



Die Zeitung
für Entscheider



Woran erkennen Sie Qualitäts-Marken?

- ▶ Weltweit anerkannte Innovationskraft
- ▶ Optimale Funktionalität
- ▶ Hohe Zuverlässigkeit und Arbeitssicherheit
- ▶ Exzellentes Preis-Leistungs-Verhältnis
- ▶ Zahllose nationale und internationale Patente und Auszeichnungen

Features erklären, aber Nutzen verkaufen



Für manche ist es schwer, den Unterschied zwischen Features und Nutzen zu sehen.

Features werden oft als Lösung für das Problem des Kunden betrachtet – fälschlicherweise. Denn was den Kunden wirklich interessiert, ist etwas anderes: Er will wissen, wie das Produkt ihm helfen kann.

Um im Kundengespräch sicherzustellen, dass Sie über den Nutzen eines Produktes sprechen, müssen Sie sich zunächst den Unterschied zwischen Features und Nutzen verdeutlichen. Denn dieser Unterschied liegt nicht immer auf der Hand.

Features sind nützlich

Features sind, vereinfacht ausgedrückt, die Eigenschaften und Vorteile eines Produktes. Wenn eine Digitalkamera beispielsweise Fotos mit bis zu 10 Megapixel produziert oder der Hersteller einer Software einen kostenlosen Online-Support anbietet, dann sind dies Features.

Beschreibungen von Features sind häufig sehr sachlich und nüchtern. Sie stellen die Vorteile des Produktes in den Mittelpunkt. Sie kommunizieren aber nicht, wie sie dem

Kunden helfen können oder warum sie wichtig sind.

Beim Nutzen ist die Perspektive eine andere.

Hier steht der Kunde im Mittelpunkt. Welche Funktion hat das Produkt für ihn? Welches Problem kann er mit Hilfe eines bestimmten Features lösen?

Ein Navigationsgerät zum Beispiel kann mit verschiedenen Features ausgestattet sein: Aktuelle Karten für ganz Europa. Sprachausgabe. Ein Touchscreen. Aber was ist der Nutzen von all dem? Ganz einfach: Sie brauchen nie wieder nach dem Weg zu fragen!

Sehr anschaulich wird der Unterschied zwischen Features und Nutzen am Beispiel von Gummistiefeln. Stellen Sie sich vor, Sie versprechen einem Kind Schuhe, die wasserdicht sind. Und dann stellen Sie sich vor, Sie versprechen einem Kind Stiefel, mit denen man im Regen herumlaufen und in Pfützen springen kann, ohne nasse Füße zu bekommen!

Leicht zu verwechseln

Manchmal sind Nutzen und Features

aber auch leicht zu verwechseln: Welcher Kunde würde nicht gern ein langlebiges Produkt kaufen. Das muss doch ein Nutzen sein – oder? Aber nein! Langlebigkeit ist ein Feature, eine Eigenschaft, die noch nichts darüber aussagt, wie das Produkt dem Kunden helfen kann.

Qualität, Langlebigkeit und robuste Materialien sind natürlich als Features sehr beliebt. Das liegt aber daran, dass sie einen klaren Nutzen haben: Sie sparen Zeit oder Geld.

Erklären Sie den Nutzen!

Kunden fragen zwar häufig nach Features. Erklären Sie Ihnen aber trotzdem den Nutzen. Denn der Nutzen ist es, der das Problem des Kunden löst und das Produkt verkauft.

„Die Menschen wollen keinen Viertel-Zoll-Bohrer kaufen. Sie wollen ein Viertel-Zoll-Loch.“ Dieser Satz von Theodore Levitt, ehemaliger Harvard-Professor für Marketing und Herausgeber des Harvard Business Review, bringt es auf den Punkt. Denken Sie an dieses kleine Beispiel, wenn Sie etwas verkaufen wollen.

Qfaktor auf einen Blick

- 2 → Editorial
- Gewinnspiel Gewinner
Ausgabe Frühjahr 2014
- WERA
Auspackerlebnis
- KNIPEX
Neue POS-Angebote
- 3 → STABILA
Bodenlinien-Laser FLS 90
- PARAT
PARACurv im Rampenlicht
- 4 → PARAT
Limitierte Herbstaktion
- STABILA
Type R 300
- 5 → BESSEY
Anwenderbericht
- 6 → WERA
Innovationsdisplay
- STABILA
Attraktives Aktions-Paket
- BESSEY
Dritte Jubiläumsaktion
- 7 → KNIPEX
Schneiden, Abisolieren
und Crimpen
- WERA
Big Pack 900
- 8 → PARAT
Neuer Vertriebsleiter
- WERA
Adventskalender
- KNIPEX
Sicherungsringzangen-Sets
in neuer Verpackung
- Gewinnspiel
- Impressum



www.Qfaktor.com



Den Nutzen in den Vordergrund stellen

Liebe Leserin, lieber Leser.

Fragen Sie sich nicht oft selbst beim Kauf eines Produktes, welches die Vorteile eben jenes Produktes sind. Es sind nicht die Features, sondern die Ergebnisse, die diese erzielen. Allein ein qualitativ hochwertiges Werkzeug an sich hat für den Anwender noch keinen Vorteil beim Kauf. Erst der Einsatz eines perfekten Werkzeugs verhilft dem Kunden zu dem, was er für seine Wertschöpfung benötigt: **Kürzere Fertigungszeiten, geringere Ausschussquoten, ein perfekt verarbeitetes Endprodukt** – in Folge zufriedene Endkunden, die gerne wiederkommen.

Dies ist der Anspruch des Händlers, wenn er Produkte von BESSEY, KNIPEX, PARAT, STABILA und WERA seinen Kunden anbietet. Und wir als Hersteller sind jeden Tag aufs Neue bestrebt und motiviert, den Nutzen unserer Produkte zu erhöhen: **Durch Innovationen, durch Qualitätsverbesserungen, durch den Service, welchen wir Ihnen rund um unsere Produkte bieten.**

Bei BESSEY engagieren sich dafür beispielsweise Mitarbeiter aus dem Bereich Produktmanagement und Entwicklung. Diese sind permanent beim Endanwender präsent, um genau deren Erfordernisse abzufragen und Probleme beim Verarbeiten zu erkennen. Die so gewonnenen

Erkenntnisse sollen später den Nutzen des Werkzeuges darstellen. So wird vermieden, „Features“ anzubieten, welche dem Anwender keinen Nutzen bieten, sondern es entstehen neue und innovative Werkzeuge – wahre Problemlöser!

Der permanente Kontakt zu den Menschen, welche unsere Produkte tatsächlich verwenden, garantiert uns Herstellern von Qualitätsprodukten stets, nicht nur Features, sondern realen Nutzen zu generieren.

Vertrauen Sie daher den Produkten von WERA, STABILA, PARAT, KNIPEX und BESSEY – und verkaufen Sie Ihrem Kunden Nutzen, keine Features.

Viel Freude beim Lesen dieser Ausgabe.



Carsten Spang, Mitglied der Geschäftsleitung der BESSEY TOOL GmbH & Co. KG im Namen der Unternehmen BESSEY, KNIPEX, PARAT, STABILA und WERA.

www.Qfaktor.com

Gewinnspiel Gewinner

Unter allen Einsendungen der letzten Qfaktor-Ausgabe Frühjahr 2014 haben wir 3 x Werkzeug-Pakete im Gesamtwert von rund 1.300 Euro verlost. Wir wünschen allen Gewinnern viel

Freude mit ihrem Gewinn. Sie möchten ebenfalls zu den glücklichen Gewinnern gehören? Dann nutzen Sie Ihre Chance und nehmen Sie online teil – www.Qfaktor.com

Das neue WERA Auspackerlebnis

Kommt Ihnen das hier beschriebene Gefühl bekannt vor?

Sie kaufen ein hochwertiges Produkt und freuen sich über das Auspacken, weil die Verpackung selbst schon ein Erlebnis ist und einem das Gefühl gibt, etwas wirklich Tolles gekauft zu haben. Oder: Sie heben die Verpackung auf, weil sie so **hochwertig** ist, dass Sie sich freuen, diese Verpackung einem Zweitnutzen zuzuführen oder sie sogar im Wohnzimmerregal aufheben.



bei einem Hersteller gern Markenhergesehen, aber dass WERA nun auch einen Preis für Verpackungen erhält, ist wirklich neu und zeigt, dass der Weg richtig ist.

Hätten Sie gedacht, dass das tolle Gefühl einer qualitativ hochwertigen Verpackung in echtem Marken-Design und ein schönes Auspackerlebnis auch bei Handwerkzeug möglich ist? Es ist möglich und die Reaktionen auf diese neue Art der WERA Werkzeugverpackung waren unglaublich positiv.

Inzwischen hat WERA sogar den renommierten **Designpreis Red Dot Award für Verpackungen** erhalten. Designpreise für Werkzeuge sind ja

Der besondere Clou für präsentierende Händler: Ein **versenkbarer Hänger**, den der Händler leicht herauschieben kann, um die Ware an der Verkaufswand zu platzieren. Nach dem Kauf schiebt der Anwender den Hänger einfach wieder zurück und schon ist aus einer Verkaufsverpackung fast schon ein Design-Schaustück für's Wohnzimmer geworden.

Mehr Platz bei gleicher Fläche

Wer Produktinnovationen oder andere Aktionen im Fachgeschäft verkaufsfördernd positionieren möchte, muss sich etwas einfallen lassen.

Das hat KNIPEX getan. Mit der neuen Produktschiebewand von KNIPEX wird der begrenzte Platz an den Verkaufswänden attraktiver und effektiver nutzbar. Das praktische Schiebeelement bietet eine Möglichkeit zur optisch ansprechenden Sortimentserweiterung. Das stabile Schiebeelement ist aus einem verschweißten Rahmen gefertigt und kann ohne großen Montageaufwand einfach an 1.000 mm breite KNIPEX-Lochplattenwände angebaut werden. So entsteht die Möglichkeit Neuheiten oder andere Produkte für

Aktionen prominent hervorzuheben, ohne andere Produkte aus der Wand nehmen zu müssen.

Um den Handel am Point of Sale noch besser zu unterstützen hat KNIPEX das gesamte POS-Sortiment in einer Broschüre zusammengestellt. Anhand der anschaulichen Fotos, Beschreibungen und Abmessungen können Fachhändler sich schnell und einfach einen Überblick über die verkaufsunterstützenden Angebote verschaffen.



Die Produktschiebewand (Art.Nr.: 001930V01) Sortimentserweiterung ohne zusätzlichen Platzbedarf.



Alle POS-Angebote von KNIPEX im Überblick

Von Neugier über Begeisterung zum Verkauf: Der neue STABILA Bodenlinien-Laser FLS 90

Über 200.000 Fliesenleger in Deutschland wollen einfach, genau und schnell Bodenfliesen legen. Die Lösung: der Bodenlinien-Laser FLS 90.

So erhöht der Fliesenleger seine Produktivität:

- Rechtwinkligkeit von Wänden exakt überprüfen
- Schnelles Anreißen von Layouts
- Direktes Arbeiten auf der 15 m langen Laserlinie ist genauer und spart Zeit
- Fliesen können exakt ausgerichtet werden
- Schlagschnur-Linien werden überklebt oder verwischen im Vorfeld – Laserlinien bleiben immer sichtbar

Um über 200.000 Fliesenleger in Deutschland direkt anzusprechen, bietet STABILA Ihnen folgendes Erfolgsrezept für Ihren Umsatz:

- 1) Abverkaufstarkes Bodendisplay** inklusive unserer Produktbroschüre zur optimierten Präsentation in Ihrem Verkaufsraum.
- 2) Alle Informationen zum Produkt** können über einen QR-Code am Produkt und Display direkt abgerufen werden. Dieser führt zur informativen Microsite mit Händlerverzeichnis. Stellen Sie den direkten Draht zum Kunden her – lassen Sie sich einfach eintragen und machen Sie in Ihrer Region mehr Umsatz.

3) Der Produktfilm visualisiert die wichtigsten Vorteile des Produktes und sagt einfach mehr als 1.000 Worte.

4) Mit der Internet-Werbekampagne werden für Sie monatlich 30.000 Fliesenleger angesprochen – über Banner-Werbungen mit direktem Link zur Microsite und dem Händlerverzeichnis.

5) Die Beilagen-Werbekampagne in ausgewählten Fachzeitschriften erreicht über 57.000 Fliesenleger-Fachbetriebe in Deutschland. Diese enthält dank QR-Code natürlich auch den Zugang zur Microsite und somit auch zum Händlerverzeichnis.

FLS 90 Bodendisplay – zur optimierten Präsentation in Ihrem Verkaufsraum



FLS 90 Bodendisplay – ergänzt durch das informative Prospekt und einen QR-Code, der zur Microsite führt. Standfläche: 600 x 600 mm. Höhe: 1.500 mm.



Bei PARAT steht das Produkt im Fokus!



Das Produkthighlight PARACurv im Rampenlicht.

PARAT stellt seine Helden ins Rampenlicht

So bekommt jedes Produkt durch produkteigene Websites seine ganz individuelle Bühne.

Die Fokussierung auf Produktdetails und USPs in Verbindung mit Anwendervideos und 360 Grad Aufnahmen, präsentieren die PARAT-Produkte bis ins kleinste Detail. So visualisieren die Produktsites die präzise Verarbeitung, schaffen maximales Produkterlebnis und schärfen das Produktverständnis.

Neben den Mikrosites bieten auch die neuen PARAT Websites [werkzeugkoffer.paraat.de](http://werkzeugkoffer.parat.de) und lighting.paraat.de Mehrwert für Händler, Endanwender und Presse. Denn detaillierte Produktinformationen, aktuelle News auf einen Blick, Produktfinder, E-Mail-Newsletter, Händlersuche und viele weitere Features stehen ganz im Zeichen der neuen PARAT-Service Kultur.

Zudem wird durch verstärkten Einsatz von Social-Media-Aktivitäten sowie einer verstärkten Visualisierung

durch Bildergalerien, 360 Grad Aufnahmen und Anwendervideos die Kundenbindung forciert und dadurch die Marke PARAT gestärkt.



Evolution.paraat.de



Paracurv.paraat.de

Maximales Produkterleben auch im Web:

- Anwendervideos für detailliertes Produktverständnis
- 360 Grad Drehung der Produkte
- Produktvorteile auf einen Blick
- Direkter Link auf die Händlersuche

Deine Alten kannste wegpacken!

Unter diesem Motto bietet PARAT verkaufsstarke Markenprodukte in einer limitierten Herbstaktion an!

Mit exklusiven Aktionspaketen läutet PARAT das Jahresendgeschäft ein.

Anders als in den letzten Jahren bietet PARAT zum Jahresende gleich mehrere Aktionspakete an. Der Premium-Hersteller von Werkzeugkoffern möchte so den Handel in die Lage versetzen, unterschiedliche Kundengruppen mit zielgenauen Angeboten anzusprechen.

Neben dem bereits bekannten „Flotten Dreier“ – drei limitierte Koffermodelle mit sehr guten Ausstattungsmerkmalen zu einem günstigen Preis – bietet PARAT dieses Mal auch den Topseller CLASSIC an. So können sich Handwerker, für die der Koffer preislich bisher nicht in Frage kam, von der PARAT-Qualität überzeugen. Neben weiteren Kofferangeboten gibt es außerdem noch die Limited Industry Edition, die zum attraktiven Paketpreis die PARAT

Hochleistungslampe X1 zusammen mit der patentierten Lampenhalter-Innovation PARASNAP anbietet.

Aktionsprospekte sind als PDF auf der PARAT-Website einsehbar und werden zusätzlich in einer Mailing Aktion zum 01.09.2014 an unsere Handelspartner versandt! Prospekte können auch direkt bei PARAT angefordert werden.

Die Aktionen beginnen am 01.09.2014 und enden zum 31.01.2015 – Da heißt es schnell zugreifen und sich fürs Jahresendgeschäft rüsten!

Noch Fragen?

Unser Vertriebsinnendienst informiert Sie gerne darüber hinaus über unsere verkaufsstarken Herbstaktionen. Schreiben Sie uns eine E-Mail an info-de@parat.eu oder rufen Sie uns direkt an: **08583 / 29-400**



Ein Scan des QR-Codes führt Sie direkt zu unserem Aktionsprospekt!

Kennen Sie schon die Wasserwaage Type R 300



Die absolut baustellengerechte Wasserwaage Type R 300 ist lieferbar in 7 Längen (61 cm, 81 cm, 100 cm, 122 cm, 183 cm, 200 cm, 244 cm).

Revolutionäres Design für Handwerker mit besonderen Ansprüchen.

Mit den Wasserwaagen Type R 300 hat STABILA ein Werkzeug entwickelt, das die Wünsche von Handwerkern auf der ganzen Welt erfüllt:

Extrem belastbar

Das robuste und verwindungssteife Fünfkammer-R-Profil wurde für härteste Baustelleneinsätze entwickelt.

Extrem standfest

Die extrabreite Messfläche (4 cm) verhindert ein Umkippen der Wasserwaage während des Messvorgangs. Selbst bei Erschütterungen fällt die Type R 300 nicht um.

Exakt anreißen

Mit den drei führungssicheren Anreißkanten über die volle Länge der Wasserwaage.

Extrem griffig

Handlauf mit Fingerrille über die volle Länge sorgt für eine optimale Handhabung der Wasserwaage beim Messen und Transport.

Hochpräzise

Die Type R 300 hat zwei Messflächen und eine geprüfte Messgenauigkeit von $0,029^\circ = 0,5 \text{ mm/m}$ in Normal- und Umschlag-Position.

Multifunktions-Endkappen

- Stoßdämpfend: der Zweikomponenten-Materialmix sorgt beim Aufprall für eine wirkungsvolle Energieabsorption.
- Patentierte Rutsch-Stopper: fester Sitz auch beim Anlegen mit nur einer Hand, bequemes Anzeichnen, mehr Sicherheit.
- Abnehmbar: anzeichnen bis in die Ecken, anlegen an schmalen Kanten.

Leichte Reinigung

Die pulverbeschichtete Oberfläche ist schmutzabweisend.

Die absolut baustellengerechte Wasserwaage Type R 300 ist lieferbar in 7 Längen. Um diese einzigartigen Vorteile der Type R 300 auch im Verkaufsraum in Szene zu setzen, bietet STABILA Ihnen ein hochwertiges Kartondisplay. Dieses kann individuell mit 9 Wasserwaagen bestückt werden. Über den auf allen Produktverpackungen und dem Display abgebildeten QR-Code kann man jederzeit via mobilem Endgerät, wie Smartphone oder Tablet, die Microsite mit weiteren detaillierten Informationen zum Produkt aufrufen.

www.stabila.de/R-Type



Neue Spannwerkzeuge im Alltagstest



Mit der neuen Produktlinie TW28 bringt BESSEY seine Erfahrung im Sektor Spannwerkzeuge auf den Tisch. Doch wie bewähren sich die neuen Spannelemente für Schweißtische im Arbeitsalltag? Das berichtet Simon Laux, Schlossermeister (30), dem wir bei der Arbeit in seiner Werkstatt über die Schulter sahen.

Laux Fördertechnik mit Firmensitz Lauffen am Neckar ist spezialisiert auf Fördertechnikkomponenten sowie Handhabungstechnik und bietet darüber hinaus Spezialanfertigungen der eigenen Schlosserei. Schweißarbeiten gehören im Betrieb zu den Routinearbeiten. Das Unternehmen beliefert vor allem Kunden aus der Automotivebranche, darunter BMW und Audi. Hier sind es primär Förderanlagen, die errichtet werden, von der Planung bis zur Konstruktion und Endmontage. In der Werkstatt wird vor allem am Schweißtisch gearbeitet. „Bei unserer Arbeit zählt exaktes, rasches Arbeiten und dafür brauchen wir geeignetes Werkzeug“, berichtet Simon Laux.

Erfahrung auf den Tisch gebracht

„Bei der Einführung des Produktprogramms TW28 konzentrierten wir uns auf das Wesentliche. Wir decken damit ein weites Spektrum von Anwendungen ab und ermöglichen positionsgenau, individuelles Spannen mit einer maximalen Spannhöhe von bis zu 300 mm“, erklärt Karl-Heinz Thomale, Anwendungstechniker bei BESSEY. So umfasst das neue Sortiment Spannelemente mit fixer und variabler Ausladung (TW28 und TWV28), ein Spannelement mit Spezialdruckplatte für besonders hohe Spannkraften (TWM28), eine Greifarmzwinde (TW28GRS), zwei Vario Tisch-Spannaufsätze (TW28VAD und TWVAD) sowie ausgeklügeltes Zubehör. „Wir entschieden uns auch bei der Entwicklung der Spannelemente für die bei Schweißtischen gängige 28er Lochung, da bei diesem Lochdurchmesser leistungsstärkeres Werkzeug zum Einsatz kommt“, ergänzt Thomale.

Das Ausnahmetalent

Das klare Lieblingswerkzeug von Simon Laux: das Spannelement mit Greifarm TW28GRS. Das Besondere und exklusiv bei BESSEY: Die Spindel liegt hinter der Schiene. Damit ist der freie Zugang zum Arbeitsbereich gewährleistet. „Mit diesem Werkzeug kann ich punktgenau spannen, auch an unzugänglichen Stellen, wie in einen U-Stahl hinein“, erklärt Laux und führt es uns gleich vor. Relevant ist das etwa in der Automotivebranche beim Chassisbau, überall da, wo in schmalen Öffnungen oder bei kurzen Überständen gespannt werden muss. Ein weiterer Vorteil der hinten liegenden Spindel: Es kommen keine Schweißperlen auf das Gewinde. „Für mich ist die TW28GRS eine echte Universallösung. Gerade bei schwierigen Geometrien ist sie unersetzbar und bietet die einzige Lösung, etwas wirklich sicher und kraftvoll zu spannen“, berichtet Laux.

Das Standardprogramm

Kennzeichnend für die Spannelemente mit fixer und variabler Ausladung der Linie TW28 sind das vergütete Profil und der Gleitbügel für federndes und

elastisches Spannen. „Die Spannelemente mit fixer Ausladung nehme ich, wenn ich parallel oder rechtwinklig spannen muss“, erklärt Laux. „Automatisch stimmt die Ausrichtung, millimetergenau. Ideal ist das für Flacheisen oder gerade Rohre. Die Werkzeuge mit variabler Ausladung verwende ich dort, wo das Werkstück nicht auf dem Lochraster liegt, das heißt, wenn andere Abstände benötigt werden als durch das Lochraster vorgegeben.“ Beide Ausführungen bietet BESSEY in drei Griffvarianten an. Der Kunststoffgriff ist ideal für sensibel zu dosierende Spannarbeiten und der Knebelgriff, wenn maximaler Spannkraftaufbau gefordert wird. Für schnellen Kraftaufbau ist die Hebelgriffvariante bestens geeignet, denn in nur einer einzigen Bewegung ist das Spannelement fixiert. Wichtig ist das für schnelles Arbeiten, wenn viele Haltepunkte notwendig sind – etwa zum Bearbeiten langer Werkstücke. Laux kennt die Problematik aus der alltäglichen Praxis. „Zeit ist ein wichtiger Faktor, denn die Zeitkontingente sind knapp bemessen“, berichtet er.

Das Kraftpaket

Das stärkste Spannelement im Sortiment für Schweißtische ist die TWM28. Sie verfügt über eine hitzebeständige, bis 35° schwenkbare Spezialdruckplatte mit Sinterstahleinlage. „Hier merkt man die Qualität in Ausführung und Material“, bestätigt Simon Laux. „Die Druckplatte ist durch einen Kugelkopf beweglich. Dank ihrer Sinterstahleinlage frisst sich der Kugelkopf selbst bei hohen Spannkraften nicht ein. Bei der TWM28 kann ich mich darauf verlassen, dass das Spannelement auch bei ständigem Gebrauch immer einwandfrei funktioniert.“

Der Geländerspezialist

Die beiden Vario Tisch-Spannaufsätze verfügen über zwei bewegliche Druckplatten und sind damit besonders hilfreich beim Fixieren runder Werkstücke wie zum Beispiel einem Handlauf. „Bei der Ausführung mit Bolzen lässt sich das Werkstück ganz einfach auf dem Schweißtisch ausrichten und fixieren. Die Variante ohne Bolzen eignet sich zum variablen Verschieben auf dem Tisch. Ich benutze das etwa beim Schweißen von Rahmen“, berichtet Laux. Mit der Verlängerung TW28X sind die Vario Tisch-Spannaufsätze höhenverstellbar. „Ideal für das Schweißen von Spezialteilen wie gewunden geformte Geländer“, bestätigt Simon Laux. „Den Spannaufsatz benutzt man eher selten“, so seine Einschätzung. „Aber wenn man ihn braucht, ist man froh, dass man ihn hat.“

Das durchdachte Zubehör

Zum Einsatz von STC Schnellspannern mit waagerechter Grundplatte gibt es den Adapter TW28A-STC. Die übrigen Maschinentischspanner aus dem BESSEY-Sortiment können dank des speziell entwickelten Einhängers TW28HO ebenfalls auf Schweißtischen verwendet werden. Der Einhänger wird dafür einfach in die Bohrung am Fuß eingeschraubt und der Maschinentischspanner passt dann in die Lochung des Schweißtisches.

Das WERA Innovationsdisplay

WERA Anwender sind immer wieder von den neuen Problemlösern begeistert, die WERA Jahr für Jahr entwickelt.

Um es dem Anwender zukünftig noch einfacher zu machen, die Innovationen unter all den altbewährten Werkzeugen zu entdecken UND um es dem präsentierenden Händler einfacher zu machen, seinen Kunden die Innovationen zu präsentieren, wird Wera ein **Innovationspaket** anbieten, welches Ware, aber auch ein Display enthält. Dieses Display ermöglicht Präsentation und Interaktion in hochmoderner Form auf nur **60 x 60 cm** Grundfläche.

Im Mittelpunkt steht die **Warenpräsentation**. Diese Präsentation kann immer wieder aktualisiert werden, wenn eine Produktneuheit eingeführt wird. Die Erstausrüstung 2014 steht daher ganz im Zeichen des neuen Zyklop Metal.

Zur Erinnerung: Der **Zyklop Metal** ist eine **extrem schlanke Vollmetall-Knarre** mit sehr langem

Hebel und kommt insbesondere in engen Arbeitssituationen zum Einsatz. Es gibt 2 Ausführungen zum Richtungswechsel: Mit Durchsteck-

vierkant und mit Umschalthebel. Die Zyklop Metal Sätze befinden sich in **neuartigen textilen Boxen**, die im Vergleich mit herkömmlichen

Knarrenkästen durch **Kompaktheit, geringes Gewicht, Robustheit und Oberflächenschutz** bestehen.

Der Clou des Displays ist die **Ausprobiermöglichkeit** von WERA Werkzeugen. Hier hat der Anwender nun die Möglichkeit, sich von den Werkzeug-Vorteilen selbst zu überzeugen.

Dies sei zur näheren Erklärung mit Hilfe der Anwendungsvorteile der neuen Zyklop Metal Knarre dargestellt: Die Schlankheit und der Feinzahneffekt führen zu sehr niedrigen Rückschwenkwinkeln. In der Proberstation ist daher eine enge Arbeitssituation simuliert, so dass der Anwender das Arbeiten mit dem Zyklop Metal testen kann. Das einfache Richtungswechseln und die sichere Nussfixierung können mit Hilfe der Musterknarre ebenfalls ausprobiert werden.

Erhältlich ist es ab Ende 2014. Der WERA Außendienst kommt auf Sie zu, um Sie für das Innovationspaket zu begeistern.



Innovationsdisplay auf nur 60 x 60 cm Grundfläche inkl. der Erstausrüstung 2014 – dem neuen Zyklop Metal.

Jetzt zugreifen: Attraktives STABILA Aktionspaket

STABILA Mess-Center zum 125. Firmenjubiläum

Für die umsatzstärkste Zeit des Jahres bietet STABILA Ihnen drei abverkaufs- und renditestarke, innovative Markenprodukte in einem attraktiven Bodendisplay in einer **limitierten Auflage zu einmaligen Jubiläumspreisen** an. Das Angebot ist gültig, solange der Vorrat reicht.

- Laser-Entfernungsmesser LD 320: beherrscht alle Basis-Messfunktionen (VPE: 4 Stück)
- Kreuzlinien-Lot-Laser LAX 300: für Arbeiten direkt auf dem Laserstrahl (VPE: 4 Stück)
- Elektronische Wasserwaage Type 196-2 electronic IP 65, 61 cm: wasser- und staubdicht gemäß IP 65 (VPE: 4 Stück)

Fragen Sie ...

... den für Sie zuständigen Außendienstmitarbeiter nach diesen verkaufsstarken Jubiläums-Aktionen oder rufen Sie uns direkt an: 06346 309-0



Aller guten Dinge sind drei!

Seit 1. September läuft die **dritte und zugleich auch letzte Jubiläumsaktion**. Zum **125-jährigen Jubiläum** bietet **BESSEY** Ihnen **noch einmal für 125 Tage attraktive Produkte mit 12,5 % Jubiläumsrabatt**:

- **KliKlamp-Set Jubiläumsedition für federleichtes und bärenstarkes Spannen** – zwei High-tech-Hebelzwingen als „Black Edition“ in attraktiver Verkaufsverpackung
- **Ganzstahl-Schraubzwingen GZ mit 2-Komponenten-Kunststoffgriff oder Holzgriff** – jeweils in 4 gängigen Größen zum federn, elastischen und kraftvollen Spannen
- **Variable Senkrecht-, Waagrecht- und Schubstangenspanner STC** – mit automatischer Anpassung der Spannweite bei nahezu gleichbleibender Spannkraft
- **Ideal-Schere D29ASS-2 für Durchlauf- und Figurenschnitte** – mit optimiertem Hebelverhältnis für 25 % weniger Kraftaufwand

Alle Details zu den Aktionsprodukten finden Sie auf www.bessey.de. Hier finden Sie auch im Händler-Login-Bereich die entsprechenden Händler-Einkaufspreise. Selbstverständlich können Sie diese auch per E-Mail unter info@bessey.de anfordern. Aktionsprospekte zum Verteilen an Ihre Kunden können Sie gerne bei uns bestellen.

Auf geht's in den Jahresendspurt, mit den Jubiläumsangeboten von BESSEY.



Hier geht's zum Jubiläumsgewinnspiel

Schneiden, Abisolieren und Crimpen mit KNIPEX-Werkzeugen

Bei der Elektroinstallation ist das Erstellen einer elektrischen Verbindung ein Prozess von präzise aufeinander abgestimmten Arbeitsschritten. An Werkzeuge, die hier zum Einsatz kommen, werden besondere Anforderungen gestellt. KNIPEX ist mit den Elektroinstallateuren im Gespräch, um bei der Entwicklung von Kabelscheren, Abisolierzangen und Crimpwerkzeugen den Bezug zur Praxis mit einfließen zu lassen. So entsteht ein bis ins Detail durchdachtes Sortiment, das die Bearbeitung von Kabeln leichter, sicherer und effizienter macht.

Das zeigt sich schon beim vergleichsweise einfachen Kabelschneiden:

Der Schnitt der KNIPEX Kabelscheren erfolgt glatt und sauber, ohne Quetschung der Kabel – die perfekte Vorbereitung für das Abisolieren. Für Arbeiten unter beengten Verhältnissen, z. B. in Schaltschränken eignet sich bestens die Version mit Doppelschneide. Mit ihr lassen sich Kabel bis zu 20 mm Durchmesser durch Vorschnitt (Isoliermaterial im vorderen Schneidbereich) und Nachschnitt (Leiter im hinteren Schneidbereich) durchtrennen.

Mit dem Abisolieren wird die Kabelbearbeitung komplexer. Bei der patentierten, automatischen Abisolierzange KNIPEX MultiStrip® 10 (12 42 195) stellen sich die Abisoliermesser selbsttätig mit auf die Leiterquerschnitte und die Isolationsdicke ein. Hervorzuheben ist der außergewöhnliche große Abisolierbereich von 0,03 – 10,0 mm².

Elektro-Betriebe, die häufig Kabel mit besonderen Isolierungen bearbeiten,

wie man sie zum Beispiel bei Photovoltaikanlagen findet, haben mit der Präzisions-Abisolierzange (12 12 02) von KNIPEX sehr gute Erfahrungen gemacht. Sie wurde speziell für schwer zu entfernende, auch mehrlagige Isoliermaterialien wie Teflon®, Silikon®, Radox®, Kapton® und Gummi konstruiert. Die auswechselbaren Formmesser sind genau auf den jeweiligen Leiterquerschnitt abgestimmt. Die präzise Mechanik sorgt für ein perfektes Ergebnis. Zwei Messerpaare schneiden die Isolation auf dem gesamten Umfang ein und werden dann auseinander bewegt und die Isolation formschlüssig abgezogen.



Die MultiStrip 10 jetzt neu mit verbesserter Messergeometrie – robuster und langlebiger.

Für das Crimpen gelten Norm-Anforderungen an Crimpprofil, Crimpdruck und damit an die Crimpergebnisse. KNIPEX hat darüber hinaus den Anspruch, dem Anwender für die unterschiedlichen Arbeitsstationen ein praxisgerechtes, anwendungsfreundliches Werkzeug in die Hand zu geben.

Die Crimpzange KNIPEX PreciForce® (97 52 36) ist ideal für den täglichen Einsatz, weil sie zuverlässig und präzise arbeitet, dabei leicht, handlich, robust und zudem kostengünstig ist. Präzisionscrimpeinsätze und eine (entriegelbare) Zwangssperre gewährleisten die gleichbleibend hohe Crimpqualität. KNIPEX bietet die PreciForce®

für sieben verschiedene Verbindertypen an.

Die Multicrimp ersetzt fünf Zangen

Die MultiCrimp® ist dank Ihrer fünf austauschbaren Crimpeinsätze im Wechseltrommel das multifunktionale KNIPEX-Werkzeug für die gängigsten Crimpanwendungen. Das spart Platz, Kosten und Gewicht. Ideal für Elektroinstallateure, die viel unterwegs sind. Die intelligente, selbsteinstellende Aderendhülsenzange (97 53 04) vercrimpt zuverlässig Aderendhülsen (auch Twinaderendhülsen). Neuerdings ist die Vierkant-Pressung jetzt auch bis zu 16 mm² möglich, bei 20 % weniger Kraftaufwand.



Die KNIPEX MultiCrimp® (97 33 02) crimpt jetzt auch für isolierte und unisolierte Aderendhülsen 10/16/25 mm².



Das Wechseln der Crimpkapazität von 10 mm² auf 16 mm² erfolgt durch ein einfaches Umschalten.



Nachschnittschneiden mit der KNIPEX-Kabelschere.

Hier dürfen Sie draufschlagen!

Die neue Art, Werkzeug zu verpacken, macht natürlich auch vor Schraubendrehern keinen Halt. WERA verpackt **13 Schraubmeißel** nun im neuen Big Pack 900. Inklusive 2 Aufbewahrungsracks, die für Ordnung sorgen.

Hiermit hat der Anwender die Chance, alle gängigen Schraubmeißel – **raumsparend** und dennoch **äußerst ansprechend** verstaut –

auf einen Schlag zu erwerben. Die Verpackung eignet sich auch gut für den mobilen Einsatz.

Zur Erinnerung: Der Schraubmeißel ist der Schraubendreher mit integrierter Schlagkappe und durchgehender Klinge zum Schrauben, Meißeln, Stemmen und Lösen festsitzender Schrauben. Das Draufschlagen ist also ausdrücklich erlaubt.



PARAT begrüßt neuen Vertriebsleiter

Herr Florian Limmer folgt auf Dirk Domkowski. Florian Limmer (27) hat zum 01.08.2014 die Vertriebsleitung für den Bereich Werkzeugkoffer, Licht und IT der PARAT GmbH + Co. KG übernommen.

„Ich sehe mich als Schnittstelle zum Kunden und freue mich darauf die Zusammenarbeit weiter auszubauen und optimieren zu können. Es ist mir eine Freude, unsere Kunden für eine Marke wie PARAT zu begeistern. Mit Respekt hinsichtlich der Marke PARAT und der Tradition des Unternehmens stelle ich mich der neuen Herausforderung.“



Herr Limmer freut sich auf eine starke Marke und die Herausforderungen bei PARAT.

WERA Adventskalender – schon im 5. Jahr in Folge

Die Erfolgsstory geht weiter! Wer hätte im Jahr 2000 darauf gewettet, dass WERA ab 2010 jährlich große Mengen an Adventskalendern verkauft? Bestimmt nur wenige Zocker.

Aber es ist wahr und auch 2014 freuen sich Handel und Anwender wieder sehr auf die Adventszeit. Aus den Backöfen dringt der Duft von frischem Gebäck, die Stiefel für den Nikolausabend werden blank geputzt und an der Wand hängt der WERA Adventskalender.

Jeden Morgen öffnen die WERA-Fans in freudiger Erwartung ein Türchen, hinter dem sie eins von **24 Werkzeugen** entdecken. In diesem Jahr befindet sich eine Werkzeugkombination hinter den Türchen, die dank ebenfalls enthaltenem Kraftform Handgriff und der Bit-Ratsche Zyklop Mini zu **50 verschiedenen**



Werkzeugen

führen. Als zusätzliches Geschenk findet sich ein Satz hochwertiger **Arbeitshandschuhe** hinter einem der Türchen.

Der Tipp von WERA:

Freude teilen und den WERA Adventskalender an Freunde, Geschäftspartner und Kunden verschenken. Der Beschenkte wird es danken!

KNIPEX Sicherungsringzangen-Sets in neuer Verpackung

Die neuen Verkaufsverpackungen der KNIPEX Sicherungsringzangen-Sets 00 19 56 und 00 19 57 für eine attraktive Präsentation im Verkaufsraum.



Die hochwertigen Sicherungsringzangen-Sets von KNIPEX präsentieren sich mit einer neuen, attraktiven Verkaufsverpackung, die durch die Euro-Lochung nun auch in der Verkaufswand aufgehängt werden kann. Hierauf sind sowohl die einzelnen Zangen des Sets wie auch die praktischen Rolltaschen für den Kunden sofort erkennbar.

Durch die anschaulichen Anwendungsbilder und Detailvergrößerungen der Produktbesonderheiten kann der Kunde sich bereits mit einem Blick auf die Verpackung eingehend über die Sets informieren.

Bitte Zahlen und gewinnen!

Lösen Sie das Sudoku unter Verwendung der Zahlen 1 bis 9. In jeder Zeile, Spalte und in jedem Block dürfen die Ziffern 1 bis 9 nur einmal vorkommen. Addieren Sie pro Farbe die Zahlen. Die Summe notieren Sie im jeweiligen Farbfeld der Lösungszeile. Ihre Lösung übermitteln Sie uns über das Qfaktor Gewinnspiel-Formular auf www.Qfaktor.com

Teilnahmeschluss ist der 23.11.2014

					6			
		3		4	8			6
		2			5		7	1
				9				
		1					5	
5	7	8						9
6					7	9		4
						8		
	9	7				1	3	

Lösungszeile:



Unter allen Einsendern verlosen wir drei reich gefüllte Werkzeug-Pakete im Verkaufswert von jeweils rund 1.300 Euro. Teilnahmeberechtigt sind alle Qfaktor-Leser. Die Gewinner werden unter allen Einsendungen ausgelost. Ausgeschlossen sind die Mitarbeiter der Unternehmen BESSEY, KNIPEX, PARAT, STABILA und WERA. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Impressum

Qfaktor
Ausgabe Herbst 2014

info@Qfaktor.com
www.Qfaktor.com

Qfaktor ist eine Kundenzeitung, die im Auftrag der unten genannten fünf Firmen gedruckt und verschickt wird. Die Kundenzeitung erscheint kostenlos in unregelmäßiger Folge.

Widerspruchsmöglichkeit: Bitte informieren Sie uns, wenn Sie diese Kundenzeitung zukünftig nicht mehr zugeschickt bekommen möchten.

Redaktion:

Hutt & Camen Kommunikations-Design GmbH
Kolpingstraße 17, 59555 Lippstadt / Germany
Roy Albert Hutt (verantwortlicher Redakteur)
Telefon +49 (0)2941-9678-0
Telefax +49 (0)2941-9678-12
E-Mail roy.hutt@huttundcamen.de

Titelbild: © raland / fotolia.com

Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos u. a. keine Haftung. Die Redaktion hat das Recht, Leserbriefe zu kürzen.

Versand durch:

M-P-S GmbH
Kolpingstraße 17, 59555 Lippstadt / Germany
Telefon +49 (0)2941-9678-0
Telefax +49 (0)2941-9678-12
E-Mail kirsten.schulze-dasbeck@mps-lippstadt.de

Für weitere Produktinformationen wenden Sie sich bitte direkt an den jeweiligen Partner:

BESSEY Tool GmbH & Co. KG
+49 (0)7142-401-0 | www.bessey.de

KNIPEX-Werk C. Gustav Putsch KG
+49 (0)202-4794-0 | www.knipex.de

PARAT GmbH + Co. KG
+49 (0)8583-29-0 | www.parat.eu

STABILA Messgeräte Gustav Ullrich GmbH
+49 (0)6346-309-0 | www.stabila.de

Wera Werk Hermann Werner GmbH & Co. KG
+49 (0)202-4045-311 | www.wera.de