistungen gegenüber dem Direktvertrieb. Neben der Möglichkeit des Leasing und dem Dewalt Flottenmanagement ist natürlich die Kombination mit den zum Mutterkonzern gehörenden Marken Stanley und Facom ein Schlagzahlgeber.

Exklusive Produkte, wie eine Spezialsäge, welche im Baustoffhandel nicht wegzudenken ist, sind ebenso ein enormer Entscheidungsfaktor bei der Wahl des Systems.

Der Arbeitsplatz von Stephan Helbing: die Raiffeisen Waren GmbH in Kassel. (Foto: Raiffeisen Waren GmbH)

Wie zugkräftig ist die Powerstack-Technologie für Neukunden?

Tatsächlich ist bei vielen Anwendern „viel hilft viel" leider immer noch die Devise. Auf einer hohen Akkuspannung sowie möglichst viel Kapazität in Ah liegt nach wie vor das Hauptaugenmerk beim Käufer. Durch die Präsentation der neuen Technologie auf Messen, wie der BAU in München, erfährt Powerstack zunehmende Beliebtheit. Natürlich tragen hierzu auch Videos und Testberichte in Fachmedien und auf Online-Plattformen bei.

Hat die Diskussion um Akku-Allianzen eine Auswirkung beim Beratungsgespräch für eine Marke, die keiner Allianz angehört?

Unsere Erwartungen als Fachhändler waren hier, speziell im Bereich der beiden deutschen Systeme, recht hoch. Bis heute sind allerdings jegliche Akku-Allianzen nahezu uninteressant. Eine Ausnahme bilden hier die Geräte eines hochpreisigen Herstellers im Segment der Holzbearbeitung. Die Masse der Kunden ist immer noch bestrebt, alles aus einem System bzw. in einer Farbe zu haben. Selbst der Trend „Akkuleuchten" mit diversen Wechselplatten für verschiedene Akkuplattformen, erfährt nur bedingt Zuspruch.

Wie unterstützt Dewalt die Kommunikation und Beratung?

Ein attraktives Portfolio an PoS-Lösungen sowie ein starkes Team von Endkundenberatern sind das Rezept, die Marke an neuen Standorten zu etablieren. Die gut sortierte Website sowie die regelmäßige Neuerscheinung von Printmedien sind hilfreiche Hilfsmittel im Vertrieb.

Welche Angebote nutzen Sie besonders erfolgreich?

Die Erfahrung zeigt, dass Endkundenberater mit Show-Fahrzeugen besondere Aufmerksamkeit bekommen und zum Erfolg beitragen. Auch ein professionell durchgeführter „Gelbspartag" ist immer eine sichere Bank. Die Differenzierung von Spezialisten für einzelne Produktbereiche wie Powertools, Handtools und Zubehör ist ein Erfolgsrezept, welches sich je nach Strategie sehr gut steuern lässt.

Was würden Sie sich zusätzlich wünschen?

Es zeigt sich, dass professionelle Anwender ihre Akkuplattform nicht nur auf der Baustelle nutzen, sondern auch gern auf das Privatleben ausweiten. Hier ist im Bereich Outdoor-Equipment noch ein wenig Luft nach oben. ■

Nach der Markteinführung der neuen Pouchzellen Akku-Technologie und den 18V Powerstack 5Ah Akkus im Herbst 2022 erweitert Dewalt das Sortiment der 18V Werkzeuge. Alle Neuheiten sind im Set mit Powerstack Akkus und T Stak-Aufbewahrungsbox erhältlich. Der neue Akku 3-Gang Schlagbohrschrauber DCD999H2T verfügt über ein Vollmetallgetriebe, welches dem Anwender eine deutliche Produktivitätssteigerung verspricht. Der verlängerte Zusatzhandgriff erlaubt bessere Kontrolle des gesteigerten Drehmoments. Der SDS-plus Akku-Kombihammer (24mm) DCH273H2T (im Bild) eignet sich hervorragend für lange Einsätze. Sein geringes Gewicht und eine ausbalancierte Bauweise ermöglichen dem Anwender ein ermüdungsarmes Arbeiten. Der Winkelschleifer (125mm) DCG409H2T erlaubt mit seinem Wiederanlaufschutz ein sichereres Arbeiten. Zusätzlichen Schutz vor Geräterückschlägen bietet zudem die elektronische Kupplung. Der verbaute Überlastschutz sorgt für eine erhöhte Lebensdauer. (Foto: Metabo)

Die 19 neuen Akku-Winkelschleifer sind besonders kraftvoll und können locker mit vergleichbaren Netz-Geräten mithalten. So ist die Leistung der 18-Volt-Modelle mit der von 750- und 900-Watt-Netzgeräten vergleichbar, die 36-Volt-Geräte nehmen es sogar mit kabelgebundenen 1500-Watt-Winkelschleifern auf.

Der DH3628DAWVZ mit drei Betriebs-Modi: Als Bohrhammer, zum Bohren oder Hammerbohren mit wählbarer Meißelposition für optimale Vielseitigkeit.

Entwicklergeist und Ingenieurskunst vereint in den Bohrhämmern von Hikoki. Der leistungsstarke Bohrhammer Hikoki DH52MA kann als Bohr- und Meißelhammer eingesetzt werden.

**HIKOKI ETABLIERT SICH WEITER IM MARKT**

# Überzeugen mit Fokusthemen

Vor fünf Jahren erfolgte der Markenwechsel von Hitachi Power Tools zu Hikoki. Diese bei den Anwenderinnen und Anwendern fest zu etablieren, dauert immer noch an. Über den Status der Marke und Maßnahmen zur weiteren Marktdurchdringung sprachen wir mit Tim Sieberns, Geschäftsführer Hikoki Power Tools Deutschland GmbH.

ProfiBörse: Wie hat sich die Marke in den letzten Jahren in Deutschland entwickelt?

Tim Sieberns: In Summe sehr positiv. Wir haben seit dem Namenswechsel vor fünf Jahren viele Neuheiten im Akku-Bereich gebracht. Auch unsere für Hikoki extrem wichtige Hammer-Range haben wir ausgebaut und erneuert. Unser Akkusystem Multi Volt mit der Flexibilität, mit einem Akku zwischen dem 18- und dem 36-Volt-Betrieb wechseln zu können, wird im Markt gut angenommen. Das ist auch nicht verwunderlich, weil es besonders gut für leistungsintensive Anwendungen ist, die unsere professionellen Anwender im besonderen Maß haben. Schließlich arbeiten unsere Endkunden vor allem im Construction-Bereich und dort im Holz-, Metall-, oder Rohbau. Ein Einsatzfeld, in dem Leistung besonders wichtig ist. Kurz gesagt: Da, wo Staub ist, ist Hikoki zu Hause.

Die Marke Hikoki kann auf etablierte Produkte zurückgreifen, die bis vor fünf Jahren unter dem Markennamen Hitachi Power Tools angeboten wurden. Wie ist der Transfer zur neuen Marke gelungen?

So eine Markenumstellung geht nicht von heute auf morgen. Es ist ein Prozess, der immer noch anhält. Insofern ist Hikoki ein bisschen wie ein Start-up mit einer 70-Jahre langen Historie. Durch den Namenswechsel mussten wir unsere Kunden teilweise erneut überzeugen, dass hinter der neuen Marke die bekannte Qualität steht. Inzwischen hat der Markt mehr und mehr verstanden, dass dies so ist. Mit etablierten Produkten, aber auch vielen innovativen Neuheiten. Mit denen gewinnen wir auch regelmäßig Preise – beispielsweise beim renommierten iF Design Award, mit dem wir allein in diesem Jahr für drei Produkte ausgezeichnet wurden.

Gibt es dabei Unterschiede zwischen dem Handel und den Anwendern?

Beim Handel konnte sich Hikoki schneller etablieren. Das war auch zu erwarten, denn der Kontakt zwischen dem Handel und Hikoki ist naturgemäß intensiver als der zu den einzelnen Anwendern. Das Vertrauen in die Marke Hikoki im Handel ist bereits seit einiger Zeit wieder auf dem Level der Hitachi Power Tools-Zeit, und es werden auch wieder zunehmend mehr neue Händler auf die Marke aufmerksam.

Wie wird heute noch an die Tradition angeknüpft – und wie kann diese noch genutzt werden?

Wie bereits gesagt: Im Construction-Bereich als unserer angestammten Domäne halten wir an alten Tugenden wie Qualität und Leistungsfähigkeit fest. Auch wichtig: Made in Japan steht nach wie vor für

japanische Handwerks- und Ingenieurskunst und das „Smart Engineering". Das steckt schon im Markennamen: Hikoki leitet sich vom englischen Begriff „High – Hoch" und dem japanischen „Koki – Industriemaschinen" ab. Also buchstäblich High-End-Elektrowerkzeuge für den professionellen Einsatz. Hikoki vereint japanisches Technologie-Know-how und japanische Designprinzipien mit kompromissloser Kundenorientierung in Leistung, Service, Ergonomie und Komfort. In Summe spielt also die Tradition nach wie vor eine große Rolle und bleibt auch weiterhin in unserer DNA, um die Zukunft zu gestalten.

Tim Sieberns, Geschäftsführer Hikoki Power Tools Deutschland GmbH. (Fotos: Hikoki)

**Welche Fokusthemen nutzen Sie in der Kommunikation zu den Anwendern, um die Leistungsfähigkeit der Produkte darzustellen?**

Unsere Hikoki Hammer-DNA ist ein wichtiges Fokusthema: Zu den Flaggschiffen in unserem Produktportfolio gehören zahlreiche Bohr-, Meißel- und Abbruchhämmer. Für jeden Anwender und Anwendungsbereich haben wir die richtige Maschine parat. Außerdem liegt ein Fokus auf unserem 2017 eingeführten Multi Volt Akkusystem – die intelligenteste Technologie auf dem Markt. Der Multi Volt Akku ist mit 36- und 18-Volt Werkzeugen kompatibel, hat mehr Leistung als 18-Volt-Akkupacks und ist trotzdem bei Größe und Gewicht auf dem gleichen Niveau wie die 18-Volt-Akkus der Wettbewerber. Und schließlich stellen wir unsere Brushless-Motoren in den Vordergrund – immerhin hat Hikoki als weltweit erstes Unternehmen die bürstenlosen Motoren in die Welt der Elektrowerkzeuge gebracht. Deshalb haben wir viel Erfahrung mit dieser leistungsstärksten, langlebigsten und damit nachhaltigsten Motorentechnologie.

**Wird der Handel in diese Kommunikation eingebunden oder setzen Sie auf die direkte Kommunikation zu den Anwendern?**

Sowohl als auch. Wir unterstützen den Handel als wichtigsten Partner mit hochwertigem Content für alle Kommunikationskanäle. Wir wenden uns aber auch mit unseren Anwendungstechnikern, auf Messen, über klassische und soziale Medien oder unsere Website direkt an die professionellen Anwender, um die Begeisterung für die Marke zu stärken und auszubauen. Uns ist wichtig, dass unsere Endkunden verstehen, wer wir sind und für was wir stehen. Das kann direkt passieren oder über den Handel gehen.

**Welche unterstützenden Bausteine bieten Sie dem Handel an, um die Marke und Produkte darzustellen?**

Wir bieten dem Handel PoS-Systeme für Maschinen und Zubehör, Highlight-Magazine mit Produktneuheiten sowie Webinare und die Hikoki Akademie für die Mitarbeiter des Handels. Natürlich unterstützen wir auch vor Ort durch unseren Außendienst, der mit den Händlern zusammen Endkunden besucht. Außerdem treten wir gemeinsam auf Messen auf und binden die Händler an unser Product Information Management System (PIM) an, um ihre E-Commerce-Aktivitäten mit digitalem Content in Form von Videos, Bildern, Texten anzureichern und zu optimieren.

**Wäre eine Präsenz in einer Akku-Allianz ein Mittel, die Marke bekannter zu machen und in ein System einzubinden?**

Nein, weil wir mit Multi Volt ein absolut zukunftsfähiges Akkusystem für die 18- und 36-Volt-Klassen haben. Wie schon erwähnt ist unser Akkusystem extrem leistungsstark, und wir decken mit aktuell deutlich mehr als 100 Maschinentypen im Akkubereich aus eigener Kraft alles ab, was unsere Construction-Zielgruppe braucht. ■

Unabhängig von einem Netzanschluss: Das BattPak 5048 ermöglicht eine leistungsstarke Stromversorgung für kabelgebundene Geräte. (Foto: Gölz GmbH)

## Autarke Stromversorgung

Die Gölz GmbH präsentierte auf der Bau 2023 das neu entwickelte „BattPak 5048". Das innovative Batteriepaket bietet eine effiziente und ortsunabhängige Energieversorgung für kabelgebundene Elektrowerkzeuge und Maschinen. Die Dauerleistung von 5 kW bei einer Batteriekapazität von 4,8 Kilowattstunden kann über zwei 230-Volt-Anschlüsse bei einer 16-Ampere-Absicherung über zwei Schuko-Steckdosen abgerufen werden. Das Batteriepaket verfügt über die Schutzklasse IP 67. Zusätzlich enthält das BattPak 5048 je einen USB-A- und USB-C-Anschluss zum Laden elektronischer Geräte.
Im Vergleich zu konventionellen Stromerzeugern werden am Einsatzort Lärmbelastung und Abgase vermieden. Die entfallenden Kabelverlegungen zum Netzanschluss reduzieren die Rüstzeiten auf der Baustelle. Für das schnelle Wiederaufladen sorgen wahlweise das konventionelle Stromnetz mit einem 230-Volt-Anschluss (drei Stunden), eine Ladestation für E-Fahrzeuge (zwei Stunden) oder mobile Solarpanels (je nach Leistungsprofil). Aufgrund der hohen Speicherkapazität und der flexiblen Handhabung sind die Anwendungsmöglichkeiten nahezu unbegrenzt.

Der CG 15 BL ist der Erste seiner Klasse mit bürstenlosem Fein PowerDrive Motor und komplett geschlossenem Motor. Zusätzlich wird die Lebensdauer des Winkelschleifers durch eine staubgeschützte, separat verbaute Motorelektronik erhöht. (Foto: Fein)

## Schleifer kommen gut an

Im Frühjahr hat Fein den neuen Compact-Winkelschleifer CG 15 BL präsentiert, auf der BAU zeigten die Besucherinnen und Besucher großes Interesse für die Neuheit. Denn dieser Winkelschleifer ist der Erste seiner Klasse mit bürstenlosem Fein PowerDrive Motor und komplett geschlossenem Motor. Zusätzlich wird die Lebensdauer des Winkelschleifers durch eine staubgeschützte, separat verbaute Motorelektronik erhöht. Fazit: ein echter Dauerläufer für die Anwendenden, was sich vor allem für den Geldbeutel bezahlt macht. Es werden weniger Verschleißteile, weniger Service-Intervalle und weniger Wartungskosten benötigt. Der extrem effiziente 1.500-Watt-Motor hat eine um 200 Watt geringere Nennaufnahme und trotzdem einen höheren Wirkungsgrad als ein 1.700-Watt-Universalmotor. Das spart vor allem zusätzliche Energiekosten. Durch das neue innovative Fein Motorkonzept erreicht der Elektrowerkzeughersteller in internen Tests eine Erhöhung der Lebensdauer um mehr als 60 Prozent gegenüber einem 1.700-Watt-Winkelschleifer. Zusätzlich warnt der integrierte Überlastschutz beim Arbeiten im Überlastbereich mittels blinkender LED. Fein rundet das Konzept durch die optimierte Kühlluftführung und eine Temperaturüberwachung ab. Auch die Sicherheit der Anwender ist ein wichtiges Thema, weshalb der neue Winkelschleifer mit umfangreichem Anwenderschutz ausgestattet ist. Zudem verfügt die Maschine über das beste Gewichts-Leistungs-Verhältnis mit 2,2 Kilogramm und 1.050 Watt Abgabeleistung. Das ist ein deutlich höherer Wirkungsgrad im Vergleich zu Winkelschleifern mit 1.700 Watt Nennaufnahmeleistung.

Die Fein Akku-Winkelschleifer bieten kabellos die gleiche Leistung wie die vergleichbaren kabelgebundenen Winkelschleifer. Dank des AMPShare Akkus entfaltet der CCG 18 sein volles Leistungspotenzial. Für präzise Ergebnisse und lange Laufzeiten können Anwender flexibel die Drehzahl für viele Schleifmittel und zu bearbeitende Materialien einstellen.

## Lasergeschnittene Kleinteile effizient auslösen

Trumpf bringt mit dem Teileseparator TruTool PS 100 ein neues Werkzeug auf den Markt, das insbesondere Unternehmen die Arbeit erleichtert, die hochproduktive 2D-Laserschneidmaschinen im Einsatz haben. Denn damit lassen sich Kleinteile einfach und schnell aus den Restgittern der bearbeiteten Blechtafeln lösen. Werden kleine Serienteile auf 2D-Laserschneidmaschinen ausgeschnitten, bleiben sie durch kleine Brücken – sogenannte Joints – mit dem Restgitter der Blechtafeln verbunden. Um die Bauteile auszulösen, kommen heute noch überwiegend einfache Werkzeuge wie Hammer o. ä. zum Einsatz. Hierbei besteht zum einen die Gefahr, die Bauteile zu beschädigen. Zum anderen ist diese Arbeit mühselig, verletzungsgefährdend und nimmt viel Zeit in Anspruch.

Mit dem neuen, pneumatisch betriebenen TruTool PS 100 lässt sich diese Aufgabe deutlich materialschonender und sicherer erledigen. Zudem sind die Anwender gegenüber der manuellen Lösung um bis zu zehn Mal schneller. Dabei trennt das Werkzeug Nano- und Microjoint-Verbindungen in Materialdicken bis zu zwölf Millimeter – unabhängig, ob es sich um Stahl, Chromstahl, Aluminium oder Sonderstahl handelt.

Um den Nutzungsvoraussetzungen der allermeisten Anwender gerecht zu werden, liefert Trumpf den pneumatischen Teileseparator mit zwei Anschlüssen aus – einer Nennweite von 5,5 Millimeter und einem Anschlussgewinde von 1/4 Zoll. Damit deckt der Anbieter die weltweit am meisten verbreiteten Systeme ISO und ARO ab.

Mit dem Teileseparator TruTool PS 100 von Trumpf lassen sich lasergeschnittene Kleinteile ergonomisch und schnell aus den Restgittern der Blechtafeln lösen. (Foto: Trumpf)

ADVERTORIAL

STAHLSCHNEIDER VON KRENN

# Einfach mühelos schneiden und biegen

Wenn es um das Schneiden von Draht, Baustahl, metallischen Stangen, Ketten und Drahtseilen geht, kommt eine Marke ins Spiel, die sich auf diesen besonderen Anwendungsbereich spezialisiert und in den über 75 Jahren Unternehmensgeschichte hier eine Kompetenz aufgebaut hat, die im Markt eine Alleinstellung aufweist. Trotz dieser Platzierung der Produkte in der Nische, weisen die Maschinen des Werkzeugherstellers Krenn in Augsburg eine erstaunliche Einsatzvielfalt auf.

Die Grundlage für die Kompetenz beim Schneiden von Stahl legte Krenn mit den manuellen Bolzenschneidern. Ihre Besonderheit: das Dreischneiden-Wechselmesser. Auch heute noch werden die Bolzenschneider mit dieser exklusiven Ausstattung erfolgreich angeboten. Sukzessive wurde das Sortiment um elektro-hydraulische und pneumatische Werkzeuge ergänzt, die das Arbeiten deutlich vereinfachen und die Leistungsfähigkeit ebenso deutlich steigern. Krenn war auch die Marke, die als erste einen akku-hydraulischen Stahlschneider in Europa vorstellte. Das war bereits 1992 und zeigt die technologische Kompetenz und Technikoffenheit des Unternehmens, die bis heute die Grundlage für alle Weiterentwicklungen des Sortiments bildet.

Die hochspezialisierten Werkzeuge von Krenn sind in ihrer Leistungsfähigkeit auf Effektivität und Ergonomie hin konzipiert. Im Verkauf erfordern diese elektro-hydraulischen und pneumatischen Werkzeuge die kompetente Beratung.

Ihre Einsatzbereiche finden die Krenn Stahlschneider insbesondere in der Bauindustrie, bei Herstellern von Betonfertigteilen, in der drahterzeugenden wie auch der drahtverarbeitenden Industrie, aber auch in verschiedensten Bereichen der Logistik, der Papierindustrie oder bei Kommunen für vielfältige Aufgaben. Während bei mobilen Einsätzen auf Baustellen oder zum Beispiel beim Öffnen oder Entfernen von Schlössern die Akkuwerkzeuge die Favoriten der Anwender sind, werden im stationären Umfeld insbesondere die pneumatischen Varianten verwendet. Nachfolgend einige Beispiele aus dem umfangreichen Sortiment des Nischenanbieters rund um die Bearbeitung von Draht, Baustahl und metallischen Bändern.

## DER VIELSEITIGE

Mit dem elektro-hydraulischen Akku-Stahlschneider KMU-16 ACNL ist ein vielseitiges Werkzeug im Programm, das die klassischen Aufgaben eines manuellen Bolzenschneiders auf Baustellen und in zahlreichen anderen Anwendungsbereichen übernimmt. Anders als beim manuellen Bolzenschneider ist keinerlei Kraftaufwand beim Schneidvorgang notwendig. Mit einem Gewicht von unter 10 kg ist ein sicheres Handling darüber hinaus dauerhaft sichergestellt.

Mit dem elektro-hydraulischen Akku-Stahlschneider lassen sich Draht, Bolzen, Baustahl, Federstahl, Schlösser oder Containerplomben ohne Kraftaufwand und ermüdungsfrei trennen oder öffnen. Kommunen setzen das Werkzeug vermehrt zum Beispiel zum Öffnen von Schlössern an Brücken ein, ebenso Behörden in Fällen, wenn Schränke oder Spindtüren, die durch Vorhängeschlösser gesichert sind, geöffnet werden müssen.

Der akku-hydraulische Stahlschneider arbeitet nach dem Prinzip des manuellen Bolzenschneiders: Der obere und untere Schneidkopf fahren zusammen und sprengen damit das zu bearbeitende Material. Der Stahlschneider liefert etwa 15 Schnitte in der Minute. Durch die enorme Schneidkraft von 9,5 t kann Stahl bis zu einem Durchmesser von 16 mm geschnitten werden. Manuelle Bolzenschneider schaffen lediglich eine Materialstärke von 12 mm, dazu kommt durch das höhere Eigengewicht eine deutlich geringere Leistungs-Gewicht-Relation zustande, die die markant höhere Effektivität der akku-hydraulischen Stahlschneider bei gleichzeitiger Unabhängigkeit auf der Baustelle unterstreicht.

Die Energie für ausdauerndes Arbeiten liefert ein 18 Volt 5 Ah-Akku. Das robuste Schneidwerkzeug kann neben den Standardmessern auch mit Spezialmessern zum Schneiden von hochfestem Draht wie Spann- oder Federstahl ausgerüstet werden.

## SPRENGT ALLE KETTEN

Mit den elektro-hydraulischen Kettenschneidern KTC-26 und KTC-32 lassen sich Ketten verschiedenster Güteklassen bis hin zu Güteklasse 12 schnell und einfach schneiden. Die handgeführten Schneidemaschinen mit Netzanschluss werden überall dort eingesetzt, wo Ketten konfektioniert und regelmäßig abgelängt werden müssen. Das ist bei Herstellern von Ketten genauso notwendig wie beispielsweise bei Herstellern und Händlern für Hebezeuge und anderen technischen Umfeldern. Mit einer Schneidkraft von 31 t (KTC-26) bzw. 47 t (KTC-32) steht eine ausreichende Kraftentfaltung bereit, Ketten bis zu einem Durchmesser von 32 mm zu sprengen.

Für die Sicherheit der Anwender sind die elektro-hydraulischen Kettenschneider mit einer Schutzkappe ausgestattet, die beim Schneidvorgang über den

Akku-Mobilität beim Biegen und Schneiden von Baustahl, Draht und anderen Materialien: Der Akku-Stahlschneider KMU-16 ACNL (re.) und das Akku-Biegegerät KMU-16 P ACNL. Beide Maschinen arbeiten als elektro-hydraulische Werkzeuge. (Fotos: Krenn)

Mit den elektro-hydraulischen Kettenschneidern KTC-26 und KTC-32 lassen sich Ketten verschiedenster Güteklassen bis hin zu Güteklasse 10 schnell und einfach schneiden.

Schneidbereich geklappt wird. Die robuste Ausführung prädestiniert die Kettenschneider als solide Helfer in der alltäglichen rauen Praxis.

## NICHT NUR SCHNEIDEN, AUCH BIEGEN

Neben dem Schneiden von Baustahl gehört das Biegen für Bügel- oder Anschlusseisen zu den häufig ausgeführten Arbeiten, für die der Einsatz von Akku- oder Elektrowerkzeugen sinnvoll ist. Mit dem akkuhydraulischen Biegegerät KMU-16 P ACNL sowie dem netzgebundenen elektro-hydraulischen Biegegerät KMU-16 P bietet Krenn hier zwei Varianten für diesen Einsatz. Beide Werkzeuge biegen Stahl mit einem Durchmesser von max. 16 mm und sind daher für die Bearbeitung klassischen Baustahls bestens geeignet. Neben der Verwendung auf der Baustelle können die Werkzeuge auch, als spezielle Anwendung, zum Einbiegen von Drahtenden mit dem maximal gleichen Durchmesser im Coil eingesetzt werden.

Die bis auf die unterschiedliche Energiezufuhr identischen Akku- bzw. Elektrowerkzeuge sind in robuster Bauweise ausgeführt, beim Biegekopf hat Krenn die Balance zwischen robuster Bauweise und Gewichtsoptimierung perfekt ausgelotet, so dass auch hohe Biegekräfte ausgehalten werden.

Die kabellose Version wird durch einen 18 Volt 5 Ah-Akku ausdauernd versorgt. Die mobile Maschine hat zusätzlich den Vorteil des geringeren Gewichtes und eignet sich von daher primär für die tägliche Arbeit auf der Baustelle.

## LEISTUNGSFÄHIGE PNEUMATISCHE WERKZEUGE

Im Bereich der pneumatischen Stahlschneider bietet Krenn ein breites Spektrum von Werkzeugen unterschiedlicher Größen- und Leistungsklassen. Mit dem im Vergleich zu einem manuellen Bolzenschneider identischen Schneidkopf leisten diese Werkzeuge alle Arbeiten, die auch mit einem manuellen Werkzeug möglich sind. Der Unterschied: Sie sind leistungsfähiger und das Schneiden erfolgt ohne Kraftaufwand. Bei den pneumatischen Stahlschneidern der KRC-Serie ist das Schneiden von Baustahl oder Draht mit Durchmessern zwischen 3 mm und 16 mm möglich. Die Maschinen differenzieren sich lediglich durch die Größe des Schneidkopfes und der Größe des Pneumatikzylinders, um dadurch die benötigte Schneidkraft für die angegebene Schneidleistung des jeweiligen KRC-Stahlschneiders umzusetzen.

Die unterschiedlichen Längen der Werkzeuge sind auf die Einsatzbereiche abgestimmt. Die Langversionen eignen sich vor allem für den Bau, da sich der Anwender beim Schneiden von Baustahlmatten nicht bücken muss.

Als weitere Varianten stehen spezielle Köpfe für die pneumatischen Werkzeuge zur Verfügung, so beispielsweise ein Bündigkopf zum direkten Schneiden am Mattenkreuz oder auch Köpfe für hochfeste Materialien wie Spannstahl oder Spannlitze. Damit sind die pneumatischen Stahlschneider von Krenn vornehmlich bei Betonfertigteile-Produzenten weltweit zu finden, aber auch in anderen Fertigungen, bei Drahtherstellern und -verarbeitern oder auch in der Logistik und Papierindustrie.

Pneumatische Stahlschneider können bauartbedingt und durch den pneumatischen Antrieb eine sehr hohe Schnittgeschwindigkeit von bis zu einer Sekunde erreichen. Da die KRC-Serie pneumatisch betrieben wird, ist diese sehr wartungsarm und kann dadurch auch im Dauerbetrieb eingesetzt werden.

## SPEZIALIST FÜR STAHLBÄNDER

Als Spezialist innerhalb der KRC-Serie hat Krenn den Pneumatic-Stahlbandschneider KRC 8 S in verschiedenen Längen etabliert. Er kommt überall dort zum Einsatz, wo Stahlbandumreifungen aufgetrennt werden müssen, insbesondere in der Logistik zur Frachtsicherung oder Fixierung von Coils. Durch die enorme Spannung der Stahlbänder ist einerseits eine hohe Leistungsfähigkeit des Schneidewerkzeugs notwendig, andererseits muss ein großer Abstand zur Schnittstelle ermöglicht werden, um die Verletzungsgefahr zu reduzieren. Krenn hat deshalb basierend auf der Erfahrung mit der pneumatischen KRC-Serie die extra lange Version des Stahlschneiders mit einem speziellen Schneidkopf entwickelt, der die Stahlbänder schnell und sauber trennt. Mit einer Länge von 1.008 mm bzw. 1.208 mm bei den Versionen L oder XL ist der Sicherheitsabstand kontinuierlich gewährleistet.

Der Einsatzbereich dieses Spezialisten liegt vornehmlich bei Verarbeitern von Drahtcoils oder auch Blechcoils, die diese Waren angeliefert bekommen. Aber auch in verschiedensten anderen Logistikbereichen eignet sich der Pneumatic-Stahlbandschneider, Ladungssicherungen gefahrlos zu trennen. ■

Die pneumatischen Stahlschneider eignen sich für den Dauereinsatz bei Betonfertigteile-Produzenten ebenso wie bei Drahtherstellern oder in der Logistik. Durch spezielle Köpfe kann zum Beispiel auch direkt am Mattenkreuz geschnitten werden.

Das Multi Battery 18V System von Brennenstuhl bietet jetzt noch mehr Schnittstellen zu weiteren Akkusystemen. (Fotos: Brennenstuhl)

ADVERTORIAL

NEUHEITEN IM BRENNENSTUHL MULTI BATTERY 18V SYSTEM

# Jetzt noch mehr Marken im Brennenstuhl Multi Battery 18V System

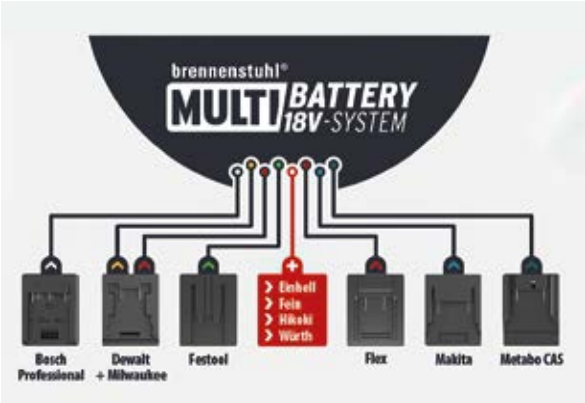
Das brennenstuhl® Multi Battery 18V System revolutioniert die Arbeitsbeleuchtung. Der Anwender erhält maximale Flexibilität und noch mehr Effizienz durch die Kompatibilität der LED Arbeitsstrahler zu den 18V Akku-Systemen der Hersteller Bosch Professional, Dewalt, Festool, Flex, Makita, Metabo CAS und Milwaukee – Jetzt neu: Einhell, Fein, Hikoki und Würth.

## MEHR MÖGLICHKEITEN ALS JE ZUVOR DURCH NEUE SCHNITTSTELLEN-ADAPTER

Brennenstuhl, der Marktpionier für Multi Akku Systeme im Bereich Arbeitslicht, hat zuletzt die Marken-Kompatibilität in seinem Brennenstuhl Multi Battery 18V System erweitert. Es gibt neue Schnittstellen-Adapter zu den 18V Akku-Systemen von Einhell, Fein, Hikoki und Würth. Während letztes Jahr die Konnektivität im System auf sieben Marken erweitert wurde, gibt es nun elf Schnittstellen zu den 18V Akkus namhafter Powertool-Hersteller.

## DIE WAHL LIEGT IN DER HAND DES ANWENDERS

Mit nur einem Handgriff wird der Adapter an der Brennenstuhl-Schnittstelle der Arbeitsstrahler eingesetzt. Die Flexibilität liegt dann in der Hand des Anwenders und in der Wahl seines Akkusystems. Vor dem Multi Battery 18V System von Brennenstuhl mussten sich Anwender auf eine kleine Auswahl an Arbeitsbeleuchtung der Powertool-Hersteller beschränken oder auf netzgebundene Varianten zurückgreifen. Brennenstuhl ermöglicht durch seine verschiedenen High Performance LED Strahler im Brennenstuhl Multi Battery 18V System eine ganz neue Lichtvielfalt sowie mehr Freiheit, Effizienz und Leistung innerhalb des bevorzugten Akkusystems.




Noch mehr Kompatibilität – jetzt im Multi Battery 18V System.

## VORTEILE DER BRENNENSTUHL MULTI BATTERY ARBEITSSTRAHLER

**Das erste Multi Akku System – Engineered in Germany**
Am Standort des Familienunternehmens in Tübingen wurde 2021 das erste Multi Akku System für Arbeitslicht vorgestellt. Seitdem wird das System stetig ausgebaut.

**Innovative Schnittstellen-Technologie und kompatibel mit verschiedenen 18V Akkus**
Adapter aufstecken, den passenden Akku einstecken und mit perfektem Arbeitslicht loslegen. Im System kompatibel sind 18V Akkus (verschiedene Ah-Klassen) der Powertool-Hersteller Bosch Professional, Dewalt, Einhell, Fein, Festool, Flex, Hikoki, Makita, Metabo CAS, Milwaukee und Würth.

**Maximale Kompatibilität durch abnehmbare Akku-Schutzhaube**
Bei entfernter Akku-Schutzhaube (IP20) können auch 18V Akkus höherer Ah-Klassen verwendet werden.

**Technologisches Schutzsystem für Powertool-Akkus**
Die eingesetzten Akkus sind vor Tiefenentladung und Überhitzung (hervorgerufen durch hohe Lastströme) geschützt.

**Noch mehr Flexibilität durch Lichtvielfalt**
Flächenstrahler, Handscheinwerfer, 360 Grad Rundumlicht, Teleskop-Strahler – Durch die Vielfalt an Arbeitslicht wird zwischen verschiedenen Arbeitsstrahlern der zum Einsatz passende ausgewählt.

**Hybrid-Technologie für noch mehr Flexibilität**
Mit der Hybrid-Technologie ist bei drei Arbeitsstrahlern die Nutzung über den eingesetzten Akku oder per Anschlusskabel über Netzbetrieb möglich. Absolut sicher und praktisch: Automatisches Umschalten bei Stromausfall im Netzbetrieb auf Akku.

**Ausgezeichnet mit dem German Innovation Award 2022 in Gold**
Als Gewinner des German Innovation Award 2022 überzeugt Brennenstuhl mit dem Multi Battery 18V System in der Kategorie „Gardening & Tools" und wird in „Gold" ausgezeichnet. „Ein perfekter Begleiter im Handwerker/-innen-Alltag.", so die Begründung der Jury.

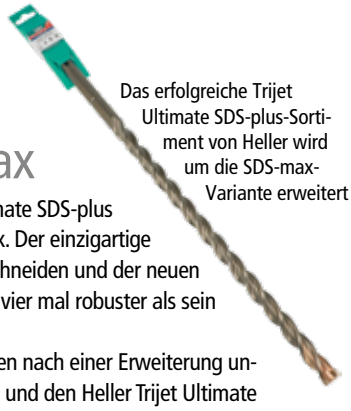
**Brennenstuhl Arbeitsstrahler für das AMPShare – Powered by Bosch 18V Akkusystem**
Die Multi Battery 18V System Arbeitsstrahler von Brennenstuhl sind offiziell für den Einsatz der 18V Li-Ion GBA- und ProCORE18V-Akkus aus dem AMPShare – Powered by Bosch Sortiment geeignet.

Glas-, Carbon- und Aramidfasern stellen unterschiedlichste Industrien weltweit vor neue Herausforderungen. Für die effiziente Bearbeitung präsentiert Tyrolit das umfangreiche Tyrolit Power Sortiment. (Foto: Tyrolit)

## Speziell für Composite-Materialien

Geringes Gewicht, Langlebigkeit und Designfreiheit sind Eigenschaften von Materialien, die sich im Normalfall gegenseitig ausschließen – in der Composite Industrie ist das nicht der Fall. Die dabei verarbeiteten innovativen Werkstoffe besitzen die Fähigkeit, hohem Druck standzuhalten und gleichzeitig den Trend zum Leichtbau zu unterstützen. Verständlicherweise stellen die komplexen Materialien zahlreiche Industrien vor neue Herausforderungen in der Produktion.
Das neue Tyrolit Power Sortiment ist speziell für diese schwer zu bearbeitenden Materialien konzipiert und darauf ausgiebig getestet, was zu hoch effizienten Bearbeitungsprozessen führt und eine unvergleichliche Lebensdauer der Werkzeuge garantiert. Das Portfolio enthält Produkte zum Trennen, Schleifen, Bohren, Fräsen und zur Oberflächenbearbeitung von anspruchsvollsten Werkstücken mit handgeführten Maschinen, halbautomatischen Robotern und auf Hightech-CNC-Maschinen.
Das neue Sortiment bietet Lösungen für jegliche Bearbeitungsschritte von Verbundwerkstoffen und ist konzipiert, um bekannte Problemstellungen zu lösen. Durch die Verwendung von Tyrolit Power lässt sich die Prozesssicherheit in der Produktion steigern und homogene Oberflächenergebnisse werden ermöglicht. Darüber hinaus sind die Maschinen mit speziellen Schutzmaßnahmen ausgestattet, um die Sicherheit und Gesundheit der Anwender zu verbessern.

## Trijet Ultimate jetzt auch mit SDS-max



Das erfolgreiche Trijet Ultimate SDS-plus-Sortiment von Heller wird um die SDS-max-Variante erweitert

Heller Tools erweitert das erfolgreiche Trijet Ultimate SDS-plus Sortiment um den neuen Trijet Ultimate SDS-max. Der einzigartige Mehrschneider ist mit seinen innovativen drei Schneiden und der neuen Wendel bis zu zehn Prozent schneller und bis zu vier mal robuster als sein bereits führender Vorgänger.
„Wir sind stolz darauf, den vielen Kundenanfragen nach einer Erweiterung unseres besten Hammerbohrers gerecht zu werden und den Heller Trijet Ultimate jetzt auch im SDS-max Segment anbieten zu können. Zudem werden parallel weitere Abmessungen angeboten", so Felix Penkhues, Produktmanager von Heller Tools.
Damit bietet Heller den Trijet Ultimate ab sofort in Durchmessern von 5mm bis 50 mm und von 100mm bis 1000mm Länge an. Mit seiner einzigartigen Doppelzentrierspitze und dem eingelassenen Hartmetallkopf ist der Bohrer besonders robust und ideal für Armierungsbohren und schwere Aufgaben in Beton geeignet. Unterstützt wird der Launch mit diversen Maßnahmen, auch digital mit Videovorstellung und Maßnahmen am PoS.

Der robuste Bohrer ist ideal für Armierungsbohren und schwere Aufgaben in Beton geeignet. (Fotos: Heller)

# Die richtige Chemie

Mit dem FIS V Plus führt Fischer den ersten universell anwendbaren Injektionsmörtel mit einer bewerteten (ETA) Lebensdauer von 100 Jahren in Beton im Sortiment. Seine Systemkomponenten erlauben ein breites Anwendungsspektrum. Mit dem FIS V Zero hat Fischer zudem den weltweit ersten Injektionsmörtel am Markt etabliert, dessen Rezeptur ohne Gefahrstoffkennzeichnung auskommt.

Die neue Generation an Fischer Universalmörteln FIS V Plus punktet darüber hinaus mit ihrer hohen Verbundfestigkeit in Beton und ihrem großen Anwendungsbereich. Er lässt sich auch bei geringeren Rand- und Achsabständen anwenden. Die Einsatzmöglichkeiten des FIS V Plus umfassen Befestigungen in Beton sowie allen gängigen Voll- und Lochbausteinen, nachträgliche Bewehrungsanschlüsse, wassergefüllte Bohrlöcher als auch seismische Anwendungen der Leistungskategorien C1 und C2 nach ETA beziehungsweise A und B gemäß amerikanischer ICC-ESR Zulassungen. Im Brandfall (Feuerwiderstandsklasse R120) ist der Injektionsmörtel ebenfalls die sichere Wahl. Die große Auswahl an passenden Systemkomponenten erweitert zusätzlich das Anwendungsspektrum.

Eine weitere Innovation ist der Injektionsmörtel FIS V Zero, der dank seiner speziellen Rezeptur ohne Gefahrstoffkennzeichnung auskommt. Damit gewährleistet dieser Schutz für Mensch und Umwelt. Um dies zu erwirken, setzt Fischer bei der Innovation FIS V Zero zum ersten Mal ein neues, patentiertes Härtungssystem ein. Dabei kommen keine Peroxide zum Einsatz, sodass komplett auf Gefahrenhinweise verzichtet werden kann. Dieser Mechanismus in Kombination mit der Verwendung von kennzeichnungsfreien Rohstoffen ermöglicht, dass der FIS V Zero auch unter den strengen Auflagen der aktuellen EU-Chemikalienverordnung CLP kennzeichnungsfrei ist.

Der neue Fischer Injektionsmörtel FIS V Zero zeigt, wie Produkte verantwortungsvoll und zeitgemäß entwickelt und vertrieben werden können. (Foto: Fischer)

Kompakt, robust und lichtstark – der LED-Akku-Arbeitsstrahler 13133 von Stahlwille bietet mit 30 Watt COB-LED eine Lichtstärke von bis zu 2.800 Lumen. (Foto: Stahlwille)

# LED-Akku-Arbeitsstrahler mit Powerbank-Funktion

Licht ins Dunkel bringt Stahlwille mit dem neuen LED-Akku-Arbeitsstrahler 13133. Das kompakte Modell ist mit bis zu 2.800 Lumen sehr lichtstark, robust gebaut und damit vielseitig einsetzbar im harten Alltag von Industrie und Handwerk. Mit drei Helligkeitsstufen von 25, 50 und 100 Prozent lässt sich die Leistung optimal an unterschiedliche Bedingungen anpassen. Voll aufgeladen beträgt die Laufzeit bis zu 13 Stunden. Eine 30 Watt COB-LED sorgt für die gleichmäßige, schattenfreie Ausleuchtung des jeweiligen Arbeitsbereiches.

Das extrem stoßfeste Gehäuse ist nach IP64 spritzwassergeschützt und besteht aus einer leichten Aluminiumlegierung für einen sicheren Einsatz im Innen- und Außenbereich. Der stabile Kantenschutz aus schlagfestem Kunststoff ist zugleich Designelement. Er erinnert in der Form an einen Schraubenschlüssel und schafft so eine Verbindung zum Kernsortiment von Stahlwille. Mit dem großen, um 180 Grad schwenkbaren Griffbügel kann der Strahler sehr flexibel aufgestellt werden. Ein im Bügel integrierter, starker Magnet sorgt zudem für einen sicheren Halt an allen metallischen Oberflächen. Zusätzlich gibt es einen ausklappbaren Haken für weitere Befestigungsmöglichkeiten.

Der Strahler benötigt kein spezielles Ladegerät, er lässt sich einfach über einen Micro-USB-Anschluss aufladen. Die vierteilige LED-Kapazitätsanzeige gibt jederzeit Auskunft über den Ladestand des Akkus. Eine Besonderheit ist die Möglichkeit, den Arbeitsstrahler bei Notwendigkeit auch als Powerbank nutzen zu können. Über einen Micro-USB-Anschluss können ein Smartphone und andere mobile Geräte mit Strom versorgt und geladen werden.

# Umfangreiche E-Mobilitäts-Grundausstattung

Mit dem von Knipex neu entwickelten Werkzeugkoffer „Basic" E-Mobilität (00 21 05 EV) sind Profis für die Wartung und Inspektion von E-Mobilen gerüstet. Kompakt und übersichtlich sortiert enthält der Koffer die wichtigsten VDE-geprüften Werkzeuge und passendes Zubehör: 29 isolierte Werkzeuge und drei normkonforme Warnschilder. Werkzeuge und Zubehör sind für alle Arbeiten an E-Fahrzeugen zugelassen. Kfz-Werkstätten und Wartungsunternehmen erhalten so eine komplette E-Mobilitäts-Grundausstattung mit Zangen, Schraubendrehern, Maulschlüsseln und einem 3/8 Knarrensatz.

Speziell für das Warten und die Inspektion von E-Mobilen hat Knipex den Werkzeugkoffer „Basic" E-Mobilität entwickelt. (Foto: Knipex)

Neben den elektrisch isolierten Werkzeugen sind drei Warnschilder, deren Einsatz verpflichtend ist, und ein Paar isolierte Handschuhe enthalten. Der Werkzeugkoffer ist mit einer Schaumstoffeinlage für den Umschaltknarrensatz 3/8" ausgestattet. Ein weiterer Sicherheitsaspekt: Eine Farbkennzeichnung zeigt zur besseren Übersicht die Plätze für entnommene Steckeinsätze an. Die Kofferschalen sind aus hochwertigem ABS-Material gefertigt, Metallscharniere führen den Deckel beim Öffnen und Schließen sicher, auch wenn er mit viel Werkzeug bestückt ist. Ein 3-stelliges Zahlenschloss dient dem Schutz vor unbefugtem Zugriff. Zwei solide Kippschlösser halten den Deckel zuverlässig geschlossen. Einmal geöffnet, wird der Deckel von einer Scharniermechanik offen gehalten.

GEFÄHRDUNG IN PARTIKELGRÖSSE

# Die staubfreie Baustelle

„Bei Arbeiten auf dem Bau entsteht häufig viel Staub. Dieser Staub kann durch Einatmen je nach Partikelgröße bis in die oberen Atemwege, die Bronchien oder sogar in die Lungenbläschen gelangen." Mit dieser Aussage steigt die Broschüre „Staubarm arbeiten, gesund bleiben" der BG Bau in die Information zum Thema Staub ein. Das Ziel dahinter: die staubarme Baustelle. Die Absaugung des Staubs, möglichst direkt am Ort des Entstehens, gehört dabei zu einem wichtigen Element der Staubminimierung. Nachfolgend punktuelle Beispiele aktueller Lösungen für die Staubabsaugung.

Der neue 18V-Akku-Staubsauger VC 2 L MC HIP 18.0-EC von Flex ist der kompakteste und leichteste Sauger seiner Klasse. (Fotos: Flex)

Bauarbeiterinnen und Bauarbeiter, die über Jahre Staub auf Baustellen ausgesetzt sind, stehen in der Gefahr, an einer chronischen Bronchitis, einem Lungenemphysem (Überblähung der Lunge) oder an einer Silikose (Staublunge) zu erkranken. In einzelnen Fällen kann aus einer Silikose Lungenkrebs entstehen. Vor allem Quarzstaub kann nicht nur zu Silikose und Silikotuberkulose, sondern sogar zu Lungenkrebs führen.

Mit starker Staubentwicklung ist laut BG Bau insbesondere beim Trockenkehren und Staubabblasen, beim Stemmen oder Meißeln von Estrich-/Betonflächen, Fliesen, Putzen ohne Absaugung, beim maschinellen Trockenschneiden, Schleifen oder Fräsen ohne Absaugung, beim Bohren ohne Absaugung sowie beim Putz- und Fliesenabschlagen ohne Luftreiniger zu rechnen. Deshalb sind insbesondere diese Tätigkeiten nur mit Maschinen mit wirksamer Staubabsaugung durchzuführen. Neben den auf EU-Ebene definierten Staubklassen L, M, und H gelten in Deutschland die Technischen Regeln für Gefahrstoffe (TRGS). Für Mitglieder der BG Bau war beim Thema Baustaub bis Ende 2019 die TRGS 504 maßgeblich, die inzwischen in die TRGS 500 eingeflossen ist.

## NEUE SICHERHEITSSAUGER VON FLEX

„Auf dem Bau darf laut TRGS grundsätzlich nur mit Absauggeräten der Klassen M und H gearbeitet werden. Stellt die BG Bau Regelverstöße fest, kann sie die betreffenden Arbeiten sofort stilllegen", erklärt hierzu Produktmanager Ralf Paertmann, der im Hause Flex Elektrowerkzeuge für die Sicherheitssauger zuständig ist. „Stellt die BG Bau Regelverstöße fest, kann sie die betreffenden Arbeiten sofort stilllegen", unterstreicht Paertmann.

Maßgeblich für die Wahl des passenden Sicherheitssaugers ist das Filtersystem. So sind für M-Sauger ein Hauptfilter mit einem Durchlassgrad von maximal 0,1 Prozent und ein Abscheidegrad von bis zu 99,9 Prozent Pflicht. Ein weiteres Auswahlkriterium ist der Schlauchdurchmesser: Je größer dieser ist, desto geringer ist die Luftgeschwindigkeit. Um eine optimale Anpassung an die jeweiligen Arbeiten zu ermöglichen, lässt sich der Schlauchdurchmesser bei Flex-Saugern über einen eigenen Regler einstellen.

Auf der Messe BAU 2023 präsentierte Flex kürzlich den neuen 18V-Akku-Staubsauger VC 2 L MC HIP 18.0-EC als kompaktesten und leichtesten Sauger seiner Klasse. Der handliche 18 V Akku-Staubsauger mit bürstenloser Hochleistungsturbine bietet durch sein geringes Gewicht von nur 2,6 kg und sein kompaktes Design viel Flexibilität, auch beim Transport in Kleinstfahrzeugen oder auf dem Baugerüst. Der Akku-Sauger ist mit einem Filter der Klasse HEPA 13 und einem bis zu 2,5 m ausziehbaren Kompakt-Absaugschlauch ausgestattet. Der Transport erfolgt praktischerweise entweder im enganliegenden Rucksack, per Hüftgurt oder am Tragegriff.

Eine weitere Neuheit hält Flex mit dem Sicherheitssauger VCE 22 M MC der Klasse M bereit. Der kompakte Nass- und Trocken-Sauger ist nach Herstellerangabe der leiseste M-Klasse-Sicherheitssauger auf dem Markt und punktet mit einem reduzierten Geräuschpegel von nur 61 dB (A). Eine integrierte Volumen-Stromüberwachung ist für Saugschläuche mit einem Durchmesser von 21 bis 33 mm ausgelegt. Neueste Sicherheitselektronik und eine Antistatik-Ausstattung sorgen für reibungslose Einsätze in jeder Umgebung. Der doppelwandige PET-Filter bietet eine hohe Standzeit. Das integrierte Push and Clean-System erlaubt eine schnelle manuelle Säuberung des Filtersystems.

Neueste Sicherheitselektronik und eine Antistatik-Ausstattung sorgen beim Flex Sicherheitssauger VCE 22 M MC für reibungslose Einsätze in jeder Umgebung.

Bislang war die Parallelsteuerung von Gerät und Sauger nur mithilfe einer Kabelverbindung möglich. Das Cordless-Connect-System VCE CConnect ermöglicht dies nun auch für akkubetriebene Werkzeuge. Das System kombiniert eine universale Funksteckdose, einen Vibrationssensor und die „Klick"-Connection. Es

Die Staubabsaugung GDE 18V-12 Professional entfernt den Staub direkt dort, wo er entsteht. Dadurch ist jeder Arbeitsgang sauberer und gesundheitsschonender. Die Staubabsaugung lässt sich mit einem Klick und bei Bedarf sogar einhändig direkt am Hammer GBH 18V-22 Professional befestigen. (Foto: Bosch)

ist mit allen kabelgebundenen Absauggeräten in Verbindung mit sämtlichen Akkugeräten am Markt kompatibel. So lässt sich auch bei der Arbeit mit Akkuwerkzeugen der Staub während der gesamten Anwendung sicher absaugen.

## KOMPAKTE EINHEIT

Bosch bietet unter anderem ein komplettes Sortiment an Staubabsaugungen für Bohr- und Meißelanwendungen an. Das jüngste Sortimentsmitglied ist ein kompakter Akku-Bohrhammer mit Staubabsaugung: Mit dem GBH 18V-22 Professional von Bosch bekommen Profis einen leichten und besonders kompakten Akku-Bohrhammer der Zwei-Kilo-Klasse mit hohem Arbeits- und Gesundheitsschutz an die Hand. Er wurde für Installationsarbeiten über Kopf optimiert und erleichtert beispielsweise Elektrikern das staubfreie Bohren von Löchern, um Lampen zu befestigen. Jeder Arbeitsgang ist sauberer und gesundheitsschonender, denn die genau auf den Bohrhammer abgestimmte Staubabsaugung GDE 18V-12 Professional entfernt den Staub direkt dort, wo er entsteht. Sie bezieht ihre Energie aus dem Akku des Bohrhammers, sodass Anwender nicht durch zusätzliches Gewicht belastet werden. Für eine optimale Handhabung empfiehlt Bosch den Einsatz des 4,0 Ah-Akkus, der unten bündig mit dem Gehäuse des Bohrhammers abschließt, sodass man das Gerät bequem abstellen kann.

Auch mit montierter Staubabsaugung liegt der Schwerpunkt des Bohrhammers bei Überkopf-Anwendungen auf einer Achse mit Hand und Arm des Anwenders, was ermüdungsarmes Arbeiten ermöglicht. Darüber hinaus ist der Arbeitsbereich jederzeit gut ausgeleuchtet, denn sowohl Bohrhammer als erstmals auch die Staubabsaugung haben beide eine eigene LED. Die GDE 18V-12 Professional lässt sich mit einem Klick und bei Bedarf sogar einhändig direkt am Hammer befestigen. Ihre Staub-Box ist transparent, sodass Anwender den Füllstand jederzeit im Blick haben.

## STAUBFREI MIT AKKU

Die Akku-Kompaktsauger CTC Mini/Midi sind perfekt abgestimmt auf Festool Akkuwerkzeuge. Für ein nahtloses Zusammenspiel zwischen Akkuwerkzeug und Sauger sorgt der Bluetooth Autostart oder die praktische Fernbedienung. Mit beidem schaltet sich der Sauger automatisch ein beim Starten des Akkugerätes. Die beiden Sauger bieten hohe Saugkraft dank der 36 Volt-Turbine mit 2x18 Volt-Akkupacks. Damit stehen sie den Kabelvarianten kaum nach. Beide Akku-Kompaktsauger sind perfekt für mobile Säge-, Schleif- oder Bohranwendungen geeignet.

Festool hat die beiden Akku-Kompaktsauger mit einer manuellen Abreinigung ausgestattet. So lässt sich mit der manuellen Hauptfilter- und Filtersackabreinigung die Saugleistung bei zugesetztem Filter oder Filtersack schnell und einfach wiederherstellen. Das erhöht den maximal erreichbaren Füllgrad deutlich. Je nach Anwendung lässt sich die Saugleistung in drei Stufen regulieren. Bei entsprechender Stufe verlängert sich so die Akkulaufzeit. Beide Sauger sind mit dem glatten, elastischen Saugschlauch versehen: Er ist extrem robust und äußerst flexibel in der Handhabung und gleitet sanft über jede Kante. Seine konische Geometrie sorgt für eine gesteigerte Saugleistung.

## NEUE DEWALT-LÖSUNGEN ZUR STAUBABSAUGUNG

Die Absaugsysteme aus dem Perform & Protect-Programm von Dewalt sind dahingehend optimiert, dass sie den bei der Arbeit entstehenden Staub bestmöglich absaugen und somit die Möglichkeit, anfallende Stäube zu inhalieren, um ein Vielfaches geringer ist. Produkte, die darunter fallen, sind unter anderem Absaugbohrer, Sauger mit automatischer Filterreinigung (Kabel und Akku) und modellabhängige Absaugsysteme für Bohrhämmer. Im Bereich der Staubabsaugung erweitert Dewalt aktuell das Sortiment um zwei Nass- und Trockensauger, den DWV905M-QS: 38 l Nass- und Trockensauger M-Klasse sowie den DWV905H-QS: 38 l Nass- und Trockensauger H-Klasse.

Das erstgenannte Gerät ist zugelassen für den Einsatz auf der Baustelle, der DWV905H-QS: 38 l Nass- und Trockensauger H-Klasse ist zugelassen für die Arbeit mit gefährlichen Stäuben (außer Asbest). Der neuentwickelte Saugmotor beider Geräte ermöglicht eine verbesserte Saugleistung gegenüber dem Vorgängermodell und bietet einen zehn Prozent höheren Volumenstrom und 19 Prozent mehr Unterdruck. Der Sauger ist mit einer Luftstromüberwachung ausgestattet, die vor Saugkraftverlust und somit auch vor plötzlich austretenden Stäuben warnt. Das Zwei-Filter-System mit automatischer Reinigung sorgt für konstant hohe Saugleistung auch bei feinen Holz- und Betonstäuben.

Höhere Leistungsfähigkeit und von der BG Bau gefördert: die neuen Nass-Trockensauger von Dewalt. (Foto: Dewalt)

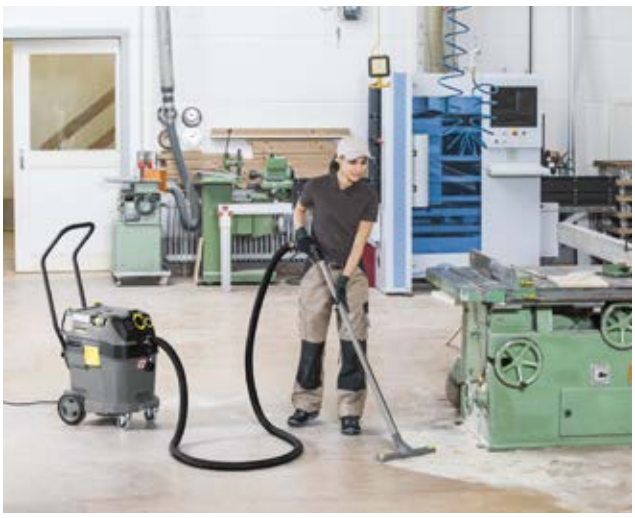
## WENDIG ZUM EINSATZORT

Insbesondere für den Einsatz im Baugewerbe konzipiert ist der robuste und auch in unwegsamem Gelände sehr mobile Nass-/Trockensauger NT 40/1 Tact Te M Wood von Kärcher. Mit Hilfe eines Schubbügels kann der Bediener das Gerät ohne großen Kraftaufwand zum Einsatzort fahren – auch über Stufen, Treppen oder kleinere Hindernisse hinweg. Der besonders lange Saugschlauch erlaubt einen großen Aktionsradius und ermöglicht auch das Saugen in kleinen und engen Räumen. Neben Griffmulden für den Transport ist auch eine praktische Halterung für die Bodendüse vorgesehen.

Das Saugen von Faserstäuben, die beispielsweise bei der Holzbearbeitung entstehen, ist oft eine Herausforderung, da die langen Fasern den Filter schnell blockieren. Mit dem neuen Kerzenfilter erweitert Kärcher das Angebot an Hauptfiltern für Nass-/Trockensauger und bietet holzverarbeitenden Betrieben eine effektive und gleichzeitig wirtschaftliche Lösung.

Die acht nebeneinander angeordneten Stoffkerzen sorgen beim Saugen von feinem Holzstaub dafür, dass der Filter nicht verstopft. Ungeplante Arbeitsunterbrechungen, um ihn manuell zu reinigen oder zu tauschen, entfallen. In Kombination mit dem Filterabreinigungssystem Tact wird so eine konstant hohe Saugleistung sichergestellt. Die Filterkerzen werden dabei automatisch mittels schlagartiger Luftstromumkehr abgereinigt und der Staub effektiv ausgeblasen – ohne

Festool baut sein 18 Volt-Sortiment mit zwei Akku-Kompaktsaugern weiter aus: dem CTC Mini und dem CTC Midi. Die beiden Sauger verbinden mobiles, gesundes und staubfreies Arbeiten. Egal, ob mobile Säge-, Schleif- oder Bohranwendungen - die kompakten Montagesauger passen perfekt ins Festool 18 Volt-System. (Foto: Festool)



Mit Hilfe eines Schubbügels kann die Bedienerin oder der Bediener den mobilen Nass-/Trockensauger NT 40/1 Tact Te M Wood von Kärcher ohne großen Kraftaufwand zum Einsatzort fahren. (Foto: Kärcher)

spürbaren Saugkraftverlust. Die großzügige Filteroberfläche ermöglicht die Aufnahme von großen Mengen Schmutz und sorgt für eine lange Standzeit. Da auch besonders feine und faserige Partikel aufgenommen werden können, ist der Filter für die Staubklasse M zertifiziert.

## ABSAUGEN MIT VOLLAUSSTATTUNG

Die neue Sauger-Generation von Eibenstock bietet das komplette Paket für sauberes Arbeiten. So lassen sich alle Säge-, Bohr-, Trenn-, Fräs- oder Schleifarbeiten ohne Gesundheitsgefährdung durch Staubbelastung durchführen.

Je nach Verwendungszweck bieten die beiden Modelle ESS 35 LP und MP eine Zertifizierung für die Staubklassen L und M. Die automatische, permanente Filterabreinigung des patentierten HEPA 13 Patronenfilter sorgt für konstant hohe Saugleistung. Der Filter besteht aus zwei unabhängigen Kammern, die nacheinander durch Luftrückspülung abgereinigt werden. Dabei werden auch die feinen Poren des Filters effizient von Staub befreit. Ein Highlight der neuen Sauger-Generation ist die serienmäßige Antistatik-Ausstattung beider Modelle, damit können gefährliche Funkenbildung, statische Aufladung sowie die Ablagerung von Schmutz im Saugschlauch vermieden werden.

Der ESS 35 MP für die Staubklasse M erfüllt außerdem die von der BG Bau definierten Anforderungen an Bau-Entstauber und ist somit für die maximale Förderung qualifiziert. Seine durchgehende Überwachung der Saugleistung mit akustischer und optischer Warnung bei Unterschreitung des zulässigen Volumenstroms bietet zusätzliche Sicherheit. So wird eine erhöhte Staubbelastung der Atemluft vermieden.

Das Maxi-Fahrwerk mit Lenkrollen und großen baustellentauglichen Rädern mit Feststellbremsen sorgt für Wendigkeit. Ein klappbarer Schiebebügel, Kabelhaken und Halterungen für Zusatzdüsen ermöglichen einfachen Transport. Auf der ebenen Oberseite beider Sauger lassen sich mit Hilfe einer optionalen Adapterplatte Werkzeugkoffer aller gängigen Hersteller montieren. ■

Der neue ESS 35 MP von Eibenstock – geeignet zum Absaugen von Stäuben z.B. von Zement und Beton, Estrich, Spachtel, Fliesenkleber, Holzstäube etc. (Foto: Eibenstock)

## VORSCHAU ▶▶ PROFIBÖRSE 4/2023

### Leitern und Gerüste

Stufe oder Sprosse? Das Inkrafttreten der Technischen Regeln für Betriebssicherheit (TRBS) 2121 Teil 2 hat Bewegung nicht nur an den Einsatzorten für Leitern und Tritte ausgelöst, sondern auch in den Sortimenten der Hersteller und deren Schulungsmaßnahmen. In der kommenden Ausgabe der ProfiBörse schauen wir auf diese Veränderungen und den aktuellen Status des Marktes.

FOTO: MUNK GÜNZBURGER STEIGTECHNIK

**Die ProfiBörse 4/2023 erscheint am 18. August 2023**

IMPRESSUM

PROFIBÖRSE

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

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

**Redaktion:**
Bernd Lochmüller (verantwortlich)
Hartmut Kamphausen

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

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

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

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

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

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

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

**Druck:** KLOCKE PrintMedienService,
Mühlenstraße 14D, 33813 Oerlinghausen

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

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

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

schlütersche

ProfiBörse ist ein geschützter Titel
der Schlütersche Fachmedien GmbH

International Standard Serial Number (ISSN) 1436-9230

fischer

# FGC 100 & FGW 90 F.
## Gasbetriebene Setzgeräte für Beton & Holz.

Das fischer Gasbetriebene Setzgerät **FGC 100** ist perfekt auf die schnelle und einfache Befestigung in Beton und Stahl abgestimmt. Die Kraft von 100 Joule sorgt für ein korrektes Eindringen in die Arbeitsfläche auch bei Stahl-zu-Stahl-Anwendungen.

Das fischer gasbetriebene Setzgerät **FGW 90F** treibt Nägel mit 90-Joule Setzenergie präzise in den Holzuntergrund. Somit können pro Sekunde bis zu drei Befestigungen in die Arbeitsfläche erzielt werden. Der leistungsstarke Akku reicht unter normalen Bedingungen für 8.000 Befestigungen pro Ladung. Das breite Nagelsortiment eignet sich für eine Vielzahl von Materialien, wie Massivholz, Schichtholz, Sperrholz sowie Spanplatten, Faserplatten und Furniermaterialien.

**www.fischer.de**

**Für weitere Informationen:**