

PROFI BÖRSE

DAS MAGAZIN FÜR FACHGROSSHANDEL, HANDWERK & INDUSTRIE

wiha 
Tools that work for you



**Bestens
aufgestellt.**

Mit den Wiha
Werkzeugsortimenten
jeder Aufgabe
gewachsen.



www.wiha.com/toolkits



**DAS HEFT-
IM-HEFT**

► **SCHWERPUNKT**
Marken-Hand-
werkzeuge

► **HANDEL**
Spezialisierung
mit Skalierung

► **IM FOKUS**
Globale Mindest-
besteuerung

TECWERK



Neuer Name,
unschlagbare
Stärke!

PROMAT WIRD TECWERK.

TECWERK ist speziell für alle Bau-, Handwerk- und Industrieinsätze konzipiert, um höchste Ansprüche und Anforderungen der Profis zu erfüllen. Nach über 35 erfolgreichen Jahren mit der Exklusivmarke PROMAT erscheint nach dem Rebranding das gesamte Sortiment mit rund 10.000 Artikeln unter TECWERK, darunter eine umfangreiche Werkzeugauswahl. TECWERK steht für hohe Langlebigkeit, verlässliche Funktionalität, höchste Präzision und Spitzenqualität sowie Partnerschaft, denn nur Mensch und Technik im Zusammenspiel erschaffen einzigartige Werke.

Jetzt TECWERK kennenlernen:

www.nordwest-tecwerk.com



Einfach vergessen



Strategie ist nicht alles, aber ohne Strategie ist alles nichts, ließe sich in Abwandlung eines bekannten und vielfach mit jeweils anderen Begrifflichkeiten eingesetzten Zitates sagen, das in dieser Form immer, aber gerade in diesen Zeiten besondere Gültigkeit hat. Die Entwicklungsgeschwindigkeit von Rahmenbedingungen und damit in der Folge von Märkten erfordert einen Plan, der eine Grundrichtung vorgibt. Diese zu halten, erfordert wiederum permanente Kursanpassungen, wenn die Strömung die bisherigen Ausgangslagen kurzerhand vollkommen durcheinander gewirbelt hat. Dabei führen nicht nur teilweise kalkulierte, teilweise erratische Entscheidungen zu diesen Strömungsänderungen, technischer Fortschritt kann ebenso

dazu führen wie Entwicklungen, die, wenn auch lange abzusehen, vermeintlich plötzlich Relevanz erhalten.

Sich über Strategien und die von anderen gemachten Erfahrungen auszutauschen, hat für die eigene Reflexion einen hohen Stellenwert, ebenso wie der Blick von Expertinnen und Experten. Reichlich Gelegenheit, die hauseigenen Strategien zu reflektieren, erhielt der PVH vor einigen Wochen im Rahmen des 8. PVH-Kongresses in Köln. Der Fokus in diesem Jahr: Künstliche Intelligenz und deren Einsatz in Unternehmen und deren Vertriebs-Kommunikation. Dabei machte gerade die Verbindung von strategischem Input und ganz praktischen Anwendungen und Umsetzungen den Reiz und Wert der Veranstaltung aus (Bericht dazu auf Seite 7).

Strategische Überlegungen führten bei Krapp zu einer neuen Struktur, mit der skalierbar auf das Wachstum und die Markterfordernisse reagiert werden kann. Flexibilität und Anpassungsfähigkeit trotz Größe sind dabei wichtige Faktoren, die die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit sichern sollen (Bericht ab Seite 8).

Bei aller Ausrichtung auf Wachstum ist in diesen Strategien nicht zu vergessen, resiliente Systeme zu entwickeln, die auch bei ausbleibendem Wachstum tragfähig bleiben. Dies, so hat es den Anschein, wurde in den letzten Jahren, neben vielem anderen wie die Erneuerung der Infrastruktur, der Aufbau generationengerechter Sozialsysteme oder einer Reform der Steuern, vergessen. Dabei wäre ein Konzept, das die Inhalte jener nicht nur an Sonntagen oft gehaltenen Reden, die ein schneller, weiter, höher als endlich erkennen und Alternativen fordern, und das Perspektiven für eine Gesellschaft ohne hohe Wachstumsraten durchdenkt, unbedingt notwendig. Ein Unternehmen, das dies nicht mitdenkt, könnte man zumindest vergessen.

In diesem Sinne, herzlichst

HARTMUT KAMPHAUSEN



Wechsle deine Arbeitsweise. Nicht dein Werkzeug.



ULTIMATECUT®

Kombi-Maschinengewindebohrer

3 Funktionen – 1 Werkzeug.

Bohren, schneiden, senken – fertig.

Ohne Werkzeugwechsel, mit spürbar weniger Kraftaufwand, präzise und mit bis zu 20 % Zeitersparnis.

Interessiert noch produktiver und effizienter zu werden?

Mehr Infos gibt's unter ruko.de

RUKO
BORN TO DRILL

INHALT

AKTUELL

GASTKOMMENTAR

Bernd Ziegler:
Warum der Mensch unverzichtbar bleibt 4

IM FOKUS

Kommt die globale Mindeststeuer? 6

VERBÄNDE

8. PVH-Kongress: Einlassen auf KI 7

HANDEL

Neue Strukturen bei Krapp 8

UNTERNEHMEN

Milwaukee Conference 2025 10

Fischer mit Marketingaktionen 12

Parat wird 80 Jahre 13

MESSE

Logomat: Branchentreff der Superlative 15

SCHWERPUNKT HANDWERKZEUGE

Wiha: Das rundum sorglos Paket 16

Marktumfrage:
Preissensibilität in unruhigen Zeiten 18

FWI: Umfrage zu Deutschem Werkzeug 22

Hazet: Sortimentsausweitung
bietet Chancen 23

Stahlwille: Mehrwert liefern 24

PB Swiss Tools:
Premiumwerkzeuge aus der Schweiz 26

WERKZEUG & MASCHINEN

Beratungs-Kompetenzfeld:
Das 3-in-1-Tool von Ruko 28

Produktthema: Licht auf der Baustelle
und in der Werkstatt 30

Scangrip: Die Zukunft der
LED-Arbeitsleuchten für Profis 32

NEUHEITEN

Famag: Neuer Bohrer-Senker-Satz
für Terrassen 33

Rothenberger:
Neue Hybrid-Pressmaschine 34

Krenn: Kabellos gut abschneiden 35

Festool: Handwerk digital erweitern 35

RUBRIKEN

Editorial 3

Impressum 35

Vorschau 34

DIGITALISIERUNG UND KI IM PRODUKTIONSVERBINDUNGSHANDEL

Warum der Mensch unverzichtbar bleibt

VON BERND ZIEGLER, GESCHÄFTS-
FÜHRER E.I.S. BESCHAFFUNGS- UND
MARKETING GMBH & CO. KG, KÖLN

Die Digitalisierung verändert den Produktionsverbindungshandel grundlegend. Künstliche Intelligenz, Automatisierung und datenbasierte Prozesse sorgen für eine nie dagewesene Effizienz entlang der gesamten Wertschöpfungskette – vom Einkauf über die Logistik bis hin zum Vertrieb. Doch mit all den technologischen Fortschritten stellt sich eine zentrale Frage: Welche Rolle spielt der Mensch in einer zunehmend digitalen Welt? Trotz aller Innovationen bleibt der wirtschaftliche Erfolg von Unternehmen auf Vertrauen, Verlässlichkeit und partnerschaftliche Zusammenarbeit angewiesen.

Die Digitalisierung schreitet mit enormer Geschwindigkeit voran. Künstliche Intelligenz optimiert Einkaufsprozesse, automatisierte Plattformen beschleunigen Lieferketten, und Algorithmen analysieren Marktpotenziale in Echtzeit. Doch bei all diesen technologischen Errungenschaften dürfen wir eines nicht vergessen: Geschäfte werden von Menschen gemacht.

Der Produktionsverbindungshandel ist ein komplexes Zusammenspiel aus Produktion, Einkauf, Vertrieb, Logistik, und Kundenservice. Und während KI und Automatisierung uns helfen, Prozesse effizienter zu gestalten, bleibt der Mensch der zentrale Erfolgsfaktor. Transparenz, Partnerschaft, Vertrauen und Verlässlichkeit sind nicht nur die Basis erfolgreicher Einkaufsstrategien – sie sind das Fundament nachhaltiger Geschäftsbeziehungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

TECHNOLOGIE ALS WERKZEUG – NICHT ALS ERSATZ FÜR BEZIEHUNGEN

Natürlich bieten digitale Lösungen immense Vorteile. KI-gestützte Analysen helfen Unternehmen, Marktent-

wicklungen frühzeitig zu erkennen und Beschaffungs- sowie Absatzstrategien anzupassen. Automatisierte Prozesse sparen Zeit und Kosten. Doch der entscheidende Wettbewerbsvorteil entsteht nicht durch Algorithmen, sondern durch strategische Partnerschaften – sei es zwischen Handel, Verband und Lieferanten oder zwischen Händlern und Endkunden.

Vertrauen kann nicht programmiert werden. Ein erfolgreiches Geschäft basiert nicht allein auf Zahlen und Daten, sondern auch auf Verlässlichkeit und gegenseitigem Verständnis. Einkaufsentscheidungen, Produktionsprozesse und Vertriebsstrategien sind nicht nur eine Frage der Effizienz, sondern auch der Werte. Wer sich ausschließlich auf Technologie verlässt, reduziert den Produktionsverbindungshandel auf eine sterile Transaktion – und ignoriert das, was langfristige Erfolge wirklich ausmacht: nachhaltige Geschäftsbeziehungen.

VOM EINKAUF BIS ZUM VERTRIEB: WARUM VERLÄSSLICHKEIT DER SCHLÜSSEL IST

Jeder Prozess im Produktionsverbindungshandel – von der Rohstoffbeschaffung bis zur Auslieferung an den Endkunden – ist ein sensibles Gefüge. Wenn ein Glied in der Kette versagt, geraten ganze Geschäftsmodelle ins Wanken. Gerade in unsicheren Zeiten mit geopolitischen Spannungen, Lieferkettenproblemen und volatilen Märkten zeigt sich, dass Unternehmen nicht nur digital aufgestellt, sondern auch partnerschaftlich abgesichert sein müssen.

Im Einkauf bedeutet das, nicht nur nach dem günstigsten Angebot zu suchen, sondern langfristige Beziehungen mit zuverlässigen Lieferanten aufzubauen – insbesondere für mittelständische Unternehmen, die im Wettbewerb mit Großkonzernen stehen. Digitale Plattformen bieten hier Vorteile, doch sie ersetzen keine persönliche Marktkennntnis und enge Zusammenarbeit mit regionalen Partnern.

TITEL



Die neue Kampagne „Bestens aufgestellt mit Wiha-Werkzeugsortimenten“ spricht mehrere Zielgruppen an und bedient sich dafür der Fußball-Metaphorik – mit der das „perfekte Zusammenspiel“ von Werkzeug-Koffern, -Rucksäcken und Co. anschaulich dargestellt wird. Dabei werden die Besonderheiten Vorteile und Unterschiede der einzelnen Produktlösungen hervorgehoben. Zeitgleich präsentiert Wiha den neuen Werkzeugkoffer XL 2 Trolley electric. (Foto: Wiha)

[wiha.com/toolkits](https://www.wiha.com/toolkits)

In der Produktion heißt es, auf Qualität und nachhaltige Ressourcen zu setzen, anstatt ausschließlich Kosten zu optimieren. Gerade mittelständische Betriebe profitieren davon, wenn sie flexibel bleiben und sich nicht allein auf wenige Großlieferanten verlassen müssen.

In der Logistik geht es darum, resiliente Netzwerke zu schaffen, anstatt sich auf einzelne, vermeintlich effizienteste Routen zu verlassen. Mittelständische Unternehmen haben hier oft den Nachteil, dass sie nicht über die Einkaufsmacht großer Konzerne verfügen. Hier können gezielte Kooperationsmodelle helfen, um gemeinsam mit anderen Marktteilnehmern Skaleneffekte zu erzielen.

Im Vertrieb entscheiden nicht nur Preis und Verfügbarkeit, sondern auch Kundenbindung und Service. Der Wettbewerbsdruck durch Online-Marktplätze wächst – doch wer sich durch individuelle Beratung, flexiblen Service und persönliche Betreuung vom reinen Preiswettbewerb abhebt, kann seine Marktposition nachhaltig stärken.

EINKAUFVERBÄNDE ALS BRÜCKENBAUER FÜR EINEN VERLÄSSLICHEN PRODUKTIONS-VERBINDUNGSHANDEL

Ein Einkaufs- und Marketingverband wie die E.I.S. steht als Bindeglied zwischen Industrie, Handel und Dienstleistern in einer besonderen Verantwortung. Unsere Aufgabe geht weit über Preisverhandlungen hinaus. Wir schaffen Netzwerke, die nicht nur Effizienzvorteile bringen, sondern auch für mehr Transparenz und Stabi-

E.I.S. Geschäftsführer Bernd Ziegler. (Foto: E.I.S.)

lität in der gesamten Liefer- und Wertschöpfungskette sorgen.

Gerade für mittelständische Unternehmen, die im direkten Wettbewerb mit globalen Konzernen oder Online-Plattformen stehen, sind gezielte strategische Allianzen entscheidend. Durch gemeinschaftliche Einkaufsstrategien, gebündelte Logistiklösungen und den Austausch von Marktinformationen stärken wir unsere Mitglieder in einem zunehmend schwierigen Umfeld.

Digitale Tools sind dabei eine wertvolle Unterstützung – aber sie ersetzen keine persönlichen Beziehungen. Der wahre Mehrwert entsteht, wenn Unternehmen nicht nur Daten teilen, sondern auch ein gemeinsames Ziel verfolgen: einen Produktionsverbindungshandel, der auf Verlässlichkeit, Transparenz und Partnerschaft basiert.

DER MENSCH BLEIBT DER ENTSCHEIDENDE FAKTOR DER ZUKUNFT

Die Zukunft des Produktionsverbindungshandels ist zweifellos digital – aber sie wird von Menschen gestaltet. Technologie ist ein Mittel, kein Zweck. Erfolgreiche Unternehmen setzen auf ein intelligentes Zusammenspiel zwischen Automatisierung und persönlicher Zusammenarbeit.

Denn egal, wie leistungsfähig KI-gestützte Systeme werden: Vertrauen lässt sich nicht programmieren, Partnerschaften nicht automatisieren und Verlässlichkeit nicht in einen Algorithmus gießen. Wer langfristig erfolg-



reich sein will, muss sich nicht nur auf digitale Prozesse, sondern auch auf strategische Kooperationen und partnerschaftliche Geschäftsmodelle konzentrieren.

Gerade für mittelständische Unternehmen ist es daher entscheidend, sich gegen zunehmende Marktkonzentration zu behaupten und sich nicht von digitalen Plattformen abhängig zu machen. Individuelle Stärken, Fachwissen und enge Kundenbeziehungen sind die besten Argumente im Wettbewerb mit Großkonzernen.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen erfolgreiche Geschäfte und verlässliche Partnerschaften – am besten als Mitglied oder Lieferant des E.I.S.-Verbandes in Köln. ■

Der Gastkommentar spiegelt wie in jeder Ausgabe die Meinung des Autors/der Autorin und nicht unbedingt die der Redaktion wider.

RÄDER WECHSELN, SO ENTSPANNT WIE NOCH NIE.

750NR/200/3/1 –

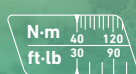
Das Radmontage-Set mit Entspannungsfaktor.

NEU



Erhaben.

STAHLWILLE steht drauf, STAHLWILLE steckt drin: Qualität „Made in Germany“, robust und langlebig. Aus hochwertigem Stahl mit mattem Spezialfinish!



Achtsam.

Dank optimal ablesbarer Skala und integrierter Feinskala sowie dem deutlich spürbaren, haptischen Feedback einer präzisen mechanischen Auslösung.



Ausgeglichen.

Formschönes Design mit neuem, ergonomisch optimiertem Griff – für ermüdungsarmes Arbeiten.



Entspannt.

Einstellung des Auslösemoments über einen leicht erreichbaren Drehknopf am Griffende. Mit 10 N-m pro Umdrehung (Modell 750NR/200) ist dieser Drehmomentschlüssel der schnellste seiner Klasse!

KOMMT DIE GLOBALE MINDESTSTEUER?

Gleichheit muss warten

Eine globale Mindeststeuer ist beschlossene Sache – zumindest von einigen Staaten, die diese sukzessive in nationales Recht umwandeln. Was dies für Deutschland bedeutet und was überhaupt hinter dieser Steuer steckt, darüber sprachen wir mit Dr. Rainer Kambeck, Bereichsleiter Wirtschafts- und Finanzpolitik, Mittelstand der DIHK | Deutsche Industrie- und Handelskammer.

ProfiBörse: Was ist die Intention der Mindestbesteuerung und wie kam es eigentlich dazu?

Dr. Rainer Kambeck: Mit der globalen Mindeststeuer (GloBE) soll der Steuerwettbewerb unter den Staaten begrenzt werden. Hintergrund ist, dass die Staaten in unterschiedlicher Höhe Unternehmensgewinne besteuern (z.B. Portugal: 31,5 Prozent; Australien: 30 Prozent; Deutschland: 29,93 Prozent; Japan: 29,74 Prozent; Kanada: 26,14 Prozent; Österreich: 23 Prozent; USA: 25,63 Prozent; Litauen: 15 Prozent; Irland: 12,5 Prozent; Bosnien Herzegowina: 10 Prozent; Ungarn: 9 Prozent; Bahrain: 0 Prozent; (Quelle: OECD Tax Data Base 2024). Hochsteuerländer sehen die Gefahr, dass Unternehmen ihre Aktivitäten zunehmend in solche Staaten verlagern, in denen eine niedrigere Besteuerung stattfindet und hierdurch Steueraufkommen verloren geht. Das würde nicht nur dann passieren, wenn Unternehmen ihren Sitz in Niedrigsteuerländer verlagern, sondern auch schon dann, wenn einzelne Neuinvestitionen in Niedrigsteuerstaaten vorgenommenen würden.

Derzeit werden jedenfalls bereits Produktions- und Forschungs- oder Vertriebsaktivitäten in ausländische Tochtergesellschaften oder Betriebsstätten verlagert. Zur Begrenzung des Steuergefälles wäre es sinnvoll, wenn sich die Staaten weltweit darauf verständigen könnten, einen bestimmten Mindeststeuersatz zu erheben. Da jedoch eine entsprechende internationale Verständigung nicht zustande kam, haben die Finanzverwaltungen von über 140 Staaten im sogenannten Inclusive Framework on BEPS einen komplexen Mechanismus erarbeitet, der es nunmehr Hochsteuerstaaten ermöglicht, eine sogenannte Top-up Tax von ihren Unternehmen zu erheben, wenn deren Gewinne im Ausland unterhalb von 15 Prozent besteuert wurden.

Da die verschiedenen nationalen Unternehmenssteuerregimes unterschiedliche Modalitäten (Steuerbefreiungen, Berechnungsgrundlagen etc.) vorsehen, wurde es erforderlich, einen neuen internationalen Berechnungsmodus auf Basis der IFRS zu entwickeln. Ursprünglich gingen die maßgebenden Protagonisten der GloBE (u. a. Deutschland; Frankreich) davon aus, Steuermehreinnahmen erzielen zu können.

Angesichts dessen, dass diese geringer als erwartet ausfallen werden, wird bei den Befürwortern der GloBE das Argument der Bekämpfung von Steuerdumping hervorgehoben.

In welchen Regionen der Welt wird diese erhoben?

Verschiedene Staaten des Inclusive Framework on BEPS haben bereits gesetzliche Regelungen zur nationalen Umsetzung der GloBE verabschiedet. Insbesondere versuchen sogenannte Niedrigsteuerländer durch die Einführung einer nationalen Aufstockungssteuer (Qualified Domestic Minimum Top-up Tax (QDMTT)), das nationale Steuerniveau für betroffene Unternehmen auf 15 Prozent anzuheben und hierdurch eine Besteuerung im Heimatstaat zu vermeiden. Innerhalb der Europäischen Union wurde die GloBE als verbindliche Mindeststeuer-Richtlinie implementiert, die die EU-Mitgliedsstaaten zu einer kohärenten Umsetzung verpflichtet. In Deutschland wurde hierzu das Mindeststeuergesetz in Kraft gesetzt. Die USA haben erklärt, die GloBE nicht umzusetzen. Ebenso hat China keine Umsetzungsmaßnahmen ergriffen.

Warum muss in einem „Hochsteuerland“ wie Deutschland eine solche Steuer erhoben bzw. der bürokratische Aufwand des Nachweises überhaupt durchgeführt werden?

Deutschland war bei den Beratungen des Inclusive Framework einer der maßgebenden Protagonisten hinsichtlich der Einführung einer GloBE und steht da-

her in der politischen Verantwortung, diese innerstaatlich umzusetzen. Zudem ist Deutschland durch die EU-Mindeststeuerrichtlinie zu einer Umsetzung verpflichtet. Angesichts des zu erwartenden sehr geringen Steueraufkommens und vor allem der nicht möglichen globalen Umsetzung der Mindestbesteuerung sollte die Steuer zumindest ausgesetzt werden.

Wen betrifft die Mindestbesteuerung und wie ist der Nachweis zu führen?

Die Mindeststeuer betrifft alle Unternehmen (sgruppen) mit einem Umsatz von über 750 Millionen Euro, die Geschäftsaktivitäten – sei es mittels Betriebsstätten oder Tochtergesellschaften – in ausländischen Staaten ausüben und deren Gewinne vor Ort unterhalb von 15 Prozent besteuert werden.

Gibt es spezifische Fälle, in denen auch mittelständische Unternehmen den Nachweis führen müssen?

Die Mindeststeuer trifft auch mittelständische Unternehmen, sofern deren Umsatz 750 Mio. Euro übersteigt.

Ist davon auszugehen, dass der Kreis der Unternehmen, die den Nachweis führen müssen, sukzessive ausgeweitet wird?

Es ist nicht ausgeschlossen, dass insbesondere die Umsatzgrenze gesenkt wird, wenn die Finanzverwaltungen der Staaten ausreichende Erfahrungen bei der Erhebung der GloBE gesammelt haben. Argumentativ könnte angeführt werden, dass auch kleinere Unternehmensgruppen in Niedrigsteuerländern aktiv sind und eine Ausnahme aus Gleichheitsgründen nicht vertretbar sei.

Kann das Projekt einer Mindestbesteuerung überhaupt jemals erfolgreich sein?

Eine globale Mindeststeuer kann nur dann ein geeignetes Mittel zur Bekämpfung von Steuerdumping sein, wenn alle großen Volkswirtschaften daran teilnehmen und alle relevanten international tätigen Unternehmen gleichermaßen besteuert werden. Hierzu müssten sich insbesondere die USA und China beteiligen, was allerdings auf absehbare Zeit nicht der Fall sein dürfte. ■



Dr. Rainer Kambeck, Bereichsleiter Wirtschafts- und Finanzpolitik, Mittelstand der DIHK | Deutsche Industrie- und Handelskammer. (Foto: DIHK)



8. PVH-KONGRESS, KÖLN

Einlassen auf KI

Am 13. und 14. März traf sich die Branche in Köln zum 8. PVH-Kongress, das Thema in diesem Jahr: „KI und Social Selling als heimliche Verkaufskollegen?“. Auf die Teilnehmenden wartete ein interessantes Programm mit Einblicken in die Welt der Social Media Plattformen ebenso wie Beispiele aus der Praxis. Der Fokus vieler Teilnehmenden auf die spürbar angespannte Marktsituation wurde durch die interessanten und perspektivischen Vorträge auf Aspekte der Marktbearbeitung gelenkt, die auch zukünftig Potenzial eröffnen können.

Konsens bestand bei den Teilnehmenden mit der Aussage, die René Kruk in seiner Funktion als Vorsitzender des Fachverband Elektrowerkzeuge im ZVEI in seiner Begrüßungsansprache getroffen hat: „KI geht nicht mehr weg – im Gegenteil“. Deshalb gelte es, diese wichtige Erfindung in der Reihe der Menschheitserfindungen zu nutzen und in die Kernfrage einzubauen, die sich der PVH heute stellen müsse: „Was können wir besser als andere?“

Um für die Antwort Impulse und neue Aspekte zu erhalten, bot der Kongress eine Reihe von Vorträgen, die in die Welt der Social Media Plattformen und die Programme und Anwendungen der Künstlichen Intelligenz hineinführten, und konkrete Ergebnisse beispielsweise in den Suchmaschinen, bei der Führung von Mitarbeitenden oder auch im Marketing und Vertrieb aufzeigten. Diese Themen wurden von Dr. Sophie Florian von der Google Germany GmbH, von Claudia Studtmann von der Meta Group Deutschland GmbH, von Joubin Rahimi von der Synaigy GmbH und von Gary Lee Lauf von der KI Unternehmensberatung GmbH interessant, abwechslungsreich und anregend präsentiert.

Die Basis für die Themen lieferte, wie auch auf den PVH-Kongressen zuvor, Dr. Kai Hudetz vom Institut für Handelsforschung IFH Köln. In der Präsentation der PVH Markt- und Zukunftsanalyse zeigte er wie gewohnt umfassend die aktuelle Situation des PVH, die Einkaufswege und Ansprüche der Kundinnen und

Kunden und auch die Erwartungshaltungen und Einschätzungen der Lieferanten auf. In diesem Jahr lag ein Fokus der Analyse auf dem Einsatz von Social Selling und von KI.

KI GANZ PRAKTISCH

Von den rund 300 Teilnehmenden am Kongress kamen knapp 40 Prozent aus dem Handel und von den Verbundgruppen, die Präsenz der Hersteller lag bei etwas über 40 Prozent. Die restlichen etwa 20 Prozent teilten sich Vertreterinnen und Vertreter von Verbänden oder Dienstleistern. Am Vorabend konnten die Veranstalter etwa 220 Teilnehmende beim traditionellen

Eröffnung des Kongresses durch René Kruk.

Branchenabend begrüßen, bei dem auch die Auszeichnung der PVH-Partner 2024 stattfand.

Ganz praktisch wurde es beim 8. PVH-Kongress in den Vorträgen von Jakob Schweihöfer von der Firma Winfried Schweihöfer in Mertingen sowie von Florian Amtdt von der Sons of Motion Pictures GmbH. Während der eine die ganz praktischen Verbesserungen in den Prozessen und in der Kundenkommunikation durch KI aufzeigte, präsentierte der andere 20 konkrete KI Apps und Programme, mit denen sich Text- und Bildarbeiten, organisatorische Abläufe gestalten und vereinfachen lassen.

Das Schlusswort hatte der am Vortag nach neun Amtsperioden als ZHH-Präsident zum Ehrenpräsidenten gewählte Dr. Paul Kellervessel. Er betonte noch einmal die Bedeutung der aktuellen Umwälzungen und unterstrich die Möglichkeiten und Chancen, die sich durch KI ergeben, nicht ohne auf die nach wie vor hohe Bedeutung von persönlicher Ansprache und Emotionen zu verweisen.

Der Austausch in den Pausen und im Anschluss an den Kongress zeigte eine hohe Zufriedenheit der Teilnehmenden mit der Veranstaltung. Und natürlich lässt sich dies auch in den zahlreichen Posts zum Kongress in den Social Media Kanälen nachlesen. ■



Zahlen, Daten, Erkenntnisse: Dr. Kai Hudetz vom IFH Köln stellt die PVH Markt- und Zukunftsanalyse vor. (Fotos: ZHH/Christoph Kawan)



Durchgängige Meinung beim Talken und Netzwerken: Der Kongress liefert die richtigen Themen in der richtigen Form.

NEUE STRUKTUR BEI KRAPP

Spezialisierung mit Skalierung

Das Handelshaus Krapp in Lohne wächst kontinuierlich. Inzwischen verfügt das Unternehmen über 29 Standorte und damit einer bundesweiten Präsenz. Das Wachstum hat zu einer neuen Struktur geführt, über die wir mit Sascha Heil, Geschäftsführer der Krapp Beteiligungsgesellschaft mbH, gesprochen haben.

ProfiBörse: Sie bauen die Unternehmensstruktur Ihres Hauses um, was macht dies notwendig?

Sascha Heil: Der Handel unterliegt einem ständigen Wandel und damit einem fortlaufenden Transformationsdruck. Wir hinterfragen regelmäßig, ob unsere Strukturen noch zeitgemäß sind und optimal auf den Markt ausgerichtet sind. Ein Stück weit hat uns auch der Erfolg und das Wachstum der letzten Jahre dazu gezwungen. Die neu gewonnene Größe machte auch eine andere, professionelle Marktaufstellung, notwendig.

Unser Ziel ist es, noch näher am Kunden und Markt zu agieren. Dabei haben wir festgestellt, dass unsere vier Geschäftsbereiche sehr unterschiedliche Anforderungen haben. Die logische Konsequenz war, ihnen mehr Eigenständigkeit zu geben, um gezielter und agiler agieren zu können. Die Neustrukturierung ermöglicht es uns, flexibler zu sein, schneller auf Veränderungen zu reagieren und den Kundennutzen zu maximieren.

Dass dieser Ansatz richtig ist, zeigt unser jüngstes Wachstum: Trotz der herausfordernden Marktlage haben wir 2024 ein Umsatzplus von 5,5 Prozent erzielt – bemerkenswert in einer stark bauorientierten Branche.

Warum werden dabei die Funktionen Gesellschafter und Geschäftsführer getrennt – trifft dies dauerhaft und damit auch auf die fünfte Unternehmergeneration zu?

Die Trennung von Gesellschafter- und Geschäftsführerfunktionen ist eine bewusste strategische Entscheidung. Gerade in einem Unternehmen unserer Größe ist eine klare Aufgabenteilung essenziell: Die Geschäftsführung muss sich auf die operative Leitung konzentrieren, während der Gesellschafter übergeordnete strategische Themen vorantreibt und die Geschäftsführung kontrolliert.

Ein zentraler Fokus von Roland Krapp liegt auf dem anorganischen Wachstum, also der gezielten Übernahme von Unternehmen – eine Aufgabe, die strategische Weitsicht und Marktkenntnis erfordert. Die Akquise und Marktanalyse liegen daher in seiner Verantwortung als Gesellschafter, während die geschäftsführenden Teams die operative Integration und Umsetzung übernehmen.

Die jüngsten Übernahmen waren die Neeb Metallbau GmbH sowie die Lehrich FoodTec GmbH & Co. KG in Weilerswist, die zum Jahreswechsel 2024/2025 zum Unternehmen hinzugekommen sind.

Der Krapp-Stammsitz in Lohne.



Die Krapp-Führungsmannschaft (v.l.n.r.): Gesellschafter Roland Krapp, Jana Sommer (Zaun und Außenanlagen), Matthias Wilms (Tore und Türen), Patrick Darger (Heizung, Sanitär, Klima und Lüftung), Siegfried Lammers (Bau und Industrie), Sascha Heil, Geschäftsführer. (Fotos: Krapp)

Darüber hinaus wird die zunehmende Spezialisierung unserer vier Geschäftsbereiche durch die Ernennung erfahrener Geschäftsführer unterstützt, damit ist auch die Geschäftsführung breiter aufgestellt.

Auch für die fünfte Generation bedeutet diese Struktur ein hohes Maß an Flexibilität. Justus Krapp engagiert sich bereits aktiv, doch welche Rollen er oder seine Geschwister künftig übernehmen, wird von ihren individuellen Interessen und Stärken abhängen.

Welche Rolle spielt in einer solchen Struktur und Größe eine Mitgliedschaft in einem oder mehreren Einkaufsverbänden?

Die Bedeutung von Einkaufsverbänden variiert je nach Geschäftsbereich erheblich. In unserem Handwerksbereich Heizung, Sanitär, Klima, Lüftung (HSKL) spielt sie kaum eine Rolle. Auch in anderen Segmenten, in denen unsere Lieferanten nicht klassisch in Einkaufsverbänden organisiert sind, ist sie untergeordnet.

In Bereichen wie Bau und Industrie sind Einkaufsverbände hingegen essenziell – nicht nur zur Bündelung von Einkaufsmengen, sondern auch für logistische Lösungen, Datenmanagement und digitale Prozesse, die

wir in dieser Form allein nicht effizient abbilden könnten. Hier gilt es zudem, möglichst vieles digital abzuwickeln und die Bürokratie zu vermeiden.

Eine weitere wichtige Anforderung an Einkaufsverbände ist die Entwicklung zentraler Dienstleistungen, die unseren Kunden echten Mehrwert bieten. Wir halten es für zielführend, wenn Einkaufsverbände sich stärker an einer Kundenorientierung ausrichten und sich weniger strikt in Warengruppen organisieren. Zudem wäre eine gerechtere Vergütungsstruktur wünschenswert, die die Mitglieder fördert, die aktiv sind und Leistung am Markt bringen.

Ist eine Vergrößerung der Zahl von Standorten auch durch Zukäufe die einzige Möglichkeit, im Markt des PVH/Fachgroßhandels überleben zu können?

Nein, Wachstum geschieht nicht nur durch Zukäufe. Eine nachhaltige Markterschließung gelingt auch durch gezielte Personalentwicklung, Investitionen in Qualifizierung und eine starke Ausbildung an allen Standorten. Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels setzen wir darauf, gezielt Nachwuchs aufzubauen und bestehende Mitarbeitende weiterzuentwickeln. Mit unserer bundes-

weiten Präsenz von 29 Standorten, insbesondere im Bereich Tore und Türen, können wir qualifizierte Mitarbeitende gezielt in neuen Regionen platzieren und ihnen dort nicht nur einen Arbeitsplatz, sondern eine langfristige Perspektive bieten. Zudem bedeutet Wachstum für uns auch, flexiblere Arbeitsmodelle zu etablieren. Durch die Möglichkeit,



Kompetenzen überregional einzusetzen, können wir Talente besser integrieren und unsere Teams optimal aufstellen – ein entscheidender Vorteil in einem sich wandelnden Arbeitsmarkt.

Gleichzeitig sind wir in der Lage, logistische Strukturen bundesweit zu steuern, ohne an jedem Standort ein eigenes Lager oder eine eigene Infrastruktur zu benötigen. Zudem gilt es auch die besseren Angebote und Dienstleistungen zu haben, aktiver beim Kunden zu sein, ja einfach besser zu sein. Wir suchen stetig nach erweiterten Angeboten und Dienstleistungen, um den Kunden einen Mehrwert bei uns zu bieten. Uns ist aber wichtig zu erfahren, was den Kunden bewegt, was ihn antreibt.

Wachstum geht übrigens auch ohne Konjunkturunterstützung. Selbst wenn der Markt nicht wächst, können wir anderen noch etwas wegnehmen. Dazu muss man hier und da umorganisieren, umstellen, aber auch neu motivieren. Vertrieb ist nicht das Einsammeln von Aufträgen, es gilt beim Kunden aktiv zu sein und diesem Mehrwert zu bieten.

Beinhaltet die Aufteilung in vier Geschäftsbereiche die Intention, die beiden Erfolgsfaktoren Größenwachstum und Spezialisierung in einem Erfolgsmodell zu verbinden?

Ja, genau das ist unser Ansatz. Unsere vier Geschäftsbereiche wurden bewusst so aufgestellt, weil wir in allen Bereichen die Kompetenz unseres Hauses für weiteres Wachstum sehen – gleichzeitig aber auch für jeden Bereich spezifische langfristige Marktchancen erkennen. Wichtig ist für uns dabei, dass diese Bereiche nicht durch disruptive Branchentrends oder Transformationen vollständig verdrängt werden, sondern nachhaltiges Potenzial bieten.

Unser Wachstum basiert nicht nur auf Größe, sondern auch auf differenzierten Dienstleistungen mit echtem Mehrwert für den Kunden. Mit der neuen Struktur können wir schneller und gezielter auf Kundenbedürfnisse reagieren und den Marktbearbeitungsansatz individuell anpassen. Wir kombinieren somit Spezialisierung mit Skalierung – und schaffen damit ein langfristig erfolgreiches Modell.

In Ihrer Strategie ist auch die Internationalisierung auf europäischer Ebene ein wichtiger Bestandteil. Begibt man sich damit in eine Konkurrenzsituation mit internationalen Handelskonzernen mit großer Finanzkraft und damit in eine andere Dimension?

Wir sehen das entspannt. Wir gehen das Thema Internationalisierung mit einem gesunden, langfristigen Wachstumsansatz an und bewahren dabei eine realistische Perspektive. Der deutsche Markt im Elementebereich zählt zu den größten und umkämpftesten in Europa. Wenn wir uns hier erfolgreich behaupten konnten, sind wir überzeugt, dass uns dies auch international gelingt.

Unser Ansatz unterscheidet sich dabei von klassischen Handelskonzernen: Unsere Stärke liegt in der

regionalen Marktbearbeitung und der partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit unseren Kunden. Unsere Kunden – insbesondere Wiederverkäufer – sehen uns nicht nur als Lieferant, sondern als gemeinsamen Marktgestalter. Wir begleiten sie aktiv dabei, ihren Markt zu entwickeln und gemeinsam Geschäft zu generieren. Dabei unterstützen wir unsere Kunden von der Marktrecherche über Marketing, Kundenakquise, Aufmaß bis hin zur Lieferung und, falls gewünscht, auch zur Montage und zum Service. Diese Dienstleistungsorientierung macht den Unterschied – und genau darin liegt unser Wettbewerbsvorteil.

Natürlich beobachten wir auch, dass Private-Equity-Unternehmen kleinere Marktteilnehmer aufkaufen und daraus größere Einheiten formen. Wie nachhaltig und wertschöpfend solche Konstrukte am Ende sind, bleibt abzuwarten. Gleichzeitig analysieren wir, wie sich große Hersteller in den jeweiligen Ländern positionieren – denn das ist je nach Markt sehr unterschiedlich.

Aktuell sind wir in der intensiven Recherchephase und werden mit Bedacht entscheiden, welche Märkte für uns die besten Chancen bieten.

Wo sehen Sie – bei aller Volatilität von Prognosen – Ihr Unternehmen in drei bis fünf Jahren?

Unsere Strategie ist darauf ausgerichtet, Krapp in den kommenden Jahren weiter nachhaltig zu entwickeln, ohne sich von kurzfristigen Marktturbulenzen treiben zu lassen. In drei bis fünf Jahren sehen wir unser Unternehmen:

→ Mit über 1.000 Mitarbeitenden, die sich mit unserem Unternehmen identifizieren und gemeinsam unsere Märkte gestalten. Wachstum ist für uns nicht nur eine Frage von Standorten oder Umsatz, sondern auch von Menschen, die unsere Philosophie mittragen.

→ Mit einer gestärkten Position in unseren vier Geschäftsbereichen, die sich weiterhin unabhängig und hochspezialisiert am Markt bewegen.

→ Mit einer gefestigten und ausgebauten Marktpräsenz im

deutschsprachigen Raum und ersten etablierten Auslandsmärkten. Unsere aktuellen Internationalisierungspläne setzen auf eine kluge, schrittweise Expansion, um neue Märkte nicht nur zu betreten, sondern sie aktiv mitzugestalten.

→ Mit einem gestärkten Dienstleistungsangebot, das über den reinen Produktverkauf hinausgeht. In Zeiten, in denen sich der klassische Handel stark verändert, ist Servicekompetenz ein entscheidender Wettbewerbsfaktor.

→ Mit einer Unternehmenskultur, die Tradition und Innovation verbindet. Wir haben in den letzten Jahren viele neue Impulse gesetzt – sei es durch digitale Prozesse, nachhaltige Personalentwicklung oder strukturelle Veränderungen.

Kurz gesagt: Wir wollen nicht die größten, aber die besten in unseren Märkten sein – mit klarem Fokus, gesundem Wachstum und einem starken Team. So haben wir es auch in unserem Leitbild formuliert. ■



Unser Gesprächspartner: Sascha Heil, Geschäftsführer der Krapp Beteiligungsgesellschaft mbH.



METALL



- **Breiter Anwendungsbereich**
- **Hohe Schnittgeschwindigkeit**
- **Geringste Gratbildung**

DIAMANT

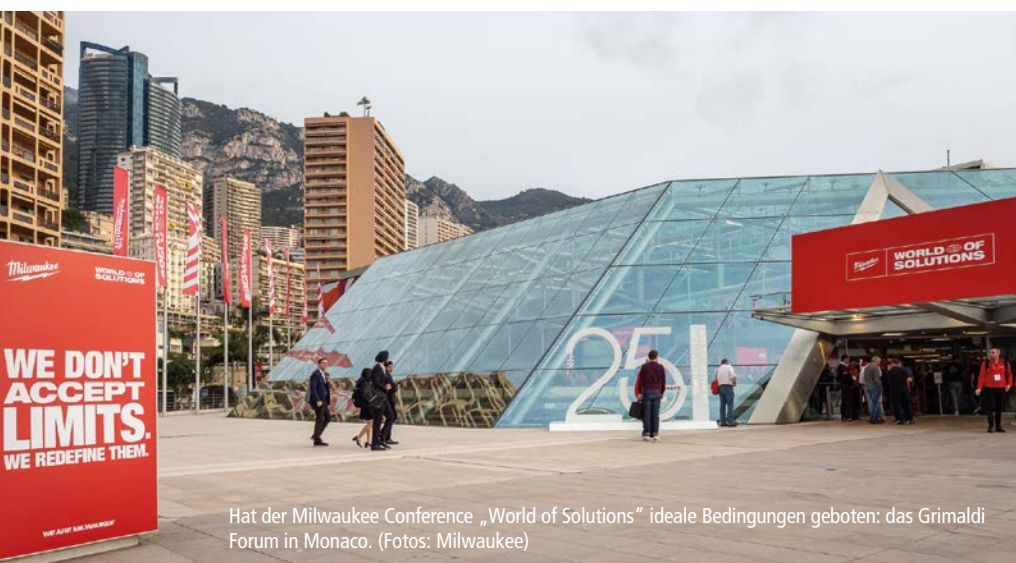


- **Für alle gängigen Baumaterialien**
- **Schnelle und saubere Schnitte**
- **Optimierte Kühlung**

NEUHEITENSCHAU AUF SPITZENNIVEAU FÜR FACHHANDELSPARTNER UND ANWENDER

„World of Solutions“ 2025

Eine Organisation wie für ein Rock-Konzert, große Bühnen für Präsentationen mit Lasershow und Videoeffekten und viel Applaus vom Publikum – die Milwaukee Conference hat sich zu einem Großevent entwickelt, das Veranstaltungsplätze mit entsprechender Logistik erfordert. Mit dem Grimaldi Forum gibt es in Monaco eine Location, die alle Bedingungen hervorragend erfüllt. Das erklärt, warum der Hersteller im Februar seine Fachhandelspartner, Anwender und erstmals auch eine Gruppe Influencer bereits zum zweiten Mal an diesen exklusiven Veranstaltungsort eingeladen hat.



Hat der Milwaukee Conference „World of Solutions“ ideale Bedingungen geboten: das Grimaldi Forum in Monaco. (Fotos: Milwaukee)

Inklusive Mitarbeitende waren über 5.000 Menschen innerhalb von drei Wochen in Monaco auf der Milwaukee Conference „World of Solutions“. Die Gäste der Vertriebsregion EMEA reisten in einem Zeitraum von drei Wochen jeweils zeitlich versetzt an, um sich einen Tag lang an verschiedenen Workstations umfassend über die Neuheiten für 2025 zu informieren. In der Gruppe der deutschen Fachhändler gab es neben vielen „Stammgästen“ auch wieder zahlreiche Teilnehmerinnen und Teilnehmer, die zum ersten Mal dabei waren. „Unsere konsequente Ausrichtung auf den qualifizierten Fachhandel kommt an“, freut sich Stefan Schütz, Geschäftsführer Techtronic Industries Central Europe GmbH. „Monaco war erneut ein perfekter Platz, um unsere langjährigen und neuen Fachhandelspartner nicht nur zu informieren, sondern für eine Zusammenarbeit auf Spitzenniveau zu begeistern. Das Konzept in Kombination mit unserem selektiven Vertrieb überzeugt und Milwaukee baut seinen Wert als Profimarke weiter aus – auch dank innovativer Werkzeuglösungen und komplett neuer Sortimente, mit denen wir neue Zielgruppen ansprechen.“

Elf Workstations auf über 4.200 qm und eine Partner Zone mit 3.000 qm boten den angereisten Gästen viel Gelegenheit, sich intensiv auszutauschen

Komfortable und effiziente Lösung:
Edelstahl-Rohrabschneider M12
PCSS54 für Durchmesser bis 54 mm.

und die neuesten Entwicklungen aus erster Hand zu erleben. Die Konferenz in Monaco verdeutlichte eindrucksvoll, dass das Unternehmen den engen Dialog mit seinen Partnern und Anwendern sucht, um praxisnahe und effiziente Lösungen zu entwickeln.

Für 2025 hat Milwaukee über 1.000 neue Lösungen in allen Sortimenten angekündigt. Parallel dazu wurde das anhaltende wirtschaftliche Wachstum unterstrichen: 15 Prozent betrug das Umsatzplus im EMEA-Raum 2024 im Vergleich zum Vorjahr. Seit 2008 ist Milwaukee hier durchschnittlich 22 Prozent jährlich gewachsen.

WEITERENTWICKLUNG DER AKKUTECHNOLOGIE

Ein zentrales Thema der Konferenz waren Innovationen in der Milwaukee Akkutechnologie. Die neuen Forge-Akkus, die auf den Plattformen M18 und MX Fuel verfügbar sind, bieten mit Pouch- bzw. Tabless-Zellen kürzere Ladezeiten und eine längere Lebensdauer. Mit Forge definiert Milwaukee kabellose Leistung



neu. Mit einem M18 Akku mit 12 Ah ist eine Geräteleistung von bis zu 3.200 Watt möglich. Damit setzt Milwaukee neue Maßstäbe in der kabellosen Baustellenversorgung und unterstreicht sein Ziel, die CO2-Emissionen am Einsatzort weiter zu reduzieren.

Dazu passt auch eine neue, mobile Stromversorgung auf der Basis der MX Fuel-Plattform. Die „rollende Powerbank“ bietet eine Kapazität von 2,5 kWh bei einer Spitzenleistung von 7,2 kW und ist ausgelegt für eine Dauerlast von 3,6 kW. Drei Netzsteckdosen ermöglichen den Betrieb von kabelgebundenen Geräten oder das Aufladen von Akkus direkt auf der Baustelle. Neue Sechsfach-Ladegeräte können dafür jeweils zwei Akkus gleichzeitig mit 6 Ampere laden.

NEUE PRODUKTGENERATIONEN UND SORTIMENTSVIELFALT

Milwaukee stellte in Monaco eine Vielzahl neuer Produkte vor. Dazu gehören beispielsweise die M18 FBS127-502C Metallbandsäge, die 30 Prozent schneller arbeitet als ihr Vorgängermodell, sowie der M18 BLCHTO Flaschenzug, der eine mobile akkubasierte Lösung für Traglasten bis zu 1.000 kg bietet.

Großes Interesse auf der 12-Volt-Plattform fand der M12 PCSS54 Edelstahl-Rohrabschneider XL, der Edelstahlrohre bis 54 mm Durchmesser in weniger als 30 Sekunden schneidet. Mit einem 12 V/4 Ah-Akku sind bis zu 45 Schnitte möglich. Ebenfalls neu auf der M12-Plattform: die bereits dritte Generation von Akku-Schlagschraubern. Mit 122 mm Baulänge und einem Gewicht von unter 1 kg noch kompakter und leichter

Der mobile Roll-On-Generator IRPSUOP2500 bietet eine Spitzenleistung von 7,2 kW und ist ausgelegt für eine Dauerlast von 3,6 kW. Drei Netzsteckdosen ermöglichen den Betrieb von kabelgebundenen Geräten oder das Aufladen von Akkus direkt auf der Baustelle.



als die Vorgängermodelle, bieten die Geräte starke Leistung für kraftvolles Arbeiten an engen Stellen.

Das MX Fuel-Akkusystem bekommt unter anderem Zuwachs bei Technik für den Betonbau. Milwaukee bietet hier Lösungen für den gesamten Prozess, angefangen beim Abpumpen über das Verdichten von Beton bis hin zum Abziehen und Glätten.

HANDWERKZEUGE, PSA UND AUFBEWAHRUNGSLÖSUNGEN

Milwaukee hat sein Portfolio über Elektrowerkzeuge hinaus kontinuierlich erweitert. Zum Sortiment gehören mittlerweile mehr als 1.800 Handwerkzeuge, 1.000 Lösungen für persönliche Schutzausrüstung (PSA) und Arbeitskleidung sowie 180 Aufbewahrungslösungen der Packout-Serie und über 3.500 Zubehörprodukte. Allein bei Handwerkzeugen sind für 2025 über 200 Neuheiten geplant, unter anderem Maßbänder für den Einsatz im Außen- oder Innenbereich und mit gewerkespezifischen Ausstattungsmerkmalen. Milwaukee betont, dass alle Maßbänder im eigenen Unternehmen entwickelt und produziert werden.

Ein Highlight bei Arbeitsbekleidung sind neue Heizjacken mit Hexon Heat-Technologie. Sie verfügen über größere Heizflächen mit besserer Wärmeverteilung und heizen deutlich schneller auf als bisher. In Kombination mit neuen, flachen Akkupacks, die speziell für den Einsatz in den Jacken entwickelt wurden, können die Heizzonen zusätzlich über eine App auf dem Smartphone gesteuert werden.

Elf Workstations und eine Partner Zone boten den angereisten Gästen viel Gelegenheit, sich intensiv auszutauschen und die neuesten Entwicklungen aus erster Hand zu erleben.

Im Bereich OPE (Outdoor Power Equipment) hat Milwaukee in Monaco elf neue Produkte bis Mitte 2025 angekündigt. Bereits verfügbar ist die Akku-Kettensäge M18 F2CHS50-802 mit 50 cm langem Schwert und 5,8 PS, die für größere Fäll- und Rückschnittarbeiten entwickelt wurde. Dank eines maximalen Drehmoments von 9,5 Nm bleibt die Geschwindigkeit auch bei starker Beanspruchung konstant, ohne dass die Kette blockiert. Die Säge bietet eine höhere Schnittgeschwindigkeit als vergleichbare Benzinmodelle mit 60 cm Schwert und erreicht Vollgas in weniger als einer Sekunde. Der stufenlose Geschwindigkeitsregler und die einfache Kettenschmierung mit verlustfreiem Behälter erhöhen die Bedienfreundlichkeit.

MILWAUKEE – DER SOLUTION PROVIDER FÜR PROFIS

Die Vorstellung der Neuheiten an den einzelnen Stationen der Präsentation hat vor allem eines deutlich gemacht: Milwaukee ist längst mehr als ein Hersteller von Elektrowerkzeug und hat sich zu einem Solution Provider mit ganzheitlichen, professionellen Lösungen entwickelt, die konsequent an den Erfordernissen von Handwerk und Industrie ausgerichtet sind. Über alle Warensortimente hinweg gilt: Milwaukee setzt Maßstäbe bei Leistung, Komfort und Langlebigkeit seiner Produkte. ■



Mit den PFERD Champions zum Maßstab für Exzellenz werden



PFERD Champions

Einzigartige Werkzeuge in jeder Disziplin

- Setzen Sie neue Maßstäbe in der Oberflächenbearbeitung und beim Schleifen von Werkstoffen.
- Entfesseln Sie das Potential unserer Top-Innovationen für Ihren Erfolg!
- Ihre Vorteile: Produktivität maximieren, Prozesskosten senken und höchste Effizienz erzielen.

www.pferd.com





Die Stars des Sommers 2025: Nachgefragte Fischer Innovationsklassiker in den Bereichen Kunststoff, Stahl, Chemie, Schrauben und WDVS (Wärmedämmverbundsysteme). In Verbindung mit Mehrmengen-Staffeln steigern die Befestigungssikonen den wirtschaftlichen Erfolg der Fischer Handelspartner. Attraktive Aktionsverpackungen schaffen weitere Anreize.

unseren Vertriebspartnern im Rahmen unserer #fischerFEST Aktion sowohl erfahrene Profis als auch die nächste Generation des Handwerks für unsere Produkte begeistern und unsere Marke zukunftsorientiert sowie modern positionieren“, sagt Michael Geiszbühl.

BELIEBTE INHALTE

In der #fischerFEST Aktion enthalten sind nachgefragte Fischer Kunststoffdübel, Stahllanker, chemische Befestigungssysteme, Schrauben und WDVS-Befestigungslösungen (Wärmedämmverbundsysteme) zu attraktiven, volumenbasierten Angeboten. Zu den vielfältigen Innovationsklassikern gehört der Universalmörtel Fischer FIS V Plus. Mit seiner Vielzahl an zugelassenen Systemkomponenten deckt der Allrounder alle gängigen Befestigungsvorhaben in Beton, Porenbeton und Mauerwerk sowie zahlreiche Spezialanwendungen ab. Weiterer Aktionsbestandteil ist der FIS VW Plus. Mit seiner kurzen Aushärtezeit garantiert der Injektionsmörtel auch bei niedrigen Temperaturen einen zügigen Arbeitsfortschritt. Der FIS VW Plus bietet eine große System- und Anwendungsvielfalt in allen gängigen Baustoffen. Ein weiterer Montagemörtel im Rahmen der #fischerFEST Aktion ist der Fischer FIS VL für Standardanwendungen in Beton und Mauerwerk. Abgerundet wird das Aktionssortiment mit dem FIS V Zero – dem weltweit ersten Injektionsmörtel, der gemäß EU-Chemikalienverordnung CLP kennzeichnungsfrei ist. Das Produkt schont die Umwelt und schützt die Gesundheit der Verarbeiter und Gebäudenutzer.

In der Aktion inbegriffen sind auch die Fischer FAZ II Plus Bolzenanker. Die „Kraftbolzen“ erlauben die Befestigung schwerer Lasten in Beton, Kalksandstein und Stahlfaserbeton – und dies in den Größen M8 - M24 ohne Bohrlochreinigung. Die bewertete (ETA) Eignung für Dynamikanwendungen und Nutzungsdauer von bis zu 120 Jahren eröffnet weitere Einsatzmöglichkeiten der Anker. Zudem sind Fischer DuoLine Dübel mit innovativer Materialkombination in der Aktion enthalten, die verschiedene Wirkprinzipien flexibel im Verankerungsgrund aktivieren können und dabei hohe Lastwerte einleiten. Hinzu kommt das Fischer Abstandsmontagesystem TherMax in den Größe 12 und



#FISCHERFEST AKTION

Verbindungen für starkes Handwerk

Am Bau und partnerschaftlich fest verbunden – nach der Devise startete Befestigungsexperte Fischer am 1. März seine bundesweite Aktion #fischerFEST, die bis 30. Juni läuft. Kernelement sind nachgefragte Fischer Produkte zu besonderen Angeboten und ansprechende Zugaben für den Festival-Sommer.

„Unser Ziel ist, gemeinsam mit unseren Handelspartnern das Handwerk zu stärken“, unterstreicht Michael Geiszbühl, Geschäftsführer der Fischer Deutschland Vertriebs GmbH. „Mit unserer #fischerFEST Aktion bieten wir den Händlern und Profis hierzu nachfragestarke Fischer Produkte in attraktiven Bündles. In Summe decken die Befestigungslösungen das gesamte Spektrum an Lasten und Untergründen für nahezu alle Anwendungen unterschiedlichster Handwerksgewerke ab. Endanwender unterstützen wir mit

den hochwertigen Produkten in ihrem Arbeitsalltag. Hinzu kommen exklusive Extras für die Freizeit.“

Mit der Wortkombination #fischerFEST referiert das Unternehmen auf die Vielseitigkeit und Stärke seines Befestigungssortiments und erweckt zugleich sommerliche Emotionen. „Nach dem Motto ‚Gemeinsam stark, gemeinsam im Handwerk‘ wollen wir zusammen mit

Michael Geiszbühl, Geschäftsführer der Fischer Deutschland Vertriebs GmbH

PARAT WIRD 80 JAHRE

Produktsegmente immer neu definiert

Von Beginn an hat das als Lederwarenfabrik Schönenbach in Remscheid gegründete Unternehmen Produktkategorien ausgeweitet und über den hohen Innovationsgeist immer wieder Standards neu gesetzt. Waren es bei der Gründung vor 80 Jahren die Werkzeugtaschen aus Leder, die unter dem Markennamen Parat zu einem globalen Erfolg wurden, sind es heute ausgefeilte Transportlösungen für Werkzeuge und Geräte, die den Ruf von Parat als Innovationsführer begründen.

Anfang Oktober 1945 gründeten die Brüder Heinz und Martin Schönenbach in Remscheid, im Herzen der deutschen Werkzeugindustrie, ihre Lederwarenfabrik Schönenbach. Mit ihren Werkzeugtaschen aus Leder

für intelligente Werkzeugaufbewahrung und -transportlösungen steht.

Das Jahr 1967 war auch der Start für die Fertigung des sogenannten Pannenkoffers, der als ausklappbare

Evergreens des gemeinsamen Erfolgs: Jährliche Fischer Aktionsprodukte in den zentralen Produktsegmenten Kunststoff, Stahl, Chemie, Schrauben und WDVS (Wärmedämmverbundsysteme) bieten durch Mehrmengen-Staffeln für Fischer Handelspartner reizvolle Möglichkeiten der Zusammenarbeit und Umsatzsicherung. Im Bild: Fischer Montagemörtel FIS V Plus 300 T im handlichen SixPack. (Fotos: Fischer)

16, das im System mit dem Fischer Injektionsmörtel FIS V Plus Befestigungen durch Wärmedämmverbundsysteme (WDVS) hindurch im Verankerungsgrund praktisch ohne Wärmebrücken ermöglicht.

Als Aktionsbestandteil geboten werden auch die Fischer Spanplattenschrauben PowerFast II für jegliche Holz-Holz- und Holz-Metall-Verbindungen sowie mit geprüften Lasten in Fischer Kunststoffdübeln – mit hoher Tragfähigkeit sowie Montageeffizienz und -sicherheit.

GUT VERPACKT

Enthalten sind die Produkte in beliebten Bundles. Dazu gehören die seit letztem Jahr stark nachgefragten Kühlboxen in einer limitierten Auflage mit dem FIS V Plus. Passend zur Festival-Saison sind neue, handliche SixPacks mit den Injektionsmörteln FIS V Plus, FIS VL und FIS V Zero zu attraktiven Preisen erhältlich. Sortimentserweiterungen sind zusätzlich die Fischer Systainer von Tanos mit DuoLine Dübeln und PowerFast II Schrauben. Diese praktischen Aufbewahrungslösungen können modular gestapelt und verbunden werden, sind sehr robust und bieten effizienten Transport. Bewährte Bundles, wie der bekannte Handwerkerkoffer HWK (FIS V Plus, FIS VL, TherMax 12 und 16), baustellenfreundliche Eimer für Großprojekte (FAZ II Plus) und L-Boxen mit Klicksystem und Kofferfunktion (DuoLine, PowerFast II) komplettieren das Angebot.

„Mit unserer #fischerFEST Aktion bieten wir nicht nur innovative Produkte zu Aktionsangeboten in attraktiven Bundles, sondern auch wertvolle Marketingunterlagen, die unseren Handelspartnern für ihre Werbemaßnahmen zur Verfügung stehen – einfach anfragen oder direkt über unser myfischer Portal herunterladen“, sagt Michael Geiszbühl. „Wir laden alle Anwender und Handelspartner ein, Teil einer starken Gemeinschaft zu werden. Lassen Sie uns gemeinsam das Handwerk von morgen gestalten – modern, innovativ, zukunftsorientiert.“ ■

eröffneten sie ein neues Marktsegment, das sowohl bei den benachbarten Werkzeugherstellern als auch beim Handwerk schnell auf Gegenliebe stieß. Wurden bis dahin Werkzeuge oft in Holzkisten oder einfachen Taschen zumeist ungeordnet transportiert, konnte in den neuen Werkzeugtaschen die Übersicht gewahrt und der Inhalt organisiert werden.

Die nächste Ordnungsstufe wurde mit der Einführung der ersten Schubladenwerkzeugtasche erzielt. Im Rahmen der Präsentation dieser Innovation auf der Internationalen Eisenwarenmesse in Köln im Jahr 1967 öffnete Gertrud Schönenbach, die Frau des Unternehmensgründers Heinz Schönenbach, die neue Tasche mit den Worten: „Hier ist ja alles parat!“ Damit war der Markenname geboren, der heute als Synonym

Miniwerkstatt eine Basisauswahl von Werkzeugen für kleinere Reparaturen am Auto inklusive Starterkabel, Warndreieck und Handschuhen beinhaltet. Hergestellt wurde dieses Erfolgsprodukt bis zum Jahr 1979 mit einer Stückzahl von bis zu 1.000 Koffern täglich.

In der Zwischenzeit hatte das Unternehmen einen zweiten Standort in Neureichenau im Dreiländereck, an der Grenze zu Österreich und Tschechien, gegründet, um der hohen Nachfrage nachkommen zu können und die Produktionskapazität

kontinuierlich weiter zu erhöhen. In dieser Zeit wurden neben den Werkzeugtaschen auch verschiedenste Behördenartikel wie zum Beispiel Posttaschen, Schaffnertaschen, Seesäcke, Spatentaschen, Sprunggepäck für Fallschirmspringer oder auch Zelte gefertigt.



Der Mann hinter der Erfolgsgeschichte: Firmengründer Heinz Schönenbach



Der erfolgreiche Pannenkoffer – eine ausklappbare Miniwerkstatt für unterwegs.



Mit der Einführung 1980 setzte Parat mit der Classic Kofferserie Maßstäbe für Hartschalenkoffer.



Mit dem Standort in Neureichenau im Dreiländereck reagiert das Unternehmen auf die steigende Nachfrage und erweitert seine Produktionskapazitäten.

Während am Stammsitz in Remscheid die Produktion von Werkzeugtaschen aus Leder fortgeführt wurde, entwickelte sich in Neureichenau neben dem klassischen Produktionsfeld der Lederverarbeitung zusätzlich der Bereich des Thermoformens. Über das sogenannte Tiefziehen von Kunststoffplatten konnten robuste Schalenkoffer für den Werkzeugtransport und die -lagerung hergestellt werden. Die Investition in die erste Tiefziehanlage im Jahr 1970 legte den Grundstein für die dynamische Entwicklung des Bereiches Koffer bei Parat.

KOFFER, DIE ZU KLASSIKERN WERDEN

Mit der Präsentation des Classic Kofferprogramms setzte Parat im Jahr 1980 einen neuen Branchenstandard. Bis heute werden diese ausgesprochen vielseitig einsetzbaren Hartschalenkoffer aus robustem X-ABS-Kunststoff mit leichten Modifikationen weiterhin angeboten und sind damit in den über vier Jahrzehnten der Marktpresenz zum erfolgreichsten Produkt der Marke Parat geworden.

Mit dem kontinuierlichen Ausbau der Produktion in Neureichenau geht das sukzessive Zurückfahren der Fertigung am Gründungsstandort in Remscheid einher. Zur Jahrtausendwende wird dieser vollständig geschlossen und Neureichenau der Hauptsitz des Unternehmens. Der Kapazitätsausbau wird von einem weiteren Sortimentsausbau begleitet. So kommen neue Werkzeugkoffer oder auch Werkzeugtaschen wie die Top-Line hinzu. Parat ermöglicht es so, noch näher an die spezifischen Bedürfnisse der Handwerkerinnen und Handwerker in unterschiedlichen Gewerken aber auch von Monteuren und Servicetechnikern heranzurücken. Gerade diese Marktnähe und der Austausch mit den Anwenderinnen und Anwendern wird für den weiteren Know-how-Aufbau genutzt.

Das Ergebnis lässt nicht lange auf sich warten: Mit der Entstehung des „mobilen Büros“ im Jahr 1993 überträgt Parat seine Expertise aus dem Bereich der Werkzeugkoffer und -taschen auf den Bereich der Aufbewahrungs- und Transportlösungen für Notebooks und Drucker. So werden beispielsweise Monteure in die Lage versetzt, Rechnungen und Serviceberichte vor Ort auszudrucken oder Behördenaufgaben mobilisiert.

Das gewonnene Know-how überträgt Parat in der Folgezeit auf neue Produktsegmente, in denen eben-



Mehr Platz für Innovation: 2023 bezieht Parat den neuen Standort in Waldkirchen. (Fotos: Parat Solutions GmbH)



Mit dem „mobilen Büro“ überträgt Parat seine Koffer-Expertise auf Lösungen für den sicheren Transport von Notebooks und Druckern.

falls wieder Maßstäbe gesetzt werden: So präsentiert die Marke kurz nach der Jahrtausendwende ein komplettes Programm von Sicherheitsleuchten, das durch intelligente Befestigungslösungen an Schutzhelmen oder der Kleidung vor allem Schutz- und Rettungskräften neue Freiheiten einräumt. Ein besonders stark wachsendes Segment ist der Education-Bereich, in dem Parat heute als einer der führenden Anbieter für Aufbewahrungs- und Ladelösungen für mobile Endgeräte gilt. Speziell für Schulen und Bildungseinrichtungen

entwickelte Parat Koffersysteme, die den sicheren Transport, die geschützte Aufbewahrung und das parallele Laden von Tablets, Notebooks und anderer IT-Ausstattung ermöglichen.

Aber auch das Segment der Werkzeugtaschen wird weiter ausgebaut. Mit der Einführung einer Produktlinie von Werkzeugtaschen aus extrem widerstandsfähigem Nylonmaterial wird die Flexibilität der Anwendungen weiter erhöht. Seit 2016 gehört dieses Produktfeld fest zum Markenportfolio.

NEUE STRUKTUREN UND NEUER AUFTRITT

Nach dem Rückzug des Firmengründers Heinz Schönbach aus dem Unternehmen im Jahr 2010 und sich verändernden Anforderungen an die Unternehmens- und Markenführung erfolgte gleichzeitig mit dem Zusammenschluss mit der W.A.G Funktion + Design GmbH im Jahr 2022 die Gründung der Parat Solutions GmbH. Damit ging eine Neuausrichtung und ein neues Markenbild von Parat einher. Heute agiert die Parat Solutions GmbH als 100-prozentige Tochter der WAG Holding. Beide Firmen ergänzen sich in ihrem Produktportfolio und sind gemeinsam Marktführer für Aufbewahrungs- und Transportsysteme.

Zusammen mit der Integration in die W.A.G Holding fiel die Entscheidung für einen Standortwechsel: Als eigenständige Unternehmenseinheit wurde im Juli 2023 der neue Unternehmenssitz in Waldkirchen bezogen. Neben größeren Lager- und Verwaltungsflächen bietet der neue Standort auch erweiterte Möglichkeiten für die Fortsetzung der Innovationstätigkeit im hauseigenen Entwicklungszentrum, um die bestehende Marktposition im Bereich der Werkzeugkoffer und -taschen sowie maßgeschneiderte Aufbewahrungslösungen weiter auszubauen. Die Fertigung der Koffer und Taschen findet in Europa statt – ganz im Sinne des Qualitätsversprechens Made in Europe. Dadurch kann auch ein hoher Servicegrad bei Reparaturen und eine kurzfristige Ersatzteilversorgung sichergestellt werden.

Dazu trägt auch die konsequente Nutzerorientierung bei Parat bei, die sich einerseits in der Funktionalität und Ergonomie der Produkte zeigt, andererseits in den maßgeschneiderten Lösungen in den genannten Produktbereichen, die von individuellen Transportlösungen bis hin zum Co-Branding oder Private Label-Produkten reichen.



Der neue Standard bei Werkzeugtransportsystemen: der Paramover.

LOGIMAT 2025 IN STUTTGART

Branchentreff der Superlative

Die Logimat 2025 endete am 13. März nach drei spannenden und erfolgreichen Messtagen mit konstant hohem Publikumszuspruch und weiteren Zuwächsen bei Ausstellerpräsenz und Ausstellungsfläche. Das hervorragende Gesamtergebnis festigt die Position der Marke Logimat als weltweit führende Fachmesse für Intralogistik und Prozessmanagement.

Unter dem Motto „Passion for Solutions“ traf sich in Stuttgart die internationale Intralogistikwelt auf der Logimat 2025, Internationale Fachmesse für Intralogistik-Lösungen und Prozessmanagement. Nach drei Tagen Präsentation, Information und Trendchecks ziehen Fachpublikum, Aussteller und Messeleitung eine positive Bilanz. Auf mehr als 125.000 Quadratmetern Bruttoausstellungsfläche konzentrierte der Veranstalter in den komplett ausgebuchten zehn Hallen des Stuttgarter Messegeländes in diesem Jahr 1.625 Aussteller aus 40 Ländern – davon mehr als 300 Erstaussteller. „Durch effizientere Gestaltung konnten noch einmal zusätzliche 1.000 Quadratmeter für insgesamt 68.192 Quadratmeter Nettoausstellungsfläche und weitere Aussteller hinzugewonnen werden“, erklärt Logimat-Messeleiter Michael Ruchty vom Veranstalter Euroexpo Messe- und Kongress-GmbH. Mehr als jeder dritte Aussteller (35,9 Prozent) kam in diesem Jahr aus dem Ausland nach Stuttgart – davon ein Viertel aus Übersee und Asien.

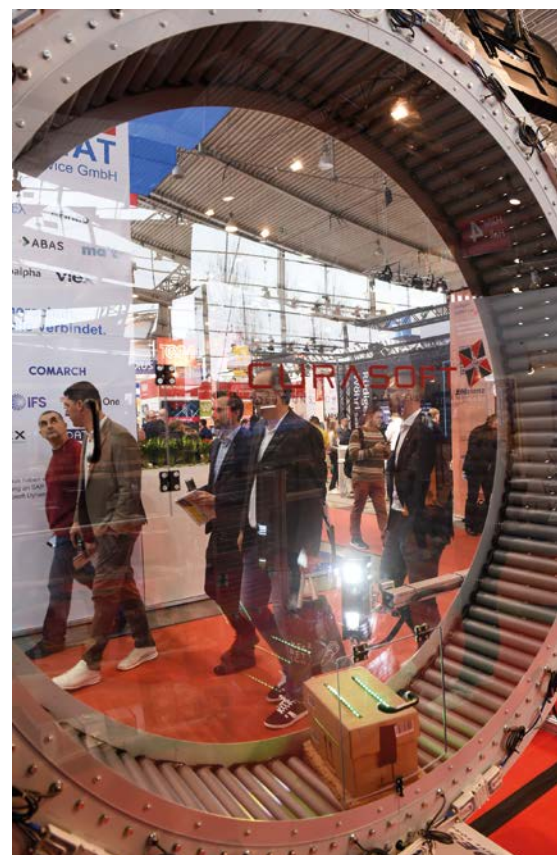
Sie präsentierten an den drei Messtagen ihre jüngsten Produktentwicklungen für Effizienz und Nachhaltigkeit in der Intralogistik – darunter allein rund 140 Welt- und Europapremieren. Zahlreiche Aussteller wie etwa die Schweizer Brabender Group mel-

Die Logimat 2025, Internationale Fachmesse für Intralogistik-Lösungen und Prozessmanagement, fand vom 11. bis 13. März 2025 auf dem Messegelände Stuttgart statt. (Fotos: Euroexpo)

deten überdies markante Vertragsabschlüsse, Projektanbahnungen und die Unterzeichnung strategischer Partnerschaften und Kooperationen. Insgesamt erteilten 22,1 Prozent der Fachbesucher auf der Messe einen Zuschlag oder werden Aufträge unmittelbar nach der Messe vergeben. „Die zahlreichen Auftragsabschlüsse unterstreichen den Charakter der Logimat als Arbeitsmesse“, urteilt Messeleiter Ruchty.

FORUM FÜRS NETZWERKEN

Mit 65.719 Fachbesuchern (2024: 67.420) an den drei Messtagen weist die Intralogistikmesse einen Besucherzuspruch auf konstant hohem Niveau auf. „Trotz der Streiks im Messeumfeld an Flughäfen und im ÖPNV hat die Logimat 2025 bei den Besucherzahlen nahezu das Rekordergebnis des Vorjahres erzielt“, zeigt sich Messeleiter Ruchty zufrieden. Den Auswertungen des unabhängigen Baseler Marktforschungsinstituts Wissler & Partner zufolge war die Hälfte der Fachbesucher (49,9 Prozent) als Entscheider vor Ort.



Nach Branchen aufgeschlüsselt sind 55 Prozent der Messebesucher der Industrie zuzuordnen, 11,2 Prozent dem Groß- und Einzelhandel. 23,1 Prozent der Gäste kamen über die deutschen Außengrenzen nach Stuttgart – davon fast die Hälfte (9,4 Prozent) aus Asien, Afrika und Amerika.

„Neben der reinen Leistungsschau charakterisieren elementare Soft Skills im Konzept der Logimat den Erfolg der Messe“, resümiert Logimat-Messeleiter Michael Ruchty. „Unter anderem der Informationsaustausch in einem Rahmenprogramm auf Kongressniveau, spannende Live-Events sowie das Anwenderforum Mobile Robotik prägen den Mehrwert der Logimat.“ Bewährt hat sich am letzten Messtag zudem das gegenüber dem Vorjahr weiter optimierte Konzept des Karriere- und Networking-Events Logimat Campus.

„Mit dem insgesamt erfreulichen Zuspruch von Fachpublikum und Ausstellern hat die Logimat sich als Trendbarometer, Networking-Plattform und Arbeitsmesse im internationalen Umfeld fest etabliert“, resümiert Ruchty. „Sie ist für die Intralogistikbranche der Branchentreff der Superlative.“ Die kommende Logimat in Stuttgart findet vom 24. bis 26. März 2026 statt. ■

Die Zukunft der Intralogistik – bereits jetzt auf der Logimat zu sehen.



NEUHEIT MIT KAMPAGNENBEGLEITUNG

Das rundum sorglos Paket

Die aktuelle Neuheit von Wiha verbindet die Vorteile zweier Welten: Der neue Werkzeugkoffer XL 2 Trolley electric bildet das Bindeglied zwischen großen Trolleys und kleineren Werkzeugkoffern. Zeitgleich startet die begleitende Kampagne „Bestens aufgestellt mit Wiha-Werkzeugsortimenten“, die den Fachhandel bei der Kundenansprache und -bindung unterstützt. Warum das bestens in das neue Erscheinungsbild des Handwerkzeugherstellers passt, erklärt uns Sven Wilde, Head of Central Marketing bei Wiha.

Der neue Begleiter für den mobilen Elektroprofi: Der neue XL 2 Trolley electric.



Der neue XL 2 Trolley electric bietet eine robuste und vielseitige Lösung für Elektriker, die unterwegs auf eine umfassende Werkzeugausstattung angewiesen sind. Zu den Highlights des neuen Koffers zählen die flexible Organisation mit viel Stauraum, die ergonomische Mobilität, die relevanten Sicherheitsfeatures, die robusten, funktionalen Designelemente sowie die umfassende Ausstattung.

Parallel zum neuen XL 2 Trolley electric wird es eine Neuauflage des bestehenden Wiha Werkzeugkoffers XL geben. Der neue XL 2 electric wird ab sofort mit angepasstem Werkzeuginhalt angeboten und bietet so ebenfalls mehr Freiheit für weiteres Equipment.

Die Wiha Neuprodukte fügen sich damit nahtlos in die begleitende Kampagne ein, die mehrere Zielgruppen anspricht. Dabei werden die Besonderheiten, Vorteile und Unterschiede der einzelnen Produktlösungen für die Anwendungsbereiche Elektro, Mechanik und E-Mobility hervorgehoben. Der Handwerkzeughersteller bedient sich dafür der Fußball-Metaphorik – mit der das „perfekte Zusammenspiel“ von Werkzeugkoffern, -rucksäcken und Co. anschaulich dargestellt und transportiert wird. Die Aussage: Wiha bietet aus seiner Mannschaft der „elf Profi-Werkzeugsortimente“ für jede Herausforderung die passende Lösung.

Für die breite Aufmerksamkeit bietet Wiha eine breite Auswahl an PoS-Materialien: große Holz-Displays, Holz-Tower, Aktions-Ellipsenaufsteller sowie die „Markenwelt“-Holz-Wand. Eine neue Landingpage bietet zusätzliche Informationen und Vergleichsmöglichkeiten, um den Mehrwert der Wiha-Werkzeugsortimente aufzuzeigen. Die mediale Unterstützung erfolgt

durch zahlreiche digitale Kanäle, gezielte Social-Media-Kampagnen, Werbemaßnahmen und eine Kooperation mit dem SC Freiburg.

Als Impulse zur Wahrnehmung im Markt spielen attraktive Neuheiten eine wichtige Rolle. Darüber hinaus muss auch das Gesamtbild stimmen, das ein Unternehmen erzeugt. Deshalb hat Wiha sein Erscheinungsbild aufgefrischt, speziell an der Website wurde intensiv gearbeitet. Aber auch Auszeichnungen im Bereich des Designs, aber auch im unternehmerischen Umfeld und Nachhaltigkeitsbereich spielen eine wichtige Rolle. Über das Gesamtpaket sprachen wir mit Sven Wilde.

ProfiBörse: Wie stark kam die Idee für die Entwicklung des neuen Trolly aus dem Markt, wie stark ist das gesamte Koffersortiment von den Kundenanforderungen beeinflusst?

Der neue XL 2 Trolley electric bietet Platz für viel Stauraum, übersichtliche Organisation des Werkzeugs und lässt sich dank extralangen Teleskopgriff komfortabel ziehen.



Sven Wilde: Der XL 2 Trolley ist ein direktes Ergebnis des kontinuierlichen Dialogs mit unseren Anwendern. Bei uns stehen die Bedürfnisse der Profianwender immer an erster Stelle – ihr Feedback und ihre Arbeitsanforderungen sind wesentliche Treiber für jede unserer Produktentwicklungen.

Im Bereich der Werkzeugsortimente bzw. Transportlösungen heißt es genau hinzuhören: Welche Werkzeuge müssen mit? Wie sieht der Arbeitsalltag aus? Welche Transportform bietet den größten Komfort für welche Arbeitssituation? Die Nachfrage nach einer Lösung, die zwischen den sehr großen Trolleys und den kompakteren Koffern liegt, kam immer wieder auf. Der XL 2 Trolley electric schließt genau diese Lücke. Unsere gesamte Koffer-, Rucksack- und Taschenauswahl ist darauf ausgelegt, den spezifischen Anforderungen des Handwerks gerecht zu werden – Wir entwickeln unsere Produkte nicht nur für den Markt, sondern vor allem mit dem Markt.

Sie greifen die Fußball-Metapher für die Kampagne auf, ist dies nach wie vor der Sport mit der höchsten Relevanz für die Zielgruppe(n)?

Ja, Fußball ist nach wie vor die weltweit beliebteste Sportart und bietet eine hohe Identifikation in unserer Zielgruppe. Die Fußball-Metapher ist für unsere Kampagne daher ideal geeignet – sie schafft Aufmerksamkeit, spricht viele an und macht die Botschaften eingängig und leicht verständlich. Genau wie auf dem Spielfeld hat auch jedes unserer Werkzeugsortimente seine speziellen Stärken und Einsatzgebiete. Ob Elektrik, Mechanik oder E-Mobilität – jedes „Teammitglied“ bringt seine individuellen Fähigkeiten mit und sorgt

Die Wiha Kampagne bedient sich der Fußball-Metaphorik und präsentiert die Produktlösungen im Stadion des SC Freiburg. (Fotos: Wiha)

dafür, dass die Mannschaft als Ganzes optimal aufgestellt ist. So lassen sich die besonderen Eigenschaften der einzelnen Werkzeuge und Sortimente spielerisch vermitteln und die Wahl des passenden Werkzeugs wird für die Kunden einfacher. Kurz gesagt: Die Fußball-Analogie funktioniert, weil sie emotional, nachvollziehbar und universell verständlich ist – genau das, was eine starke Kampagne ausmacht.

Lassen sich in die Kampagne auch individuelle Maßnahmen und Ideen von einzelnen Handelskunden integrieren?

Ja, absolut! Unsere Kampagne ist so aufgebaut, dass unsere Fachhandelspartner sie flexibel nach ihren individuellen Bedürfnissen und Möglichkeiten umsetzen können. Wir bieten neben digitalen Assets eine breite Auswahl an PoS-Lösungen – von Holz-Displays und Thekenaufstellern bis hin zu großflächigen Markenwelten. Diese lassen sich ganz nach den jeweiligen Gegebenheiten im Handel kombinieren und anpassen. Uns ist wichtig, dass jeder Partner die Kampagne so „spielen“ kann, wie es für ihn am besten passt. Ob groß inszeniert oder punktuell platziert – unser Ziel ist es, den Handel bestmöglich zu unterstützen und gemeinsam für maximale Sichtbarkeit und Kundenansprache zu sorgen.

Neben der Produkt- und Kampagnenentwicklung gab es parallel eine „Auffrischung“ des Erscheinungsbildes und damit verbunden eine neue Web-



site etc. ... Wie stark spielt dies für die Anwenderzielgruppen eine Rolle und welche Halbwertszeiten haben heute solche „Auffrischungen“?

Unser Markenauftritt entwickelt sich kontinuierlich mit der Marke selbst weiter – er ist kein statisches Konzept, sondern ein dynamischer Prozess, der sich an den Bedürfnissen unserer Zielgruppen, technologischen Entwicklungen und aktuellen Trends orientiert.

Die jüngste „Auffrischung“ unseres Erscheinungsbildes und die damit verbundene neue Website sind das Ergebnis vieler kleiner Schritte, die über die Jahre hinweg zusammenfließen. Wir beobachten genau, was unsere Kunden erwarten, welche Touchpoints für sie relevant sind und wie wir sie bestmöglich erreichen. Ein Markenrefresh wie dieser schafft eine neue, klare Basis, auf der wir uns weiterentwickeln können – denn Stillstand ist keine Option.

Sie haben Ihrer reichhaltigen Sammlung von Auszeichnungen wieder eine hinzugefügt, diesmal wie-

Sven Wilde, Head of Central Marketing bei Wiha.

der einen Plus X Award. Wie werden solche Auszeichnungen in die Marketingkampagnen eingebunden und welchen Effekt haben die Auszeichnung bei den Endkunden?

Auszeichnungen wie der Plus X Award sind für uns nicht nur eine Bestätigung unserer konsequenten Arbeit an Marken- und Produktentwicklung, sondern auch ein wertvolles Instrument für die Sichtbarkeit und Vermarktung. Sie machen die Qualität und Innovationskraft unseres Angebots greifbar und bieten sowohl unseren Handelspartnern als auch Endanwendern eine wichtige Orientierung im heutigen breit gefächerten Marktangebot.

In unseren Kampagnen nutzen wir diese Auszeichnungen gezielt, um die Wertigkeit unserer Produkte und Sortimente zu unterstreichen. Sie fließen in unsere Kommunikationsmaßnahmen ein – sei es in Gesprächen mit Handelspartnern, in PoS-Materialien oder in der digitalen Vermarktung. Letztlich stärken solche Awards nicht nur unsere Marke, sondern auch den Erfolg der gesamten Kampagne, indem sie Vertrauen schaffen und zusätzliche Aufmerksamkeit generieren. ■

FÜR MANCHE IST ES NUR EINE SCHRAUBE.



MIT GEVIS ERP WISSEN SIE MEHR.

Seit über 30 Jahren entwickeln wir maßgeschneiderte Software-Lösungen, die Durchblick in jede Branche bringen.

www.gws.ms

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

GWS
Unternehmensgruppe

PREISSENSIBILITÄT IN UNRUHIGEN ZEITEN

Marke als Preisfrage

Wir wollten von Handwerkzeugherstellern wissen, wie preissensibel Anwenderinnen und Anwender und damit auch der Handel in der angespannten wirtschaftlichen Lage geworden und ob das Made in Germany bzw. Made in Europe und die Marke tragfähig sind, Preisunterschiede zu rechtfertigen und durchzusetzen? Was die Firmen dazu sagen, lesen Sie hier.



Für Kabel, die sich nicht einfach per Rund- und Längsschnitt entmanteln lassen, hat Weicon Tools ein Werkzeug entwickelt, mit dem zusätzlich ein Spiralschnitt möglich ist und mit dem anspruchsvolle Isolierungen leicht entfernt werden können – das Kabelmesser No. S 4-28 Spiral. (Fotos: Weicon)

Heinrich Bär, Leiter Produktentwicklung Weicon GmbH & Co. KG

Unsere Weicon Tools werden in Deutschland hergestellt, genauer gesagt im Münsterland. Wir produzieren in Ascheberg, rund 30 Kilometer von unserem Firmensitz in Münster entfernt. Auf diese Weise können wir auch den hohen Qualitätsstandard unserer Werkzeuge gewährleisten.

Unsere Abisolierwerkzeuge werden in richtiger Handarbeit gefertigt. So werden die einzelnen Gussteile gewissenhaft von unseren Mitarbeitenden zusammengesetzt, anschließend verschraubt und mit hochwertigen Klingen aus Solinger Messerstahl versehen. Das unverkennbare Label „Made in Germany“ bekommen die Tools zum Schluss per Tampon-Druck. Final wird außerdem noch die Funktionstüchtigkeit jedes einzelnen Werkzeugs per



Heinrich Bär, Leiter Produktentwicklung
Weicon GmbH & Co. KG.

Hand geprüft. Diese Zeit nehmen wir uns gerne, um dem hohen Qualitätsanspruch an unsere Abisolierwerkzeuge gerecht zu werden.

Made in Germany ist für uns ein Qualitätsversprechen, auf das sich sowohl unsere Partnerinnen und Partner im Fachhandel als auch unsere Kundinnen und Kunden dauerhaft verlassen können. Das Label bedeutet aber auch einen hohen Qualitätsanspruch, der mit Made in Germany in Verbindung steht. Diesen hohen Anforderungen stellen wir uns jedoch gern, weil sie unserem hohen Anspruch an uns selbst und unsere Produkte entsprechen.

Meiner Meinung nach wird der Stellenwert der Herkunftsbezeichnung sogar noch weiter steigen. Gerade in Hinblick auf nachhaltiges Handeln und Wirtschaften, das auch immer mehr an Bedeutung gewinnt. Die Anwenderinnen und Anwender können sich bei unseren Produkten darauf verlassen, dass die Qualität stimmt und sie sehr langlebig sind. Doch diese Qualität hat eben ihren Preis und ich denke, dass dieser auch gerechtfertigt ist. Sowohl den Anwenderinnen und Anwendern als auch dem Handel ist bewusst, dass man für qualitativ hochwertige Produkte auch einen höheren Preis zahlen muss – der jedoch in Relation zu der langen Lebenszeit und entsprechend langer Nutzbarkeit durchaus angemessen ist.

Alexander Kratz, Vertriebsleiter Deutschland/Österreich/BeNeLux Wiha Werkzeuge GmbH

Die wirtschaftliche Lage hat sich für viele produzierende Unternehmen und Handwerksbetriebe verschärft: Kostensteigerungen in nahezu allen Bereichen und eine allgemein unsichere Marktsituation führen dazu, dass Investitionsentscheidungen noch bewusster getroffen werden. Dennoch bleibt eines unverändert: Die Entscheidung für ein Produkt fällt nicht allein über den Preis, sondern über das Gesamtpaket, das es bietet. Qualität, Funktionalität und Effizienzvorteile sind entscheidende Kriterien, die den Wert eines Handwerkzeugs, eines Produktes bestimmen.

Bei Wiha setzen wir konsequent auf Innovation und anwendungsorientierte Lösungen. Unsere Werkzeuge sind darauf ausgelegt, den Arbeitsalltag effizienter, sicherer und ergonomischer zu gestalten. Langlebigkeit und durchdachte Features zählen sich für Anwender langfristig aus – und das wird auch honoriert. Denn in vielen Bereichen des Handwerks zählt nicht der kurzfristig günstigste Einkaufspreis, sondern die Investition in Werkzeuge, die Prozesse optimieren, Zeit sparen und Kosten über die Lebensdauer hinweg reduzieren.

Zudem zeigt sich, dass Werte wie Qualitätssicherung, Verlässlichkeit und Nachhaltigkeitskriterien für

viele Kunden wichtiger denn je sind – sowohl für den Handel als auch für Anwender. Diese Attribute rechtfertigen Preisunterschiede und ermöglichen es, sich gegenüber günstigeren Alternativen zu differenzieren. Entscheidend ist jedoch, diese Mehrwerte nicht nur anzubieten, sondern sie auch sichtbar zu machen und erlebbar zu präsentieren.



Alexander Kratz, Vertriebsleiter Deutschland/Österreich/
BeNeLux Wiha Werkzeuge GmbH. (Foto: Wiha)

Daher begleiten wir unsere Produkte mit starken Kampagnen, bieten dem Handel attraktive Präsentationsmöglichkeiten am Point of Sale und setzen auf eine enge Partnerschaft. Unsere Erfahrung zeigt: Wer es schafft, nicht nur ein Produkt, sondern eine Lösung zu verkaufen – sei es durch Innovation, durchdachte Features oder einen herausragenden Service –, der bleibt auch in einem preisbewussten Markt erfolgreich.

Gerade jetzt gilt es, noch genauer hinzusehen: Welche Anforderungen hat der Markt wirklich? Welche Lösungen bringen echten Nutzen? Und wie kommunizieren wir diesen klar und überzeugend? Wer diese Fragen beantworten kann, wird auch in einem herausfordernden wirtschaftlichen Umfeld bestehen – mit einem Angebot, das über den reinen Preis hinaus überzeugt.

Bianditz

/ 60 JAHRE IN DEINEN HÄNDEN



Seit sechs Jahrzehnten stellen wir Werkzeuge für Profis her, die höchste Ergebnisse erwarten. Jedes unserer gefertigten Werkzeuge wurde in den anspruchsvollsten Branchen und von Fachleuten getestet.

Denn 60 Jahre Erfahrung entstehen nicht zufällig. Sie werden Tag für Tag aufgebaut – immer in Handarbeit.

PROFESSIONELLE SCHRAUBENBITS

HOCHWERTIGE SCHRAUBWERKZEUGE

VIELSEITIGE BIT-HALTER-LÖSUNGEN

LANGLEBIGES ZUBEHÖR

SCHLAGWERKZEUGE FÜR HÖCHSTE ANFORDERUNGEN



**Findest du den passenden Bit nicht?
Wir fertigen ihn für dich.**

Bei Bianditz Handwerkzeugen geben wir uns nicht mit einem Standardkatalog zufrieden. Falls das gewünschte Werkzeug (Bit, Halterung, Verlängerung, etc.) nicht existiert, entwerfen und fertigen wir ihn individuell für deine Anforderungen. Maßgeschneiderte Lösungen und Präzision bis ins Detail.

Du stellst die Herausforderung, wir liefern das Werkzeug.



/ Immer zur Hand.

Wir sind eine große Familie:



www.bianditz.es

/ KONTAKTIERE
UNS

info@bianditz.es



Bianditz



Daniel Gasperi, Vertriebs- und Marketingleiter Picard GmbH

Qualität statt Kompromisse: „Wer billig kauft, kauft zweimal“ – eine Erkenntnis, die sich im professionellen Handwerk längst durchgesetzt hat. Handwerksbetriebe wissen, dass ihre Mitarbeitenden nicht nur qualifiziert und motiviert sein müssen, sondern auch mit hochwertigem Werkzeug ausgestattet werden sollten. Denn Qualität ist ein entscheidender Faktor für präzises Arbeiten – und für zufriedene Mitarbeitende.

In Zeiten des Fachkräftemangels setzen Betriebe verstärkt auf attraktive Arbeitsbedingungen. Dazu gehört neben fairer Bezahlung und modernen Maschinen auch professionelles Handwerkzeug. Ergonomische, langlebige und leistungsfähige Werkzeuge erleichtern die Arbeit und fördern die Identifikation mit dem Beruf.

Ein hochwertiges Werkzeug vermittelt Wertigkeit – und wer es besitzt, geht sorgsamer damit um. Unternehmen können es sich heute nicht leisten, dass ihr Werkzeug als austauschbar betrachtet wird. Hochwertiges, funktionales und langlebiges Werkzeug ist daher die richtige Antwort.

Er hat einen starken und selbstbewussten Auftritt, der neue Latthammer von Picard. Denn der Griff und der Schutzring im Übergang vom Stiel zum Kopf sind in leuchtendem Pink gehalten. Durch den Kontrast zum tiefen Schwarz von Stiel und Kopf bietet dieser Latthammer die perfekte Kombination von funktionaler Qualität und Style.

Hohe Nachfrage nach Qualität – besonders „Made in Germany“.

Gut entwickelte, in Deutschland hergestellte Werkzeuge bleiben im professionellen Handwerk gefragt. Die Investition in Qualität zahlt sich aus – durch geringeren Verschleiß, höhere Präzision und zufriedenere Mitarbeitende.

Anders sieht es bei privaten Anwendern aus. Während Profis Qualität und Ergonomie schätzen, wägen Heimwerker stärker zwischen Preis und Nutzen ab. Der Wunsch nach Premium-Werkzeug mag vorhanden sein, doch oft ist die hohe Qualität im Hobbybereich nicht erforderlich. Diese Entwicklung zeigt sich in der wachsenden Bedeutung von Eigenmarken des Handels, insbesondere im Einzelhandel. Dort dominieren oft Standardprodukte aus Fernost, die für gelegentliche Anwendungen ausreichen. Während dies für Hobby-Heimwerker eine Lösung sein mag, bleibt für professionelle Anwender klar: Qualität, Langlebigkeit und Ergonomie sind kein Luxus, sondern eine Notwendigkeit.



Daniel Gasperi, Vertriebs- und Marketingleiter Picard GmbH. (Fotos: Picard)

Detlef Seyfarth, Direktor Marketing & PR Wera Werkzeuge GmbH:

Rein rationale Preisentscheidungen sind sehr preissensibel. Geht es beispielsweise darum, eine Dienstleistung einzukaufen, die nicht von einer Marke angeboten wird, wird sich die Anwenderschaft bei definierter Leistung und vergleichbarer Qualität wohl vorwiegend am Preis orientieren. Beispiele: Energieberatung, Wartungsarbeiten, Gartenschnitt, Steuerberatung. Kommen Marken ins Spiel, sinkt die Preissensitivität. Sind diese Marken stark in den Köpfen und Herzen der Anwenderschaft verankert, verzichten Anwender eher auf ein No-Name Produkt als auf gute Marken. Der absolute Preis spielt jedoch auch eine Rolle, da das verfügbare Budget in angespannter Lage eher sinkt. Eine hochpreisige Marke, beispielsweise im Automobilbereich, stößt schneller an eine Budgetgrenze als ein Handwerkzeug.

Daher setzen die Tool Rebels von Wera zum einen auf den Schwerpunkt Produktinnovationen. Durch das kontinuierliche Infragestellen von Standards kommen Produktvorteile

ins Spiel, die wirklich gebraucht werden – wodurch der Preis aus dem Fokus rutscht. Zum anderen sind die emotionalen Inhalte der Marke Wera ein entscheidender Faktor. Denn bei den Tool Rebels geht es auch darum, aus Usern Fans zu machen, die einfach nicht anders können und wollen, als zu Wera zu greifen, wenn es um Schraubwerkzeuge geht.



Detlef Seyfarth, Direktor Marketing & PR Wera Werkzeuge GmbH. (Foto: Wera)

Michael Adam, Prokurist und Leiter Marketing bei NWS

Wir kennzeichnen fast alle NWS-Produkte deutlich sichtbar mit dem „Made in Germany“-Label. Die Bezeichnung ist weiterhin sehr hilfreich am Markt. National, international und besonders in dieser Zeit, in der sich wieder Märkte stärker von denen in anderen Ländern abgrenzen. Es ist aber wichtig, dass man mit dem „Made in Germany“ auch die Produktvorteile bzw. -qualitäten deutlich erkennbar hervorhebt. Anwender bzw. Handwerker achten auf diese Unterschiede, denn die Funktion und die lange Lebensdauer in der täglichen Arbeit sind für sie entscheidend. Unser Gripper-Zangenschlüssel ersetzt komplette Sätze metrischer und zöllischer Schraubenschlüssel. Er begeistert mit seiner hohen Klemmkraft durch optimale Hebelübersetzung und mehrfache Handkraftverstärkung. Unsere Seitenschneider begeistern mit ihren induktiv gehärteten Schneiden und vielen durchdachten Produktdetails, mit denen sie sich deutlich von anderen Produkten unterscheiden.

Unsere Kunden honorieren diesen qualitativen Unterschied. Sie wissen, dass sie bei NWS einen fairen Preis für sehr gute und langlebige Werkzeuge zahlen. Bei uns wird das Produktniveau mit dem Gütesiegel „Made in Germany“ nachvollziehbar. Preiserhöhungen, die ausschließlich mit der Kennzeichnung Made in Germany begründet werden, sollte man kritisch hinterfragen – insbesondere, wenn sie von Unternehmen kommen, die überwiegend Produkte aus außereuropäischen Ländern vertreiben. NWS-Werkzeuge sind zu 100 Prozent „Made in Germany“.



Michael Adam, Prokurist und Leiter Marketing bei NWS.

Der Gripper ist ideal zum Anziehen und Lösen von Schraubverbindungen nach dem Ratschenprinzip. Das durchgesteckte Gelenk mit breiten Führungsflächen und die Druckknopfverstellung mit Feinverzahnung sorgen für eine schnelle und sichere Anpassung an das zu greifende Werkstück. (Fotos: NWS)

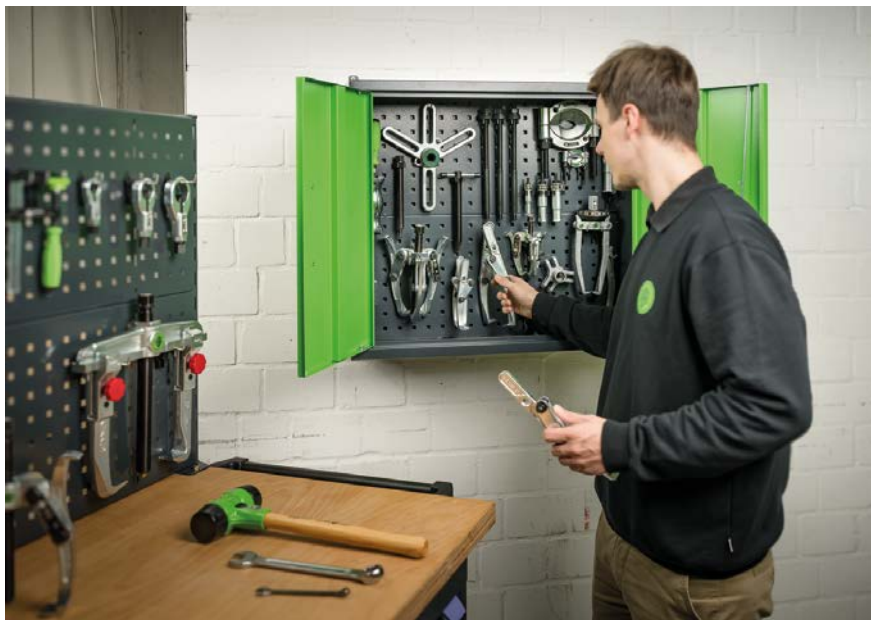


Warum Preissensibilität den Verkauf von Abziehwerkzeugen nicht beeinflusst

Für Hersteller von Premium-Produkten besteht die Herausforderung darin, den Mehrwert ihres Produkts so zu kommunizieren, dass Konsumenten auch in angespannten wirtschaftlichen Zeiten dazu bereit sind, mehr zu bezahlen. Jedoch sind Abzieher keine Produkte, die über den Preis gekauft werden. Die Preissensibilität spielt bei Abziehwerkzeugen keine entscheidende Rolle, weil der Kaufentscheid in der Regel auf den individuellen Anwendungsbedarf in einer spezifischen Problemsituation zurückzuführen ist. Kunden kaufen sich einen Abzieher, wenn konkreter Bedarf nach diesem Werkzeug besteht. Ein Abzieher wird nicht auf Vorrat oder als Aktionsartikel gekauft, sondern um eine Maschine instand zu halten. Kaufentscheidende Faktoren sind: Lieferfähigkeit, Produktqualität und Sicherheit. „Um sich mit einem Qualitätswerkzeug aus deutscher Herstellung dauerhaft als Nummer 1 auf dem Markt positionieren zu können, muss es signifikante Unterschiede im Vergleich zu anderen Wettbewerbern geben“, beschreibt Michael Kleinbongartz, CEO Kukko, die Bedeutsamkeit des USP. Hierzu zählen bei Kukko z.B. produktspezifische Benefits, ein modulares Baukastensystem, die stetige Bereitstellung von Ersatzteilen, ein Service direkt vor Ort sowie eine lebenslange Garantie.“

Die Herkunftsbezeichnung „Made in Germany“ hat weltweit an Strahlkraft verloren. Hierzu hat Michael Kleinbongartz eine klare Meinung: „Ja, die Herkunftsbezeichnung hat an Glanz verloren, weil Deutschland in seiner wirtschaftlichen, politischen und gesellschaftlichen Position insgesamt an Glanz verloren hat. Über viele Jahrzehnte ist Deutschland für seine Führungsrolle in Europa und seine hochwertigen und präzisen Produkte bewundert worden. Diese Reputation beruhte auf einer Kombination aus Leadership, Innovation, Qualität, Disziplin und Arbeitsmoral. Dieses Image ist ins Wanken geraten.“

Der neue Kukko Werkzeugschrank 224-676 ist das perfekte All-in-One-System und vereint alles, was Werkstätten, Handwerksbetriebe und Profi-Schrauber brauchen: eine langlebige Konstruktion, die perfekte Anpassbarkeit an jede Arbeitsumgebung sowie durchdachte Ablagemöglichkeiten.



Michael Kleinbongartz, CEO Kukko. (Fotos: Kukko)

Politische Entscheidungen wie die Abhängigkeit von Exportprodukten, die Energiewende, falsche Subventionen sowie die Abhängigkeit von bestimmten internationalen Märkten haben die Wahrnehmung von Deutschland als wirtschaftlich starkes Land leider deutlich nach unten nivelliert“, sagt Michael Kleinbongartz über das Downgrading der deutschen Wirtschaft. „Ein weiterer Aspekt ist der zunehmende Wettbewerbsdruck auf deutsche Unternehmen. Länder wie China haben es geschafft, uns in vielen technologischen und digitalen Bereichen abzuholen. Auch die Herausforderungen durch die Globalisierung, die eine immer stärkere Verlagerung von Produktionsstätten in Niedriglohnländer zur Folge hatte, haben das Bild von „Made in Germany“ in vielen Branchen nachhaltig beschädigt.“

Nicht der Standort der Produktion sei entscheidend, sondern vielmehr die Wahrnehmung und der Wert der Marke. In erster Linie gehe es um die richtige Positionierung der Marke, um sich von der Konkurrenz abzuheben, Erwartungen der Verbraucher zu erfüllen und gleichzeitig am Puls der Zeit zu sein. Der Kunde treffe seine Kaufentscheidung nicht ausschließlich nach Herkunft eines Produkts, sondern vielmehr aufgrund von Kriterien wie Innovation, Nachhaltigkeit, Design und Markenerlebnis.



DIE BESTE TRENNSCHEIBE DER WELT

FEEL THE POWER OF MAKING



CERABOND X TRENNSCHEIBE
2in1 für Stahl und Edelstahl

Entdecken Sie die unübertroffene Leistungsfähigkeit von CERABOND X, der führenden Trennscheibe für Stahl und Edelstahl. Von Tyrolit für Profis entwickelt, setzt diese Scheibe neue Maßstäbe in der Metallbearbeitung. Mit CERABOND X erreichen Sie präzise Schnitte schneller und effizienter als je zuvor.

tyrolit.com/cerabondx



UMFRAGE DES FWI

Deutsches Werkzeug hat Potenzial

Welche Rolle spielt die Herkunft von Werkzeug, welche Rolle die Marke oder der Preis? Diesen Fragen ist der FWI, der Fachverband Werkzeugindustrie, nachgegangen. In seinem Auftrag führte das Institut für Handelsforschung IFH Köln im letzten Jahr eine Befragung durch. Das Ergebnis: Handwerkzeuge und Zubehörwerkzeuge wie Bohrer und Sägeblätter aus deutscher Produktion haben nach wie vor einen sehr guten Ruf und viele Handwerkerinnen und Handwerker wünschen sich eine bessere Orientierung durch eine klare Kennzeichnung.

Vor allem die Qualität und die Langlebigkeit sind die Faktoren, mit denen die befragten Handwerkerinnen und Handwerker das deutsche Werkzeug in Verbindung brachten. Befragt wurden vom IFH insgesamt 120 Interviewpartnerinnen und -partner insbesondere zu den Themen Informations- und Bezugsquellen von Werkzeugen, Relevanz von Marke, Herkunftsland und Preis im relativen Vergleich, Bekanntheit von Kennzeichnungen von Werkzeugen sowie der grundsätzlichen Einstellung zum deutschen Werkzeug. 43 der Befragten waren 55 Jahre und älter, die Gruppe der unter 35-jährigen war mit einem Anteil von 15 Personen vertreten. Während das Metallhandwerk mit 28 Personen die Liste der Gewerke anführt, ergibt sich beim Holzhandwerk, beim Bau- und Ausbauhandwerk sowie der Sanitär- und Versorgungstechnik mit jeweils 18 Personen eine gleiche Verteilung.

Innerhalb der Antworten zeigten sich gerade zwischen den Altersgruppen an der einen oder anderen Stelle signifikante Unterschiede, zum Teil erwartbare, zum Teil unerwartete. So fällt zum Beispiel die deutlich höhere Relevanz der fairen Arbeitsbedingungen bei der jüngeren Zielgruppe in der Befragung zu den Faktoren, die mit deutschem Werkzeug in Verbindung gebracht werden auf, ebenso wie die geringe Nutzung der Herstellerwebsites durch die jüngere Zielgruppe. Diese nutzt allerdings Instagram als Informationskanal intensiv, während die ältere Zielgruppe hier einen Null-Wert aufweist. Ein wenig überraschend fallen die Aussagen zum Direktvertrieb als Bezugsquelle aus: Dieser liegt bei der jüngeren Zielgruppe im einstelligen Prozentbereich und etwa bei einem Drittel des Anteils der Gesamtgruppe der Befragten.



Abb.: FWI

DIE ERGEBNISSE DER THEMENFELDER

Fasst man die Ergebnisse der einzelnen Fragenbereiche zusammen, so lässt sich feststellen, dass deutsches Werkzeug, wie erwähnt, insbesondere mit den Aspekten Qualität (89 Prozent), Langlebigkeit (71 Prozent) und Sicherheit (45 Prozent) in Verbindung gebracht werden. Als Bezugsquelle steht der Fachhandel mit 73 Prozent klar an erster Stelle, gefolgt vom Baumarkt (46 Prozent) und Online-Werkzeughändlern (24 Prozent). Während als Informationsquelle übergreifend der Fachhandel an erster Stelle steht, gefolgt vom Baumarkt und der Google-Suche, werden die Empfehlungen von Kolleginnen und Kollegen, Testberichte und Kataloge jeweils stark genutzt. Allerdings zeigen sich hier, wie bereits angerissen, Unterschiede in der Informationsbeschaffung in den verschiedenen Altersgruppen.

Bei den Kaufentscheidungen zeigt sich eine fast gleiche Gewichtung von Marke und Preis, immerhin macht das Herkunftsland bei der Wahl einen Anteil von knapp einem Viertel aus. Bei der jüngeren Zielgruppe erhält die Marke noch weitere Relevanz: Hier wird auch das Zubehör für Elektrowerkzeuge gerne bei bekann-

ten Komplettanbietern gekauft, die vom Elektrowerkzeug bis zum Zubehör ein umfangreiches Sortiment bieten, auch wenn sie dieses oft nicht selbst herstellen, sondern zukaufen oder importieren. Hier sieht der FWI noch Potenzial bei der Profilierung von unabhängigen Familienunternehmen, die auf bestimmte Zubehörwerkzeuge spezialisiert sind und dafür die Herstellerkompetenz haben..

KENNZEICHEN BIETEN ORIENTIERUNG

Besonders interessant war für den FWI natürlich die Frage nach der Bekanntheit von Kennzeichen und der Relevanz dieser Label für die Kaufentscheidung, sollte doch nicht zuletzt auch das Potenzial des hauseigenen Labels „Deutsches Werkzeug“ ermittelt und Anregungen für den geplanten Relaunch dieses Zeichens gesammelt werden. Zum einen bestätigte die Befragung die Erwartung, dass Zeichen wie GS oder das TÜV Nord-Siegel bekannter sind als das Zeichen des FWI, der Wunsch nach verlässlichen und Orientierung gebenden Zeichen bei den Handwerkerinnen und Handwerkern ganz gleich welchen Alters sehr groß ist. Denn die Unsicherheit bezüglich der Aussagen mancher Vertreter über das Herkunftsland ist ohne eine klar erkennbare unabhängige Kontrolle bei den Befragten groß.

Für den FWI zeigt sich mit der Befragung, dass die Bekanntheit des eigenen Labels und die Informationen zur Zuverlässigkeit der Vergabekriterien weiter gesteigert werden sollen und dass gerade der Fachhandel als Kommunikationskanal ein wichtiger Weg für die Vermittlung ist. Denn nicht zuletzt kann dieser durch ein entsprechendes Sortiment seine Position ebenfalls festigen. ■

Immer aktuell informiert!



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

fz-profiboerse.de/newsletter



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

HAZET ALS VOLLSORTIMENTER

»Die Anwender sollen den Begeisterungsnutzen finden«

Vom Handwerkzeughersteller hat sich Hazet zur Marke mit einem breiten Sortiment entwickelt. Druckluftwerkzeuge gesellten sich zu den Handwerkzeugen und jetzt auch ein Akkuwerkzeuge-Sortiment. Über diese Programmausweitung und die sich daraus ergebenden Möglichkeiten und Chancen sprachen wir mit Carsten Scholz, Leitung Marketing & Werbung bei der Hazet - Werk - Hermann Zerver GmbH & Co. KG.

ProfiBörse: Sie bieten neben den Handwerkzeugen auch weitere Sortimente an wie Druckluft- oder Akkuwerkzeuge, was gab den Anstoß zu dieser Entwicklung hin zum Werkzeug-Generalisten?

Carsten Scholz: Bereits seit den 1950er Jahren war Hazet einer der deutschen Hersteller mit einem umfangreichen Handwerkzeug-Programm, zu dem stetig mehr Spezialwerkzeuge und Sonderlösungen das Produktportfolio vervollständigten.

Basierend auf dieser Logik wurde das Programm stetig um Sortimentserweiterungen für das Handwerk und die Industrie (Schwerpunkt Metallbau) kontinuierlich zu einem umfassenden Vollsoriment erweitert.

Seit der Einführung unseres Pneumatik-Programms sind wir mittlerweile auch in diesem Segment zu einem der führenden Anbieter in vielen europäischen Ländern geworden!

Mit der immer stärker werdenden Akku-Leistung haben wir schnell den Trend zu autarkem, kabellosem Arbeiten aufgenommen und auch in diesem Bereich ein professionelles Akku Programm aufgenommen.

Werden aktuell oder zukünftig weitere Sortimente hinzukommen, in welche Richtung wird hier expandiert?

Aktuell konzentrieren wir uns auf die Markteinführung unseres brandneuen Akku Programms und starten damit seit Anfang März durch und bringen diese Produkte mit einer Vielzahl an Vertriebs- und Marketing-Aktivitäten jetzt richtig nach vorne!

Die Schwerpunkte im letzten Jahr lagen auf Produkten unserer Eigenfertigung: Hier sind folgende Neuheiten und Innovationen besonders hervorzuheben: das Zangenschlüssel- und Universal-(Wasserpumpen)-Zangen Programm, das hochpräzise Bit Drehmomentschrauben-



Strikte Ausrichtung auf den Anwendernutzen: die Bit Drehmomentschraubendreher System 6004CT/ 6005CT.

dreher System 6004CT/ 6005CT mit einem Messbereich von 0,02 – 10 Nm, welche gerade im Markt neue Maßstäbe setzen, die schutzisolierte 3/8" HiPer Feinzahn-Umschaltknarre oder auch das hochinnovative Werkstattwagen-Konzept „Assistent 4.0“ mit seiner elektronischen Werkzeug-Vollständigkeitskontrolle.

Erfolgt durch die Ausweitung auf der einen Seite eine Konzentration im Bereich der Handwerkzeuge, beispielsweise als Spezialist für Drehmoment-Werkzeuge?

Nein – denn Ergänzungen und neue Anwendungsbereiche wie bei den vorgenannten Produkten stehen bei uns in keinem Widerspruch zu unseren Kernkompetenzen wie hier explizit der Drehmomenttechnik. Wir arbeiten kontinuierlich daran, diese ständig um neue Lösungen für mechanische und elektronische Drehmomentschlüssel weiterzuentwickeln, um auch in diesem Bereich ein marktführender Hersteller zu bleiben. Aktuell bieten wir mit über 275 Produkten hochprofessionelle Drehmomentlösungen an. Alle unsere Entwicklungsingenieure arbeiten mit ganz besonders hohem Anspruch und viel Liebe zum Detail, damit die Anwender den Begeisterungsnutzen finden, den sie von Hazet Produkten erwarten!

Carsten Scholz, Leitung Marketing & Werbung bei der Hazet - Werk - Hermann Zerver GmbH & Co. KG.

Bei den Handwerkzeugen setzen Sie das Made in Germany als Verkaufsargument ein, welche Argumente unterstützen die anderen Segmente?

Bei all unseren Produkten steht die umfassende geprüfte Hazet Qualität unseres gesamten Programmes immer im Vordergrund. Als Hersteller, der Qualität gewährleistet, steht eine hochqualifizierte und professionelle Prüfung aller Produkte, egal ob selbst hergestellt oder im Rahmen unseres „International Procurement/ Global Sourcing“ beschafft, immer im Mittelpunkt.

Jedes Hazet Produkt hat den Anspruch mindestens der DIN / ISO zu entsprechen und bestenfalls noch deutlich darüber zu liegen.

Ein wesentliches Argument ist sicherlich der hohe Service-Gedanken unseres Unternehmens, getragen durch das eigene Service Center und eine hohe Ersatzteilversorgung bei eigens hergestellten oder auch zugekauften Produkt-Programmen. Dieser Service, gerade im Bereich der Druckluft- und Akku-Produkte, ist nahezu einzigartig. Bei Hazet können wir diese Produkte nach besten Möglichkeiten wieder instandsetzen, wohingegen andere Billigfabrikate nur entsorgt werden können. Das ist nachhaltig und schont unser aller Umwelt.

Wie ist die Reaktion der Anwenderinnen und Anwender auf das Angebot, wird der Marke die Kompetenz auch in diesen Bereichen zugeschrieben?





Die schutzisolierte 3/8" HiPer Feinzahn-Umschaltknarre für Arbeiten unter Spannung. (Fotos: Hazet)

Aufgrund der hohen Leistung und oftmals besonderen Produktfeatures bei Produkten aus diesen Segment sowie dem vorher beschriebenen hohen Servicegedanken, erfahren wir eine hohe Akzeptanz bei unseren Kunden und Anwendern. Dieser Servicegedanke ist es auch, der uns als zuverlässigen Partner für alle Produkte macht! Man kann sich auf Hazet Produkte, gemäß unseres Slogans „Gutes Werkzeug ist Vertrauenssache“ stets verlassen.

Wie ist die Resonanz aus dem Handel?

Durchweg positiv: Man sieht Hazet als Premium-Marke und starken, zuverlässigen Partner mit leistungsfähigen Produkten über das gesamte Handwerkzeug-Spektrum.

Welche Vorteile hat der Handel durch das breite Hazet Angebot?

Im Rahmen der zunehmenden Lieferanten-Reduzierung im Handel, folgt eine Konzentration auf leistungsfähige Partner und Allrounder mit einem umfassenden Programm. Hier ist Hazet deutlich im Vorteil, aber darüber hinaus erwarten viele Händler eine hohe Service- und Vertriebsunterstützung in ihrer Abverkaufsförderung und vor allen Dingen einen Partner mit einem hohen Grad an digitaler Automatisierung in der Auftrags-/ Bestellabwicklung. Hierzu zählen in besonderem Maße die elektronische Auftrags- und Rechnungsabwicklung (z.B. TecCom), die elektronischen Datenexporte nach marktüblichen Standards wie BMECat als eClass, ProfiClass oder ETIM Formaten für die Industrie oder TecDoc Standards im automotiven Bereich.

Für viele Neukunden des Handels, auch aus dem Ausland, waren diese digitalen Möglichkeiten bei Ihrer Lieferantenauswahl zum Teil von höherer Bedeutung als klassische produktspezifische Themen oder Preisgestaltungen.

Welche Neuheiten in diesem Jahr stehen exemplarisch für die weitere Entwicklung bei Hazet?

Aktuell arbeiten wir selbstverständlich an weiteren Produktneuheiten und Innovationen. Hier wollen wir den Markt aber zu gegebener Zeit überraschen. Soviel sei gesagt: Aus unseren Kernkompetenzbereichen Drehmomenttechnik und im Werkstattwagen-Bereich wird mit weiteren Produktinnovationen bei unseren erfolgreichen Produktlinien zu rechnen sein.

In unserer Produktion in Remscheid liegt dieses Jahr darüber hinaus ein Hauptaugenmerk, mit einem hohen Investitionsvolumen, auf dem Umbau und der weiteren Produktivitätssteigerung in der Werkstattwagen-Fertigung. ■

STAHLWILLE LIEFERT MEHRWERT

Premiumwerkzeug für Handwerk und Industrie

Stahlwille punktet im Hinblick auf Qualität, Ergonomie und Zuverlässigkeit mit einem Sortiment, das seit Generationen professionelle Anwender überzeugt. Zugleich zeigt der Werkzeugspezialist mit kontinuierlichen Innovationen, wie leistungsfähig, präzise und langlebig Handwerkzeug „Made in Germany“ sein kann.

Udo Hehemann, Geschäftsleitung/Leitung Vertrieb & Marketing Stahlwille Gruppe sagt dazu: „Im Vergleich zu asiatischen Alternativen und technisch weniger fortschrittlichen Produkten bietet Stahlwille wettbewerbsfähige Lösungen, die mit einem hohen Mehrwert und signifikanten Kosteneinsparungen punkten.“ Beste Beispiele dafür sind die drei folgenden, aktuellen Werkzeuglösungen für Handwerk und Industrie.

DREHMOMENTSCHLÜSSEL MANOSKOP 730 – AUCH IN VDE-AUSFÜHRUNG

Für sicheres Arbeiten unter Strom hat Stahlwille den Drehmomentschlüssel Manoskop 730 VDE in zwei Größen im Programm. Es ist das einzige Modell am Markt, bei dem das Nachjustieren ohne Demontage möglich ist. Gleiches gilt für den zulassungskonformen Tausch der Einsteckknarre, ohne dass eine erneute Durchschlagsprüfung vorgenommen werden muss. Der Tausch der Knarre in Eigenregie ohne Versand des Werkzeuges für eine erneute VDE-Prüfung sorgt für eine erhebliche Reduzierung des Aufwandes und der Kosten für solche Prüfvorgänge.

Das Manoskop 730 VDE ist ein mechanisch auslösender Drehmomentschlüssel. Bei Erreichen des ein-

Einzigartig: Das Manoskop 730 VDE erlaubt das Nachjustieren und den Knarrenwechsel in Eigenregie – ohne Demontage und Einschicken zwecks erneuter VDE-Prüfung.

gestellten Wertes erfolgt ein deutlich spürbares Doppelstopp-Signal. Wie für alle Werkzeuge dieser Baureihe von Stahlwille gilt: Durch den Einsatz eines verschleißbaren Auslösesystems mit Schaltkante ist ein Rücksetzen auf „0“ nicht erforderlich.

FÜR DEN UNIVERSELLEN EINSATZ IN DER KFZ-WERKSTATT

Mit dem Radmontage-Set 750NR/200/3/1 vom Werkzeugspezialisten Stahlwille sind Kfz-Werkstätten bestens gerüstet für den schnellen und sicheren Radwechsel und viele weitere Arbeiten, die einen kontrollierten Schraubenanzug erfordern. Teil des Sets ist der neue Feder-Drehmomentschlüssel 750NR/200, der einen Kniehebel als Schaltmechanismus verwendet. Beim Erreichen des eingestellten Wertes löst der Mechanismus aus und erzeugt einen deutlich hör- und fühlbaren „Klick“. Das sorgt für eine besonders sichere und präzise Anwendung. Neben dem Drehmomentwerkzeug gehören zum Set auch drei farbcodierte Steckschlüsseleinsätze in den für Radschrauben gängigen Schlüsselweiten 17 mm, 19 mm und 21 mm und eine 130 mm Verlängerung.

Mit dem neuen Set spricht Stahlwille Kfz-Betriebe an, die ein ebenso zuverlässiges wie robustes Drehmomentwerkzeug im Preiseinstiegsbereich benötigen und dabei nicht auf die Präzision und Qualität verzichten wollen, die eng mit der Traditionsmarke verbunden ist.





Mit dem Radmontage-Set 750NR/200/3/1 vom Werkzeugspezialisten Stahlwille sind Kfz-Werkstätten bestens gerüstet für den kontrollierten Schraubenanzug.



Der Stahlwille FastRatch 240 verbindet die Vorzüge eines Ratschenringschlüssels mit denen eines Maulschlüssels. (Fotos: Stahlwille)

KONKURRENZLOS SCHNELL UND SICHER IN DER ANWENDUNG

Der Stahlwille FastRatch 240 verbindet die Vorzüge eines Maulschlüssels mit denen eines Ratschenringschlüssels. Besonders geeignet ist das Werkzeug für große Überwurfmutter. Dank seiner patentierten

Technik des „sich selbst öffnenden Rings“ und mit seiner besonders schmalen, ergonomischen Bauform kann das Werkzeug auch an schwer zugänglichen Stellen zum Einsatz kommen, beispielsweise bei Leitungsverschraubungen, wo sonst nur ein Maulschlüssel funktioniert. Seitlich auf die Mutter oder den Schraubenkopf aufgesetzt, ermöglicht das Werkzeug

mit seiner Ratschenmechanik das sichere und schnelle Anziehen – ganz ohne zwischendurch neu ansetzen zu müssen. Stahlwille bietet den FastRatch in zehn verschiedenen Baulängen und mit Schlüsselweiten von 10 bis 19 mm bzw. 5/16 bis 3/4" an, wobei mit einem Schlüssel jeweils metrische und zöllige Schrauben oder Muttern verarbeitet werden können. ■

Kraftvoll und präzise trennen

Mit dem SolutionCUT 436 hat die Stahlwille-Marke VBW einen leistungsstarken Baustahlmatten-/Tieferschneider im Programm, der für anspruchsvolle Arbeiten auf dem Bau entwickelt wurde. Dank einer innovativen Rohrgeometrie ermöglicht das Werkzeug „Made in Germany“ Arbeiten auch in engen Bauräumen – bei gleichzeitig reduziertem Kraftaufwand.

Der 1000 mm lange Baustahlmatten-/Tieferschneider bietet eine Trennleistung von bis zu 9 mm und trennt zuverlässig Stahl mit einer Härte von bis zu 48 HRC. Der aus Spezialstahl im Gesenk geschmiedete Messerkopf ist mit nachstellbaren Messern ausgestattet. Das ermöglicht eine hohe Standzeit und somit die Verwendung über einen langen Zeitraum. Die hochwertige Vergütung sorgt zudem für eine höhere Verschleißfestigkeit.

Besonderes Merkmal des SolutionCUT 436 ist die spezielle Rohrkopf-Geometrie, die in gestapelten Baustahlmatten ein sauberes Trennen nicht nur in der ersten und zweiten Ebene, sondern auch in tieferliegenden Bereichen ermöglicht. Die schnabelartige Form des Kopfes dient darüber hinaus dem besseren Heranziehen und Greifen der zu trennenden Gewindestangen oder Baustahlmatten.

Mit dem SolutionCUT 436 erweitert die Stahlwille-Marke VBW ihr Portfolio um einen leistungsstarken Baustahlmatten-/Tieferschneider. (Foto: Stahlwille/VBW)



Kreuzlinien-Lot-Laser LAX 500 G

Großer Aktionsradius. Optimal sichtbar. Variabler Linienlaser mit 12 V LI-POWER.



Direktes Arbeiten auf scharfen, optimal sichtbaren Linien – bis 40 m Entfernung.

Besuchen Sie uns auf der Messe LIGNA:
26. – 30.05.2025 / Halle 13, Stand B10



Jetzt mehr erfahren:
www.stabila.com

STABILA 
So messen echte Profis

PREMIUMWERKZEUGE AUS DER SCHWEIZ

Skalpell – Tupfer – Schraubendreher

Einzigartiges gibt es einiges zu finden in der Schweiz, das Matterhorn, die Toblerone, den Franken – und einen Werkzeughersteller, der Handwerkzeuge und medizinische Präzisionsinstrumente entwickelt und produziert. Aber das ist nicht das Einzige, was PB Swiss Tools und die einzigartigen Qualitätsprodukte aus dem Emmental auszeichnet und das Unternehmen zu einem interessanten Partner für den Fachhandel und die Anwenderinnen und Anwender macht.

Das Unternehmen hat sich in der Traumatologie eine Alleinstellung erarbeitet. Die Präzisionsinstrumente aus dem Emmental kommen weltweit zum Einsatz, wenn Schrauben, die nach Knochenbrüchen eingesetzt wurden, in einer weiteren Operation entfernt werden müssen. In Zusammenarbeit mit führenden Medizinerinnen und Johnson & Johnson Medical hat PB Swiss Tools ein lösungsorientiertes Sortiment entwickelt, das speziell auf die Schraubenentfernung ausgerichtet ist.

Die Frage, warum dies im Hinblick auf die Qualität der Werkzeuge von PB Swiss Tools wichtig ist, kann sich jeder bei der Vorstellung, auf dem OP-Tisch zu liegen, schnell selber beantworten: Wenn man die Kompetenz der Präzisionsfertigung soweit beherrscht, dass man selbst in der Lage ist, präzise medizinische Produkte herzustellen, dann nimmt die Aussage der Präzision eine Dimension an, die von keinem Werkzeughersteller weltweit kopiert werden kann.

Aber beginnen wir mit einigen Meilensteinen der Unternehmensgeschichte, die inzwischen auf die 150 Jahre zuwandert. In der Dorfschmiede in Wasen werden zunächst Metallgegenstände wie Feldmausfallen, Uhrenketten oder Nasenringe für Ochsen produziert. Fahrt nimmt die handwerkliche Produktion auf, als Paul Baumann – seine Initialen finden sich heute im Markennamen – das Unternehmen 1918 übernimmt und sich in den kommenden Jahren auf die Herstellung von gemeinsam mit seinem Sohn entwickelten Handwerkzeugen spezialisiert. Einer der besagten Meilensteine ist die Herstellung von Schraubendrehergriffen mit einem aus Amerika übernommenen Spritzgiessverfahren und dem Rohmaterial Cellulose Aceto Butyrat (CAB), das aus der erneuerbaren Ressource Holz besteht. Der rote, leicht durchscheinende Schraubendrehergriff fand schnell eine große Verbreitung bei Profis



Der Stammsitz von PB Swiss Tools in Wasen im schweizerischen Emmental. (Fotos: PB Swiss Tools)

und DIYern – und Nachahmer. Ebenfalls Teil der Unternehmensgeschichte: die ersten Sechskantschlüssel mit Kugelkopf im Jahr 1967. Es folgen die neue Multicraft-Linie mit einem optimierten Schraubendrehergriff ebenso aus CAB, farbcodierte Sechskantwinkelschlüssel, die bereits angesprochene Produktion von medizinischem Instrumentarium und bereits 2018 ein Drehmomentschlüssel mit digitaler Anzeige.

Im gesamten Entwicklungsprozess wurden die Prinzipien der Präzisionsfertigung kontinuierlich weiterentwickelt. So wird jedes Werkzeug ab Beginn der Produktion mit einer Seriennummer versehen, die es ermöglicht, nachzuvollziehen, wann und auf welcher Maschine die jeweilige Produktserie hergestellt wurde. PB Swiss Tools kombiniert dies mit einer lebenslangen Garantie auf jedes Werkzeug – eine Garantie, die auf-

grund der extrem niedrigen Retourenquote problemlos gewährt werden kann.

SCHWEIZER QUALITÄT

Für die Herstellung der verschiedenen Schraubwerkzeuge, die den Kern des Sortimentes von PB Swiss Tools bilden, hat das Unternehmen über Jahrzehnte in Zusammenarbeit mit den Materiallieferanten eine Sonderlegierung des verarbeiteten Stahls auf Federstahlbasis entwickelt. Dieses Material zeichnet sich durch eine hohe Härte, Dauerhaftigkeit und eine einmalige Zähigkeit und Elastizität aus. Um diese besondere Qualität, die sich in der Verarbeitung auf Präzisionsmaschinen fortsetzt, den Anwenderinnen und Anwendern ohne Abstriche in die Hand geben zu können, erfolgt eine lückenlose Qualitätskontrolle in einem eigenen,

Wenn Schrauben aus Fixierungsplatten in Armen oder Beinen gelöst werden müssen, kommen diese Instrumente zum Einsatz.



Der Klassiker: Schraubendreher mit einem Griff aus Cellulose Aceto Butyrat (CAB), einem Rohmaterial, das aus der erneuerbaren Ressource Holz besteht.



modernen Prüflabor. „Der umfangreiche Prozess der Zertifizierung als Medizinproduktezulieferant hat auch für die Produktion unserer Handwerkzeuge noch einmal Erkenntnisse und Verbesserungen in den Prozessen und der Qualität gebracht“, beschreibt Christina Fürst die synergetischen Effekte im Haus. Sie ist in der Geschäftsleitung von PB Swiss Tools zuständig für den Bereich Marketing und Vertrieb. Mit der Verbreitung der Produkte aus dem Emmental bei Experten in der Industrie, nicht zuletzt durch die Expertise aus dem medizinischen Bereich, ist sie sehr zufrieden. Zu den Kunden zählen verschiedenste Automobilmarken von Toyota bis AMG, Maschinen- und Anlagenbauer wie ABB und Siemens, aber auch der schweizerische Uhrenhersteller Fortis, bekannt für feinste Mechanik, die nach perfekten Werkzeugen verlangt. In mehr als 85 Ländern werden heute die Produkte aus dem Emmental angeboten, produziert wird nach wie vor vor Ort und nur dort.

Großes Potenzial für PB Swiss Tools sieht Christina Fürst dagegen in Industrie- und Handwerksbetrieben in- und außerhalb der Schweiz. „In unserem Heimatmarkt findet man praktisch in jeder Werkstatt Produkte von uns. In den Nachbarländern sind beispielsweise unsere Schraubendreher mit CAB-Griff zwar bekannt, aber sie werden nicht immer der Marke zugeordnet.“

POTENZIAL BEI VIELEN ZIELGRUPPEN

Christina Fürst ist überzeugt, dass es auch für den Handel interessant ist, dieses Potenzial zu heben: „Neben den hervorragenden Produkten mit Alleinstellungsmerkmal bieten wir für den Handel verschiedene Argumente, die er in der Beratung einsetzen aber auch für das eigene Geschäft nutzen kann“, so die COO von PB Swiss Tools. Neben der bereits erwähnten Präzision der Werkzeuge und der daraus resultierenden Zuverlässigkeit, Anwendungssicherheit und Effizienz, sind dies die geringe Retourenquote – verbunden mit minimierten Ausfallzeiten für die Anwenderinnen und Anwender – bis hin zu der Möglichkeit, Sonderanfertigungen mit Endkunden zu realisieren. Und nicht zu vergessen die konsequente Vertriebspolitik, die eine gesicherte Marge für den Handel gewährleistet.

Dazu kommt ein überzeugendes Produktportfolio mit spezifischen Vorteilen, das für jeden Schraubfall das richtige Lösungsequipment bietet. Ein im wahren Wortsinn auffälliger Vorteil ist die Farbcodierung von Innensechskant-

schlüsseln, aber auch von Schraubendrehern. Die hohe Funktionalität der Codierung zeigt sich nicht allein beim Blick in die Werkzeugtasche, sondern auch an der verbreiteten Nachahmung. Bei den Schraubendrehern bietet PB Swiss Tools gleich zwei Arten der farblichen Unterscheidung: Unterschiedliche Grifffarben signalisieren verschiedene Längen und Durchmesser der Schraubendreher, unterschiedliche Kappenfarben die verschiedenen Abtriebe. Apropos Griff: Mit dem SwissGrip Evo kommt ein High-Tech-3-Komponenten-Griff ins Programm, mit dem sich durch sein griffiges und rutschfestes Material und die modifizierte Kreisform ein hohes Drehmoment übertragen und ermüdungsfrei arbeiten lässt. Oder nehmen wir den neuen LED-Phasenprüfer: Durch das neue, extrem helle Leuchtmittel konnte eine enorme Verbesserung der Erkennbarkeit und somit Sicherheit für den Anwender bei Tageslicht erzielt werden.

„Wie sich an einigen Beispielen schnell zeigen lässt, bieten wir ein anwenderorientiertes Sortiment, das immer wieder mit innovativen Lösungen aufwartet. Dies in Verbindung mit verschiedensten Sets, multifunktionalen Tools und Schlagwerkzeugen ist eine solide Basis für eine Kundenansprache“, beschreibt Christina Fürst die Chancen, die für den Handel gegeben sind.

NACHHALTIG AUS TRADITION

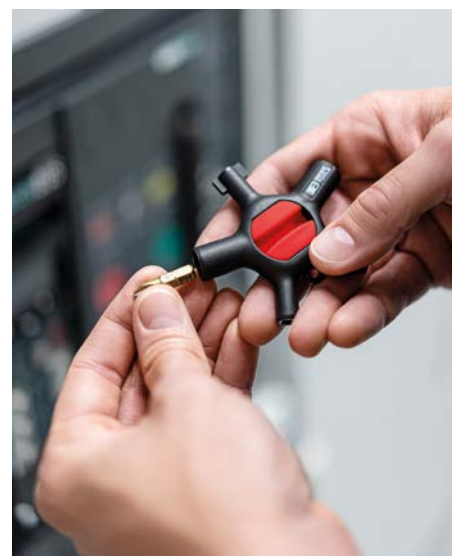
Was heute immer mehr ins Bewusstsein rückt, hat bei PB Swiss Tools bereits eine lange Tradition: die Nachhaltigkeit. Als eine der ersten Firmen in der Schweiz besteht das Unternehmen die ISO-Zertifizierung 14001, ein weltweit akzeptierter und angewandter Standard für Umweltmanagement. Seit mehr als vierzig Jahren sind die Gebäude mit Wärmepumpen ausgestattet, darüber hinaus wird die Abwärme der Maschinen für den Betrieb verwendet. Dadurch wird kein Tropfen Öl mehr für das Heizen verbraucht. Die Verpackungen für die Schnelldreher wurden umge-



Experten in vielen Bereichen vertrauen auf Werkzeuge von PB Swiss Tools.

stellt und sind heute frei von Kunststoff. Ergänzt werden diese Aspekte durch die Langlebigkeit der Produkte und die hohe Funktionalität.

Das Sortiment und die Services von PB Swiss Tools sind ein rundes Gesamtpaket und eine attraktive Alternative. Das Emmental hat also eindeutig mehr zu bieten als runde Käselöcher. ■



Der Universal-Schalterschrankschlüssel bietet neun Profile in einer kompakten Form und gehört in jede Handwerker- und Hausmeistertasche.

Thekendisplays für den spontanen „Will haben“-Effekt.



Drei Funktionen in einem Arbeitsgang: Bohren, Gewindeschneiden, Entgraten bzw. Senken.

ADVERTORIAL

3-IN-1-TOOL

Effizientes Gewindeschneiden in einem Arbeitsgang

Drei Arbeitsschritte, drei verschiedene Werkzeuge – und jedes Mal neu einspannen, ansetzen, korrigieren. Was nach klassischem Arbeitsalltag in der Metallzerspanung klingt, kostet vor allem eins: Zeit, Geld und Nerven. Dabei gilt gerade in der Metallzerspanung: Je schneller und präziser gearbeitet werden kann, desto wirtschaftlicher zeigt sich das Ergebnis.

Ganz neue Wege geht der innovative und vielseitige ULTIMATECUT Kombi-Maschinengewindebohrer von RUKO. Denn mit drei Funktionen in einem Arbeitsgang – Bohren, Gewindeschneiden und inklusive des nachgelagerten Entgratens bzw. Senken – setzt das Produkt neue Maßstäbe für die Metallzerspanung.

So entstehen mit dem Einsatz von nur einem einzigen Werkzeug passgenaue Innengewinde in Rekordzeit – ohne Werkzeugwechsel, ohne Unterbrechung und – ganz wichtig – mit höchster Präzision.

Der damit nicht mehr notwendige Wechsel auf Spiralbohrer, Gewindeschneider und Senker verkürzt die Bearbeitungszeit, optimiert den Fertigungsprozess, optimiert und senkt die Arbeitskosten.

INNOVATIVE TECHNIK FÜR EINFACHE ANWENDUNG

Bereits im ersten Arbeitsschritt, der Kernlochbohrung, garantiert die innovative FLOWSTEP-Spitze ein hohes Maß an Präzision. Konstruktiv aufgebaut wie ein klassischer Stufenbohrer, werden damit die verschiedenen Durchmesser bis zum Enddurchmesser stufenweise zerspant.

Die Vorteile dabei: Kein Abrutschen und ein exakt punktgenaues Ansetzen. Der speziell entwickelte Hinterschliff garantiert dabei den nahtlosen und kontrol-

lierten Übergang auf die jeweils nachfolgenden Stufen, was einen leichtgängigen, kraftsparenden und in jeder Phase kontrollierten Bohrvorgang zur Folge hat.

Im direkten Anschluss daran erfolgt der Schnitt des Innengewindes und als finaler Arbeitsgang das Entgraten bzw. Senken, wobei beim Rücklauf das Gewinde zusätzlich auch noch gesäubert wird.

Mohammed Anwar, Geschäftsführer Vertrieb & Marketing, spricht mit Begeisterung über den Bohrer: „Wir bieten dem Handwerk mit unserem neuen ULTIMATECUT Kombi-Maschinengewindebohrer eine echte Innovation. Sie ermöglicht ihm Arbeitsprozesse spürbar zu beschleunigen und damit kosteneffiziente und präzise Ergebnisse zu erzielen.“

Hergestellt aus Schnellarbeitsstahl (HSS) können Bleche und Metallplatten zwischen fünf bis zehn Millimeter (maximale Materialstärke von $1 \times M$ (z. B. M10 = 10 mm Materialstärke) zerspant werden.

Dank des Bit-Schaftes ($\frac{1}{4}$ -Zoll-Hexschaft) mit seinen sechs Flächen erfolgt eine optimale Kraftübertragung ohne Durchrutschen im Bohrfutter. Der schnelle Einsatz im Bohrfutter erhöht ein effizientes Arbeiten und ist mit allen Hand- und Ständerbohrmaschinen mit



Einfaches Anbohren und stufenweise Zerspantung Dank der FLOWSTEP-Spitze.



Erhältlich ist der ULTIMATECUT Kombi-Maschinengewindebohrer in HSS blank oder mit RUnATEC-Beschichtung, M3 bis M10. (Fotos: RUKO)

3-Backenfutter sowie allen gängigen Bit-Aufnahmen kompatibel.

TECHNISCHE EIGENSCHAFTEN UND MATERIALIEN

Gefertigt wird der RUKO ULTIMATECUT Kombi-Maschinengewindebohrer aus qualitativ hochwertigem Schnellarbeitsstahl (HSS - High-Speed Steel). Dieser sorgt für eine hohe Verschleißfestigkeit sowie Widerstandsfähigkeit gegenüber Temperaturen bis 600 Grad Celsius und ist hervorragend geeignet z. B. für Baustahl und für die allgemeine Metallzerspanung, in der eine hohe Zähigkeit und Beständigkeit gegen mechanischen Verschleiß gefordert ist.

Die Geometrie des Kombi-Maschinengewindebohrers ist speziell darauf ausgelegt, ein sauberes und präzises Innengewinde zu schneiden, ohne das Werkstück zu belasten oder unerwünschte Spannungen im Material zu erzeugen.

„Mit unserem neuen Kombi-Maschinengewindebohrer erweitern wir unser Portfolio um ein Werkzeug, das sowohl durch Effizienz als auch durch Vielseitigkeit überzeugt. Es ist die ideale Lösung für professionelle Anwender und Anwenderinnen, die in ihrer täglichen Arbeit ein äußerst hochwertiges, langlebiges und schnelles Werkzeug benötigen“, so Rolf Herzog, Leiter Marketing und Produktmanagement bei RUKO.

Die Vorteile des Kombi-Maschinengewindebohrers auf einen Blick:

1. Zeiteinsparung: Da das Bohren, Gewindeschneiden und Senken/Entgraten in einem Schritt erfolgt, verkürzt sich die Bearbeitungszeit signifikant.

2. Höhere Präzision: Die exakte Ausrichtung des Bohrens und Gewindeschneidens sorgt für eine gleichbleibend hohe Qualität der Gewinde.

3. Kosteneffizienz: Reduzierter Werkzeugwechsel bedeutet geringere Rüstzeiten und damit niedrigere Personal- und Produktionskosten.

4. Langlebigkeit: Hochwertige Materialien wie HSS, vor allem mit der RUKO-eigenen RUnATEC-Beschichtung, sorgen für eine lange Standzeit, selbst bei anspruchsvollen Anwendungen.

5. Vielseitigkeit: Geeignet für verschiedene Materialien wie Baustahl, Aluminium, NE-Metalle und Hartplastik.

6. Optimierte Späneabfuhr: Durch spezielle Spannkammer-Geometrien wird eine effiziente Spanabfuhr gewährleistet, was die Standzeit des Werkzeugs weiter erhöht.

Um optimale Ergebnisse zu erzielen, sollte auf einige Punkte geachtet werden:

1. DIE RICHTIGE AUSWAHL DES KOMBI-MASCHINENGWINDEBOHRERS

Bevor mit der Arbeit begonnen wird, ist es entscheidend, den richtigen Gewindebohrer für das zu zerspannende Material und die gewünschte Gewindegröße auszuwählen.

Wichtige Parameter dabei:

→ **Material:** Unterschiedliche Materialien erfordern unterschiedliche Gewindebohrer-Typen (z. B. HSS für Stahl bis 900 N/mm² oder HSSE-Co 5 für härtere Materialien).

→ **Gewindeart:** Mit den Kombi-Maschinengewindebohrern werden Metrische ISO-Gewinde (M) geschnitten.

→ **Beschichtung:** Mit der hauseigenen RUnATEC-Beschichtung wird die Standzeit erhöht und die Reibung reduziert.

2. VORBEREITUNG DER BOHRMASCHINE

Beim Einspannen sollte der Kombi-Maschinengewindebohrer sicher im Bohrfutter fixiert sein. Mit der Bit-Aufnahme ist eine optimale Kraftübertragung ohne ein Durchrutschen im Bohrfutter gegeben. Natürlich kann auch ein Bit-Halter verwendet werden. Dieser ermöglicht einen schnellen und einfachen Werkzeugwechsel. Auch für eine Handbohrmaschine mit Direktaufnahme ist der Kombi-Maschinengewindebohrer ideal geeignet.

→ **Drehzahl und Vorschub:** Hier heißt es vor allem in der Handbohrmaschine Feingefühl. Die Drehzahl muss dem Material und der Gewindegröße angepasst werden. Eine zu hohe Geschwindigkeit kann das Gewinde zerstören, während eine zu niedrige Geschwindigkeit zu unsauberen Ergebnissen führt.

→ **Schmierung/Kühlung:** Schneidöl oder -spray reduzieren die Reibung und erhöhen die Standzeit des Werkzeugs.

3. DER ARBEITSPROZESS: BOHREN, SCHNEIDEN UND SENKEN

Der erste Abschnitt des Werkzeugs dient als Spiralbohrer und erstellt das Kernloch für das Gewinde. In diesem Arbeitsschritt kann mit hoher Drehzahl gefahren werden, um das Bohrloch zu schneiden.

Die zweite Stufe formt das Innengewinde. Dabei muss die Drehzahl verringert werden.

Im letzten Abschnitt schließlich wird der entstandene Grat entfernt oder gesenkt.

→ **Rücklauf:** Die Handbohrmaschine wird auf Linkslauf gestellt und der Kombi-Maschinengewindebohrer aus dem geschnittenen Gewinde geführt. Dabei wird das Gewinde gesäubert. Die Handbohrmaschine muss hier gerade geführt werden und darf nicht verkannten.

4. KONTROLLE UND NACHBEARBEITUNG

Nach Fertigstellung wird das Innengewinde auf Maßgenauigkeit geprüft:

→ **Maßtreue:** Das Gewinde wird mit einer passenden Schraube oder Gewindeprüflehre geprüft.

→ **Oberflächenschutz:** Bei bestimmten Anwendungen kann eine Nachbehandlung wie das Einölen des Gewindes sinnvoll sein, um die Entstehung von Korrosion zu vermeiden.

Wenn Sie noch mehr Informationen zu Kombi-Maschinengewindebohrern benötigen, lohnt sich ein Blick auf die Webseite: ruko.de. ■

Bohren, schneiden,
senken – fertig!



Hier geht es direkt zur Website.

LICHT AUF DER BAUSTELLE UND IN DER WERKSTATT

Kompakt, robust und einfach hell

Bei den Arbeitsleuchten stehen große Leistungsfähigkeit, robuste Bauweise für den Innen- und Außeneinsatz, lange Laufzeiten und Unabhängigkeit vom Stromnetz im Vordergrund. Gut, wenn die Leuchten dann mit verschiedenen Energiequellen versorgt werden können. Wir stellen punktuell Neuheiten aus dem umfangreichen Angebot vor.



Mit der WL1000R und der WL500R-Pocket bietet Ansmann ein praxisorientiertes Leuchten-Duo für professionelle Anwender in Handwerk, Industrie und Fachhandel. Robuste Technik, durchdachte Funktionen und das gemeinsame Ladesystem machen beide Leuchten zur idealen Lösung für anspruchsvolle Beleuchtungsaufgaben im Arbeitsalltag. (Fotos: Ansmann)

Mit der WL1000R und der WL500R-Pocket bietet Ansmann zwei durchdachte Werkstattleuchten, die auf die Anforderungen von Handwerk, Industrie und professionellem Service zugeschnitten sind. Beide Modelle setzen auf robuste Bauweise, hohe Lichtleistung und durchgängige Systemkompatibilität – inklusive gemeinsamer Ladesstation für mehr Effizienz im Arbeitsalltag.

Die WL1000R ist das Kraftpaket im Ansmann Sortiment. Mit bis zu 1000 Lumen stufenlos dimmbarem Licht aus moderner SMD-LED-Technologie ist die Leuchte ideal für die großflächige Ausleuchtung bei Reparatur-, Wartungs- und Inspektionsarbeiten. Ein zusätzlicher Spot mit 180 Lumen sorgt für gezieltes Licht bei Detailarbeiten. Das robuste Gehäuse (IP54 / IK07), ein ergonomischer Klapp- und Drehgriff sowie integrierte Magnete und Haken ermöglichen maximale Flexibilität im Einsatz. Dank integrierter Netzausfall-elektronik dient die Leuchte im Ladebetrieb auch als automatische Notlichtquelle.

Die WL500R-Pocket ist der kompakte Allrounder für unterwegs – leicht, handlich und trotzdem beeindruckend hell. Mit 500 Lumen Hauptlicht und 180 Lumen Spotlicht bringt sie auch in engen oder schwer zugänglichen Bereichen Licht ins Dunkel. Mit dem Dimmrad lässt sich die Helligkeit präzise einstellen. Der um 180° drehbare Griff, der drehbare Haken, die Magnete und der Gürtelclip machen den WL500R-Pocket zum flexiblen Werkzeug in jeder Tasche. Das stoß- und spritzwassergeschützte Gehäuse (IP54 / IK07) trotz rauen Umgebungen.

Die WL500R-Pocket nutzt die gleiche Ladesstation wie die WL1000R. Wer beide Modelle im Einsatz hat, profitiert von einem durchgängigen System – ideal für Werkstätten, Serviceteams und Industriebetriebe mit unterschiedlichen Anforderungen.

LEISTUNGSSTARKE UNTERSTÜTZUNG BEI DER ARBEIT

Von leuchtstarken Baustrahlern und Arbeitsleuchten, die enge Winkel und Details erhellen, bis hin zu Stirnlampen für freihändiges Arbeiten und der klassischen Taschenlampe bietet Ledlenser robustes und zuverlässiges Licht für Profis, allesamt mit einer erweiterten Garantiedauer von sieben Jahren bei Online-Registrierung und gefertigt aus hochwertigen und robusten Materialien.

Ein Highlight ist der Baustrahler AF8R Work. Wie die anderen Area Lights ist das Modell enorm leuchtstark und erhellt große Baustellen mühelos. Dabei ist die AF8R Work überraschend handlich und macht auf Baustellen, im Sanitärbetrieb, bei Maler- und Lackierarbeiten eine gute Figur.

Wann immer Jobs mit hohem Lichtbedarf anstehen, ist der Baustrahler AF8R Work von Ledlenser zur Stelle. (Foto: Ledlenser)



Die Arbeitsleuchte W7R Work kommt im Gegensatz dazu immer dann zum Einsatz, wenn ein Auge fürs Detail gefragt ist. Ob bei der Beleuchtung enger Bereiche mithilfe des schmalen ausklappbaren Lampenkopfs oder der Leckageprüfung per zusätzlichem UV-Licht, das handliche Modell lässt sich unkompliziert und flexibel dem eigenen Arbeitsplatz anpassen.

Diese und viele weitere portable Lichtlösungen für Profis gibt es am Point of Sale von Ledlenser zu entdecken. Das Komplettsortiment wird auf übersichtlichen Verkaufswänden präsentiert. Hier finden Kundinnen und Kunden mithilfe von Magnettafeln schnell das passende Licht für ihre Anforderungen sowie Informationen zu den erhältlichen Lampen, Technologien und Features. Zudem sorgt ein integrierter Touchscreen für umfassende Produktinformationen. Und: Voll funktionsfähige Produktmuster ermöglichen eine interaktive Produkterfahrung.

LICHTSTEUERUNG PER KONNEKTIVITÄT

Der leistungsstärkste Strahler von Bosch ist der GLI 18V-10000 C Professional, er ist Teil des Professional 18V Systems und der AmpShare-Allianz. Seine Helligkeit übertrifft mit 10.000 Lumen die eines gängigen 500 Watt-Halogen-Strahlers und leuchtet selbst große Arbeitsbereiche, Räume oder Hallen effizient aus. Weiterer Vorteil ist die lange Laufzeit: Bei mittlerer Helligkeitsstufe bietet der Strahler mit dem Hochleistungsakku ProCore 18V 12,0 Ah rund sechs Stunden Licht. Bei maximaler Helligkeit überbrückt er mühelos die besonders dunklen Morgen- oder Abendstunden. Der Akku-Baustrahler ist darüber hinaus sehr robust: Ein stoßabsorbierender Rahmen umgibt das Metallgehäuse mit integrierten Kühlrippen. Zusätzlich schützen Sicherheitsbügel den Leuchtkörper vor Beschädigungen.



Der derzeit hellste Bosch Akkubaustrahler mit 18 Volt und Connectivity – das ist der GLI 18V-10000 C Professional. (Foto: Bosch)

Handwerkerinnen und Handwerker können den Akkubaustrahler über das integrierte Bluetooth-Modul mit ihrem Smartphone verbinden und per App bequem fernsteuern: An- und ausschalten, dimmen, mit mehreren Strahlern aus dem Connectivity-Programm von Bosch koppeln, Timer aktivieren, Ladezustand der Akkus abfragen, den Zugriff per PIN-Code kontrollieren – das alles geht per Fingertipp.

Der GLI 18V-10000 C Professional lässt sich mit drei Helligkeitsstufen an die jeweiligen Lichtverhältnisse anpassen. Hohe Flexibilität in jeder Arbeitssituation ermöglicht das 5/8-Zoll-Gewinde: Der Baustrahler wird damit einfach auf ein Stativ geschraubt und kann dann beliebig positioniert werden.

EFFIZIENT UND LANGLEBIG

Die kabellose Magnum Multibatterie von Lena Lighting setzt einen Standard in der professionellen Beleuchtung. Die Fluter der polnischen Marke beeindrucken mit ihren Parametern, die einen Lichtstrom von bis zu 9250 Lumen und die höchste Stufe der Schlagfestigkeit IK10 bieten. Die Konstrukteure verwendeten extrem widerstandsfähige Materialien wie Polypropylen, die das Gehäuse wirksam vor mechanischen Beschädigungen schützen. Ein blendfreier Diffusor aus widerstandsfähigem Polycarbonat (PC)

Die kabellosen Magnum Multibatterie-Flutlichter von Lena Lighting zeichnen sich durch außergewöhnliche Leistung, überragende Langlebigkeit und Kompatibilität mit Akkupacks von bis zu sieben bekannten Marken aus. (Foto: Lena Lighting)



schützt nicht nur die LEDs vor Beschädigungen, sondern lässt auch bis zu 80 Prozent des von den LEDs abgestrahlten Lichts durch und sorgt so für optimale Betriebsbedingungen.

„Die Magnum Multibatterie ist die Antwort auf die realen Bedürfnisse von Fachleuten in verschiedenen Branchen. Bei der Entwicklung dieses Produkts haben wir nicht nur auf eine hervorragende Leistung geachtet, sondern auch auf maximale Kompatibilität mit einer Vielzahl von Ladesystemen. Das Ergebnis ist die Multibattery-Version, die mit den Akkus von nicht weniger als sieben führenden Marken kompatibel ist. Es handelt sich um eine innovative Lösung, die die Arbeit erheblich erleichtert und den Benutzerkomfort steigert“, sagt Krzysztof Noga, Abteilungsleiter - Werkstatt- und Baustellenbeleuchtung bei Lena Lighting.

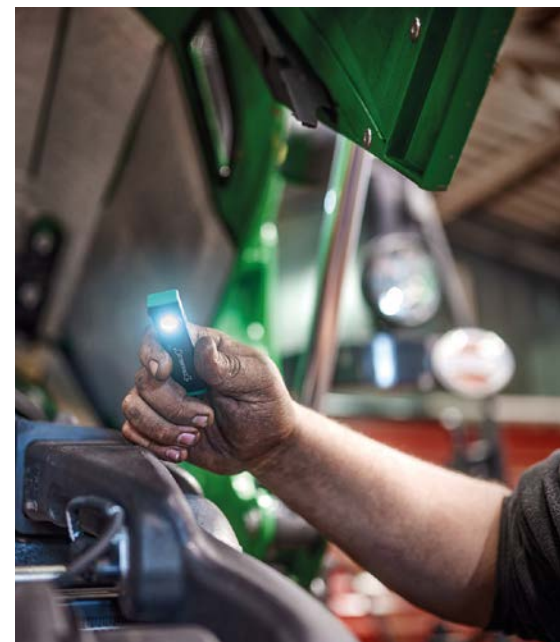
Die Magnum Multibatterie bietet bis zu 37,5 Stunden ununterbrochenen Betrieb unter allen Bedingungen und sorgt für eine gleichmäßige und stabile gerichtete Beleuchtung, die auch für das menschliche Auge angenehm ist. Dank der geringen Größe und des kompakten, ergonomischen Designs lassen sich die Scheinwerfer bequem transportieren. Die innovative Flutlichtserie ist in drei Größen erhältlich: XS, M und L. So kann der Anwender das Produkt leicht an seine individuellen Bedürfnisse und Arbeitsbedingungen anpassen.

ARBEITSLEUCHTEN FÜR MEHR SICHERHEIT UND KOMFORT

Stahlwille bietet durchdachte, praxisorientierte Lichtlösungen, die auf die Anforderungen unterschiedlichster Arbeitssituationen abgestimmt sind. Ob bei Montage-, Installations- oder Wartungsarbeiten – die

robusten und vielseitigen Leuchten unterstützen präzises Arbeiten selbst unter schwierigen Bedingungen und sorgen für mehr Sicherheit und Komfort. Entwickelt für Einsätze in Industrieumgebungen und in Werkstätten, umfasst das Sortiment fünf Modelle: eine LED-Kopflampe, eine kompakte Arbeitsleuchte, einen leistungsstarken Arbeitsstrahler sowie zwei Taschenlampen. Leistungsstarke LED-Technologie und wiederaufladbare Akkus sorgen für eine zuverlässige und energieeffiziente Beleuchtung. Beste Beispiele für das Licht-Sortiment von Stahlwille sind die Arbeitsleuchte 13134 und der Arbeitsstrahler 13133.

Die Arbeitsleuchte 13134 ist nur so groß wie ein Feuerzeug, bietet aber eine Lichtleistung von 300 Lumen, die sich im Boost-Modus sogar auf 500 Lumen erhöhen lässt. Dies ermöglicht eine Ausleuchtung mit einer Reichweite von bis zu 26 Metern – ideal für präzises Arbeiten auch unter beengten Bedingungen. Die



So groß wie ein Feuerzeug bietet die Arbeitsleuchte 13134 eine Leuchtkraft von dauerhaft 300 Lumen und im Boost-Modus bis zu 500 Lumen. (Foto: Stahlwille)

Leuchtdauer beträgt bis zu drei Stunden. Der eingebaute Akku wird über einen USB-C-Anschluss aufgeladen. Eine Ladestandsanzeige informiert jederzeit über die verbleibende Laufzeit. Dank des Haltemagnets im Standfuß und eines magnetischen Metallclips lässt sich die Arbeitsleuchte flexibel und sicher an magnetischen Oberflächen befestigen.

Licht ins Dunkel bringt auch der LED-Akku-Arbeitsstrahler 13133. Er ist sehr lichtstark, robust gebaut und damit vielseitig einsetzbar. Mit drei Helligkeitsstufen von 700, 1.400 und 2.800 Lumen lässt sich die Leistung optimal an unterschiedliche Bedingungen anpassen. Voll aufgeladen beträgt die Laufzeit bis zu 13 Stunden. Eine vierteilige LED-Anzeige dient als kombinierte Ladekontroll- und Restlaufzeit-Anzeige. Besonders praktisch: Über einen Micro-USB-Anschluss können ein Smartphone und andere mobile Geräte mit Strom versorgt und geladen werden. Das stoßfeste Gehäuse ist nach IP64 staub- und spritzwassergeschützt und besteht aus einer leichten und stabilen Aluminiumlegierung für einen sicheren Einsatz im Innen- und Außenbereich. ■



SCANGRIP IST EUROPAS FÜHRENDER HERSTELLER VON LED-ARBEITSLEUCHTEN

Die Zukunft der LED-Arbeitsleuchten für Profis

In einem anspruchsvollen Arbeitsumfeld spielen Beleuchtungslösungen eine entscheidende Rolle bei der Sicherstellung von Produktivität und Effizienz. Deshalb hat SCANGRIP als Branchenführer für hochwertige Beleuchtungslösungen ein innovatives Konzept entwickelt, das Grenzen verschiebt und außergewöhnliche Leistungen bietet.



SCANGRIP hat die Frage nach der Zukunft der LED-Arbeitsleuchten beantwortet. (Fotos: SCANGRIP)

Martin Kjær Petersen, CEO bei SCANGRIP A/S, sagt: „Wir sind an einem Punkt angelangt, an dem wir uns fragen müssen: Wie sieht die Zukunft von Arbeitsleuchten aus? Wir glauben, dass die Zukunft der LED-Arbeitsleuchten in nachhaltigen Lösungen liegt, nicht nur in einer Vielzahl von Funktionen. Wir haben daher eine strategische Entscheidung getroffen, uns auf die Entwicklung der energieeffizientesten und langlebigsten Arbeitsleuchten zu konzentrieren.“

Von kleinen und kompakten Handlampen bis hin zu großen Flutlichtstrahlern umfasst die Transformation Design, Aussehen, elektrische Komponenten und die

Verbesserter Komfort und Effizienz waren Grundkriterien bei der Überarbeitung des Produktportfolios.

LED-Lichtquelle. Die Leuchten wurden entwickelt, um die Umweltbelastung zu minimieren, die Energieeffizienz zu erhöhen und die Lebensdauer deutlich zu verlängern. Sie verfügen über eine Reihe von verbesserten Funktionen, die den Komfort, die Effizienz und die Flexibilität verbessern und letztendlich das Arbeiten mit Arbeitsleuchten auf ein neues Niveau bringen.

Mit der neuen OPTILight-Funktion können Benutzer beispielsweise mühelos die erforderliche Beleuchtungsstärke (LUX) für eine typische Arbeitsaufgabe einstellen und so mit einer einfachen Berührung für optimales Licht und optimale Laufzeit sorgen.

MAXIMIERTE LEISTUNG

Bei den neuen FOR LIFE-Arbeitsleuchten steht die Reduzierung der Umweltbelastung bei gleichzeitiger Beibehaltung außergewöhnlicher Leistungsstandards im Vordergrund. Die Leuchten sind für den dauerhaften Einsatz in rauen Arbeitsumgebungen konzipiert und können auch unter schwierigen Bedingungen zuverlässig arbeiten. Die Leistung wird nicht beeinträchtigt – sie wird vielmehr kontinuierlich verbessert. Zum Bei-

spiel wurde die konstante Lichtausbeute während der Produktlebensdauer noch weiter verbessert für die neuen FOR LIFE-Arbeitsleuchten. Dies wird gemäß der europäischen Norm EN 13032-1 gemessen, die die absolut restriktivste Messmethode für Leuchten ist. Darüber hinaus wurden sowohl beim Produktdesign als auch bei der Verpackung, wo immer möglich, Recyclingmaterialien verwendet. Ersatzteile sind nun auch vorhanden, so dass das Produkt repariert werden kann, anstatt es komplett zu entsorgen.

„Es erfordert Mut, 13 unserer meistverkauften Produkte völlig neu zu erfinden“, ergänzt Martin Kjær Petersen. „Aber wir tun es mit Zuversicht, denn alles, was wir tun, dient dazu, unsere professionellen Kunden dabei zu unterstützen, ihre Arbeit besser zu machen. Dies sind nur die ersten Schritte auf dem Weg.“ ■

Bei den neuen FOR LIFE-Arbeitsleuchten steht die Reduzierung der Umweltbelastung bei gleichzeitiger Beibehaltung außergewöhnlicher Leistungsstandards im Vordergrund.



Die neue Produktpalette umfasst das Spektrum von der kleinen Handlampe bis zum großen Flutlichtstrahler.





Erhältlich ist die Neuheit in den Durchmessern 3, 4 und 5 mm – flexibel für verschiedene Schraubengrößen.
(Fotos: FAMAG)

NEUER BOHRER-SENKER-SATZ FÜR TERRASSENBAU

Praktische Arbeitserleichterung

Holzterrassen erfreuen sich großer Beliebtheit, strahlen sie doch Behaglichkeit aus und schaffen eine stimmungsvolle Atmosphäre. Aber das verwendete Hartholz stellt besondere Ansprüche an die einzusetzenden Werkzeuge. Mit dem neuen Bohrer-Senker-Satz für den Terrassenbau erleichtert FAMAG das präzise und saubere Verschrauben der Terrassendielen.

Der neue Bohrer-Senker-Satz wurde speziell für die Verarbeitung von Hartholz-Terrassendielen entwickelt. Durch die präzise Tiefeneinstellung und den 60°-Senkwinkel lässt sich mit minimalem Aufwand immer ein perfektes Ergebnis erzielen. Die gerade bei Terrassen so wichtige, einheitliche Senktiefe wird durch einen einstellbaren Senktiefenanschlag fixiert. Die integrierte Tiefenskala sorgt für eine präzise und bequeme Justierung.

Ausgestattet ist der Bohrer-Senker-Satz mit einem HSS Spiralbohrer mit Vorschneider und Zentrierspitze. Er sorgt für ein einfaches Anbohren und schnellen Vortrieb. Im Senkerteil befinden sich zwei Klemmschrauben, die den Vorbohrer sicher und ohne Spiel spannen, was besonders bei den kleineren Durchmessern einen perfek-

ten Rundlauf der Vorbohrer gewährleistet. Der Vorbohrer kann ausgetauscht und einzeln nachgekauft werden.

Die hohe Qualität des Sets zeigt sich neben dem HM-bestückten Senker auch beim drehbaren Tiefenanschlag aus Aluminium mit hochwertigem Kugellager. Das Ergebnis: kein Verhaken des Tiefenanschlages und keine unschönen Abdrücke im Holz. Die Tiefeneinstellung ist stufenlos für alle gängigen Dielenstärken bis maximal 30 mm einstellbar. Die großen Spanräume im Senker ermöglichen einen schnellen und effizienten Abtransport der Späne.

Insgesamt wird damit ein zügiger Arbeitsfortschritt und ein gleichmäßiges, professionelles Bild der Verschraubungen garantiert.



Der neue Bohrer-Senker-Satz für Terrassenbau von FAMAG.

Erhältlich ist der neue Bohrer-Senker-Satz in den Durchmessern 3, 4 und 5 mm – flexibel für verschiedene Schraubengrößen. Ausgestattet ist er mit einem 1/4"-Bitschaft für den Schnellwechsel oder zur sicheren Aufnahme im Maschinenfutter. Der Außendurchmesser des Senkers beträgt 9,6 mm. Alle Elemente sind einzeln oder als praktisches Set erhältlich, je nach individuellem Bedarf.

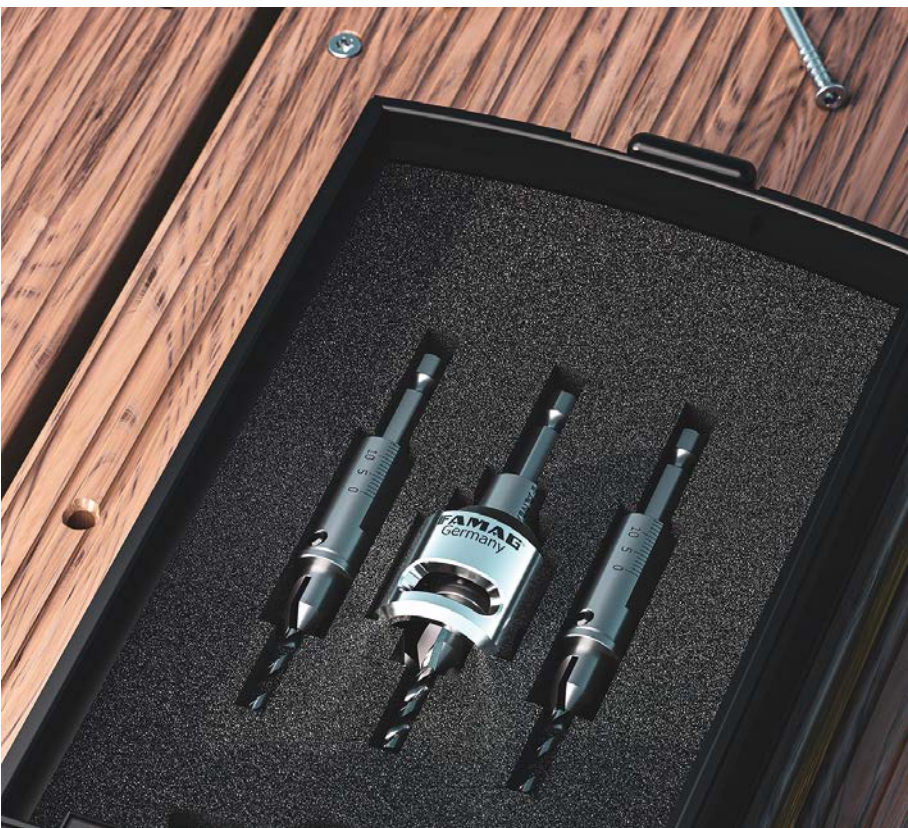
160 JAHRE FAMAG

In diesem Jahr feiert FAMAG 160 Jahre Innovation und Handwerkskunst. Seit 1865 entwickelt das Unternehmen in Remscheid erstklassige Werkzeuge. Was als kleine Schmiede begann, ist heute ein weltweit gefragter Hersteller, der Tradition mit modernster Technologie verbindet.

Trotz der langen und ereignisreichen Historie ruht sich FAMAG nicht auf der Vergangenheit aus. Durch kontinuierliche Innovationen und den Einsatz modernster Automatisierungstechnologien gelingt es dem Unternehmen, den hohen Qualitätsstandard der Produkte nicht nur zu halten, sondern stetig weiterzuentwickeln und neue Standards zu setzen.

Das 160-jährige Jubiläum wird mit verschiedenen Aktionen begleitet, über die das Unternehmen per Newsletter oder auf den Social Media-Kanälen Instagram, Facebook und LinkedIn informiert. ■

Alle Elemente sind einzeln oder als praktisches Set erhältlich.



NEUE HYBRID-PRESSMASCHINE VON ROTHENBERGER

Die kleinste größte Revolution

Das Gewicht und die Ergonomie von handgeführten Werkzeugen spielen für die Arbeitsweise eine große Rolle. Rothenberger bringt mit der hybriden Romax Nano die weltweit kleinste und leichteste 32 kN Pressmaschine auf den Markt. Die Kombination aus intelligenter Nano iJAW Pressbacken-Technologie und leistungsstarker Standard 32 kN Presskraft macht diese Hybrid-Pressmaschine einmalig.

Dass häufig wenig Platz zur Verfügung steht, um ein Rohr zu verpressen, ist für SHK-Profis gelebter Alltag. Im Gegensatz zu herkömmlichen Pressmaschinen, die hier nur bedingt eine Lösung bieten, ist die kleine Romax Nano auch in Zwangslagen selbst bei großen Rohrdurchmessern einsetzbar. Denn durch die 2-in-1-Pressbackenaufnahme können bei Verwendung der 32 kN Standard Pressbacken systemabhängig bis zu 108 mm Metallrohre und 110 mm Verbundrohre verarbeitet werden. Neben den Standardbacken können über die 2-in-1-Pressbackenaufnahme auch die in Größe und Gewicht optimierten smarten Nano iJAW Pressbacken problemlos im Wechsel genutzt werden.

Die Romax Nano erkennt den Backentyp und passt die Presskraft automatisch an. Als kompakte Hybridmaschine mit zwei Presskraftniveaus ersetzt sie damit zwei separate Maschinen. Dabei ist der elektrome-

Der kompakte und leistungsstarke eDirectDrive Antrieb sowie die innovativen gewichts- und formoptimierten Nano iJAW Pressbacken machen die Romax Nano zur weltweit kleinsten und leichtesten 32 kN Pressmaschine. Smarte Funktionen und automatische Pressdruckanpassung sorgen für eine verlängerte Nutzungsdauer je Akkuladung.

chanische Antrieb „eDirectDrive“ der zentrale Schlüssel für die Umsetzung einer Hybrid-Pressmaschine mit zweistufiger Kraftspezifikation. Das Zusammenspiel von bürstenlosem Motor und der beschichteten Hochpräzisionsspindel aus Stahl ergibt ein kompaktes Kraftpaket, welches eine bisher nicht erreichte Leistungsdichte liefert. Die Kraftübertragung ist im Vergleich zum üblichen hydraulischen Antrieb wartungsarm.

DIGITALE ANBINDUNG

Ausgestattet mit umfangreichen Connectivity-Funktionen bietet die Romax Nano Installateuren gleichzeitig den Anschluss an die Zukunft. Zum intelli-

genten Konnektivitätskonzept zählen RFID-Technologie, drahtlose Kommunikation und die Anbindung an die Rothenberger App. Sobald die intelligenten Nano iJAW Pressbacken zum Einsatz kommen, erkennt und dokumentiert die hybride Pressmaschine, mit welcher Kontur und Durchmesser die Verpressung durchgeführt wurde und bietet dem Installateur damit eine im Markt einzigartige Nachverfolgbarkeit. Rothenberger wird die Romax Nano mit Schnittstellen für die beiden größten Akkusysteme AMPShare und CAS anbieten.

Die Zusammenarbeit zwischen Romax Nano und den Nano iJAW Pressbacken, die gegenüber 32kN Standard Pressbacken um ca. 40 Prozent leichter sind, ist einzigartig. Jede Pressbacke kommuniziert per integriertem RFID-Chip zuverlässig und in Echtzeit mit der Pressmaschine – selbst unter den rauen Bedingungen auf der Baustelle. Jede Nano iJAW wird im Einsatz eindeutig identifiziert und die Anzahl der Pressvorgänge anschließend direkt auf der Pressbacke abgespeichert, auch wenn diese auf unterschiedlichen Romax Nano Pressmaschinen genutzt wurde. Anschließend können die Daten über die Rothenberger App ausgelesen, sowie verschickt und archiviert werden. Mittels stetigem Datenabgleich registriert die App die Anzahl der Presszyklen und versendet frühzeitig Push-Nachrichten zu fälligen Serviceterminen. Das Nano iJAW Pressbackensortiment beinhaltet verschiedene Pressbackengrößen für verschiedene Fitting-Systeme. ■

Als weltweit leichteste und kleinste 32 kN Pressmaschine ist die Romax Nano das ideale Werkzeug für ermüdungsarmes Arbeiten, besonders in engen Umgebungen. (Fotos: Rothenberger)



VORSCHAU ►► PROFIBÖRSE 3/2025

Schleifen – Trennen – Oberflächenbearbeitung

Produkte werden von verschiedensten Serviceleistungen begleitet, ob von den Herstellern und Lieferanten oder auch vom Handel. Und weil Trenn- und Schleifscheiben rund sind, lässt sich hier besonders gut in 360-Grad-Dimensionen denken. Welche Rolle spielen Aspekte wie Verkaufsaktionen, Testmuster oder Schulungen heute und welchen Faktor liefern Neuheiten und Innovationen, um Impulse im Markt zu setzen – unser Schwerpunkt in der kommenden Ausgabe der ProfiBörse.



FOTO: FERRO

Die ProfiBörse 3/2025 erscheint am 27. Juni 2025



Seine vielfältigen Vorteile spielt der KSD-16 ACBL nicht allein beim Einsatz auf der Baustelle aus. Auch beispielsweise in der Betonfertigteileproduktion bietet die kabellose Freiheit und das geringe Gewicht des Werkzeugs relevante Vorteile. (Foto: Krenn)

Kabellos gut abschneiden

Mit dem neuen akku-hydraulischen Baustahlschneider KSD-16 ACBL setzt Krenn neue Standards im Hinblick auf die Arbeitsgeschwindigkeit und Ergonomie in dieser Produktkategorie. Mit einer Schnittzeit von etwa zwei Sekunden lassen sich mit dem neuen akku-hydraulischen Baustahlschneider Baustahlmatten oder Betonstahlstäbe schnell individuell anpassen und ablängen, und das frei von einem Stromkabel oder Druckluftschlauch.

Müheless trennt das Vierschneiden-Wendemesser im kompakten Schneidkopf Stäbe und Matten im Durchmesser von 6 mm bis zu 16 mm. Für ein ergonomisches Arbeiten lässt sich der

Schneidkopf um 360 Grad drehen. Damit wird immer die optimale Schneidposition erreicht. Das geringe Gewicht des Werkzeugs von 5,8 kg sorgt zusätzlich für eine hervorragende Ergonomie, die ein ausdauerndes Arbeiten möglich macht. Dazu tragen auch die ausbalancierte Gewichtsverteilung und das handliche Design mit dem gummierten Pistolengriff bei.

Ausdauernd ist auch der eingesetzte 36 V Lithium-Ionen Akku mit 2,5 Ah, der bei einem Stabdurchmesser von 13 mm Energie für etwa 380 Schnitte liefert. Bei einem Durchmesser von 16 mm können noch 250 Schnitte realisiert werden. Der bürstenlose 36-Volt-Motor bleibt auch bei hoher Beanspruchung kühl und effizient. Das erhöht die Akkuleistung und sorgt für eine lange Lebensdauer des Motors.

Ein weiterer wirtschaftlicher Vorteil ist die integrierte Vierschneiden-Wendemessern-Technik. Krenn setzt hier das bewährte Prinzip um, das zu Beginn der Unternehmensgeschichte den Erfolg der manuellen Stahlschneider begründete. Bei diesem ausgesprochen wirtschaftlichen Prinzip können alle vier Seiten eines Messers genutzt werden, so dass eine deutlich höhere Standzeit gegenüber herkömmlichen Messern erzielt wird.

Erhältlich ist der neue Baustahlschneider als Version mit und ohne Akku. Zum Lieferumfang im praktischen Transportkoffer gehört in der Komplettversion über Akku und Schnellladegerät hinaus noch ein individuell positionierbarer Handgriff.

Handwerk digital erweitern

Die aktualisierte Festool App vereint die Funktionen der bisherigen Order App, How-to App und Work App. Sie sorgt für eine effizientere Steuerung der Werkzeuge und erleichtert den Arbeitsalltag von Handwerkern. Sie ist ab sofort kostenlos im App Store erhältlich.

Die Festool App bietet zahlreiche Funktionen, die dem Anwender helfen, sein Werkzeug optimal zu nutzen:

- Werkzeug einstellen: Individuelle Anpassung für verschiedene Anwendungen.
- Software-Update: Regelmäßige Updates für neue Funktionen und Optimierungen.
- Aktionen und Neuheiten: Informationen zu Limited Editions, neuen Produkten und Aktionen per Push-Benachrichtigung.
- Werkzeug und Zubehör kaufen: Passendes Werkzeug und Zubehör finden und bestellen.
- Festool Service: Werkzeug zur Garantie anmelden und Reparaturen beauftragen.
- Letzter Kontakt: Zuletzt bekannten Standort des Werkzeugs anzeigen.

Mit der Festool App lassen sich nahezu alle 18V Festool Produkte individuell anpassen. Beispielsweise können so Winkel und Höhe des Sägeblatts der digitalen Tischkreissäge CSC SYS eingestellt oder ein Akku-Bohrschrauber für Linkshänder umgeschaltet werden. Das LED-Licht lässt sich individuell einstellen, um optimale Sichtverhältnisse zu gewährleisten. Die App unterstützt auch das Exoskelett ExoActive mit vier Arbeitsmodi. Regelmäßige Software-Updates verbessern und erweitern die Funktionen kontinuierlich.



Die aktualisierte Festool App vereint alle Funktionen der bisherigen Apps und erleichtert den Arbeitsalltag von Handwerkern. (Foto: Festool)

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-profiborse.de
Internet: www.fz-profiborse.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: profiborse@pr-kamphausen.de

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

Anzeigenberatung und Verkauf:
Media- und Servicebüro Bernd Lochmüller
Bleichstr. 77a, 33607 Bielefeld
Tel. (0171) 610 26 78
E-Mail: info@fz-profiborse.de

Vertrieb/Abonnementservice:
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

Setzgerät FXC 85. Schnelle und einfache Befestigung in Beton und Stahl.



Das fischer FXC 85 ist ein rein akkubetriebenes Setzgerät für die schnelle und einfache Befestigung in Beton und Stahl. Der leistungsstarke 18V Akku überträgt mit 85 Joule ausreichend Energie für ein sicheres Setzen der Nägel. Zudem ist der Akku von Bosch mit allen AMPShare Geräten derselben Voltklasse kompatibel. Der Wegfall der Gaskartu-

sche reduziert sowohl Verbrauchs- und Wartungskosten als auch den Aufwand für die Lagerung und den Transport. Das Gerät ist zudem innerhalb des Temperaturbereichs von -5°C bis +50°C funktionsfähig.

www.fischer.de

Für weitere
Informationen:

