

Qfaktor

Die Zeitung für Entscheider



Woran erkennen Sie Qualitäts-Marken?

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

Die Zukunft am POS hat bereits begonnen



Die Titelstory ist ein Gastbeitrag eines unabhängigen Fachjournalisten. Vielleicht finden auch Sie hier Ideen und Anregungen für Ihr Geschäft? Wir freuen uns über Ihre Meinung, Anregung oder kritische Diskussionsbeiträge.

Die Digitalisierung hat eine Vielzahl von Strategien hervorgebracht, mit denen der stationäre Handel seine Verkäufe steigern kann. Doch nicht alles, was technisch möglich ist, kommt auch beim Kunden gut an.

Eine Studie des Kölner Instituts für Handelsforschung (FHI)^[1] hat es auf den Punkt gebracht: Gute Beratung ist im Umfeld von Werkzeugen und Baumaterialien ein Schlüsselfaktor für die Zufriedenheit des Kunden. Doch nur drei von zehn Kunden sind mit der Beratung bei ihrem letzten Besuch im Handel wirklich zufrieden gewesen. 80% erwarten Geduld und Ausdauer, für 72% ist das Erfassen ihrer Bedürfnisse wichtig, 63% der Kunden suchen konkrete Entscheidungshilfen. Doch jeder Fünfte hat gerade in diesen Punkten beim letzten Besuch im Laden schlechte Erfahrungen gemacht.

Die Studie zeigt ein Dilemma der Branche – das zugleich auch eine Chance sein kann: Handelt es sich bei Werkzeugen für Privatanwender schon um erklärungsbedürftige Produkte, ist bei professionellem Werkzeug die Notwendigkeit zu spezialisiertem Know-how durch den Händler noch deutlich höher. Gerade der professionelle B2B-Kunde erwartet kompetente und individuelle Beratung, die erfahrungsgemäß die wachsende Online-Konkurrenz so nicht erbringen kann. Doch die muss nicht in allen Fällen der Berater aus Fleisch und Blut erbringen, für einfachere Sachverhalte, etwa die Suche nach dem Regalplatz einer bestimmten Ware, kann ein Kundenterminal ebenso gute Dienste leisten. Hat ein Kunde dann einen bestimmten Artikel am mit dem Warenwirtschaftssystem vernetzten Terminal ausgewählt, kann dann am Regal eine für einige Minuten blinkende LED oder ein digitales Preisschild zur Hervorhebung der gesuchten Ware dienen. Wer schon einmal nach einem bestimmten Typ Dübel oder Schrauben gesucht hat, erkennt den Nutzen einer solchen Anwendung auf Anhieb. Interaktive

Lösungen dieser Art bieten etwa LEDitgo^[2] oder Gekartel^[3].

Auch in Sachen Erklärfilme und multimediale Beratung rüstet der stationäre Handel auf: Wo vor einigen Jahren noch das immergleiche Video in der Endlosschleife dem Kunden die Vorzüge eines Produkts erklärte, stehen heute moderne Touchscreens, teilweise mit beeindruckenden Bildschirmdiagonalen. Die können dem Kunden nicht nur das Sortiment in einer bestimmten Produktgruppe näher bringen, sondern sind auch dazu geeignet, problembezogen zu beraten und Produktinnovationen zielgruppengerecht zu präsentieren. Gerade bei jüngeren Zielgruppen finden laut der FHI-Studie solche Formen der Beratung durchaus eine hohe Akzeptanz.

Künstliche Intelligenz unterstützt den menschlichen Berater

Einen entscheidenden Fortschritt wird in den nächsten Jahren künstliche Intelligenz in Kombination mit maschinellem Lernen erbringen, also jene Systeme, die im Laufe der Zeit aus den Informationen und Reaktionen des Kunden lernen. Mit Hilfe von KI weiß ein Beratungssystem beispielsweise, wie preissensitiv Kunden reagieren oder welchen umgangssprachlichen Begriff sie für ein bestimmtes Feature verwenden. Auch können solche Systeme bestimmte Dinge voraussagen, die ein menschlicher Verkäufer einfach aus seiner Erfahrung weiß, beispielsweise mit welcher Wahrscheinlichkeit ein Kunde noch eine bestimmte weitere dazu passende Dienstleistung wünscht oder welchen Zubehörartikel (Kabel,

(Fortsetzung auf der nächsten Seite)

Qfaktor Top-Themen

06 → PARAT

Stilvolle „Verkaufsberater“: Neue Verpackungs-Kartonagen



07 → KNIPEX

KNIPEX gewinnt den 11. Deutschen Nachhaltigkeitspreis



08 → STABILA

STABILA feiert Jubiläum: Qualität und Präzision seit 130 Jahren



09 → WERA

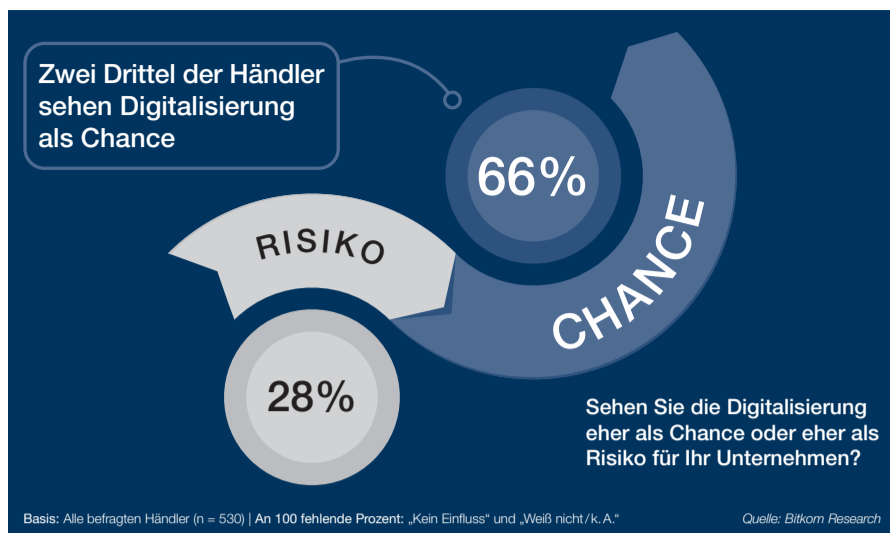
Nagelneue Werkzeuge innerhalb der Drehmoment Serie



10 → BESSEY

Gut. Besser. BESSEY Webseite.





Batterien, Leuchtmittel) man ihm als Upselling anbieten kann. Ein Beispiel hierfür ist das Retail Analytics System von crosscan, das die Bilder der meist ohnehin vorhandenen Ladenkameras mit Hilfe eines Algorithmus auswertet, der im Laufe der Zeit anhand der Kundenbewegungen im Laden lernt, welcher Kunde beispielsweise unentschlossen vorgeht, Beratung wünschen könnte oder noch nach Produkten sucht. Spricht man den Kunden zum richtigen Zeitpunkt an, kann das die Wahrscheinlichkeit erhöhen, dass der Kauf zustande kommt – und der Kunde fühlt sich adäquat behandelt und kommt wieder.

Eine zunehmend wichtige Rolle spielen auch im stationären Verkauf Systeme, die entweder gesprochene Sprache erkennen oder anhand einer geschriebenen Frage und einer Wissensmanagement-Datenbank den Kunden mit passenden Informationen versorgen. Auch wenn diese Systeme in ihrer aktuellen Ausprägung oft noch nicht überzeugend genug arbeiten, werden sie wohl schon in drei bis fünf Jahren einen größeren Anteil an einfacher Beratungsleistung erbringen können, wobei sie den menschlichen Berater eher unterstützen als ihn zu ersetzen.

Für bestimmte komplexere Fragen legt der Kunde weiterhin Wert auf dessen Urteil, für einfachere Fragen sind viele Kunden aber gerade oft nicht daran interessiert, gleich von einem Verkäufer beraten zu werden. Somit wird der Fachberater mittelfristig sogar noch wichtiger, weil er sich auf sein eigentliches Kerngeschäft fokussieren kann. Wie das funktionieren kann, zeigt die Elektronikette Mediamarkt, die in einigen Filialen einen Roboter einsetzt, der auf Nachfrage den Kunden zum passenden Regal führt, einfachere Fragen beantwortet – und bei komplexeren den menschlichen Berater sucht und hinzuholt.

Tablets können zudem als Wissensdatenbank für den Verkäufer, aber

auch für Kassier- und Bestellvorgänge genutzt werden, ohne dass der Kunde an einer Kassenschlange anstehen muss. Was im Apple Store bereits erfolgreich praktiziert wird, kann auch im Umfeld von Werkzeugen gut funktionieren – insbesondere bei professionellen Zielgruppen und gewerblichen Einkäufern, die die Ware gegebenenfalls zeitnah auf die Baustelle geliefert bekommen sollen und oft unter Zeitdruck stehen. Übrigens hat eine aktuelle Studie von Nielsen^[4] ergeben, dass eine reibungslose und schnelle Bezahlmöglichkeit für 41 % der Kunden entscheidend für die Auswahl eines Geschäfts ist und dass die Kunden bei bargeldlosen Bezahlvorgängen weniger preissensitiv sind – beides Argumente für mobile Kassensysteme.

Daten sammeln im Interesse des Kunden

Um den Kunden im Rahmen des Omnichannel-Marketing besser zu verstehen, sollten Händler möglichst viele Wege nutzen, um Informationen zuordnen zu können. Ähnlich wie ein guter Händler früher seine Stammkunden kannte und um ihre Vorlieben wusste, kann das heute zu höheren Umsätzen und Kundenbindung beitragen. Die Kombination aus Online und Offline ermöglicht außerdem, beim Kunden, der sich über ein bestimmtes Produkt informiert hat, aber noch keine Kaufentscheidung getroffen hat, nachzufassen. Benötigt er weitere Informationen oder persönliche Beratung, kann ein passendes Angebot zum Kauf führen, braucht er andere Produkte aus dem Themenkontext? Für eine derart personalisierte Ansprache bedarf es aber umfassender Einwilligungen im Rahmen des Datenschutzes.

Situative Preisgestaltung: Zwischen Angebot und Nachfrage

Verändern wird sich im stationären Handel in den nächsten Jahren auch die Preisauszeichnung – und damit verbunden die Preisgestaltung. Auf

digitalen Preisschildern am Regal lassen sich Preise zentral steuern und individuell anpassen. So können Angebotswaren zeitgesteuert preislich angepasst werden, ohne dass ein Mitarbeiter die Preisschilder austauschen muss – und Diskussionen über Preisdifferenzen zwischen Regalpreis und in der Kasse hinterlegtem Preis gehören der Vergangenheit an. Möglich ist es im Rahmen von dynamischer Preisgestaltung auch, bestimmte Artikel datenbankbasiert mit minimalem Aufwand für einzelne Tage oder Stunden günstiger anzubieten, etwa Zubehör einer bestimmten Produktreihe.

Vorsichtig sollten Händler dagegen mit kundenspezifischer individueller Preisgestaltung sein, weil diese in der Praxis bei vielen Kunden zu Kaufzurückhaltung und Verunsicherung führen kann. Einem Kunden wird beispielsweise bei längerer Verweildauer am Regal ein individueller Preis, der nur jetzt und nur für ihn gilt, präsentiert. Oder einem Kunden, der sich schon seit längerer Zeit im Laden aufhält, wird ein bestimmtes Produkt, für das er sich bei seinem letzten Besuch interessiert hat, zu einem individuellen Preis gezeigt. Nicht alles, was marketingtechnisch machbar ist, wird auch bei jeder Kundengruppe gut funktionieren. Dazu sollten Händler prüfen, was der Mentalität ihrer Kunden entspricht, und im Zweifelsfall auch die Kunden befragen.

Ein geeigneter Weg sind Digital Signage-Lösungen, also digitale und interaktive Werbung („elektronische Plakate“) im Shop, und Display-Stelen mit einem Scanner für Kundenkarten, die zum einen individuelle Sonderkonditionen generieren können, aber auch dazu dienen, den Kunden zu tracken und relevante Daten darüber zu sammeln, nach welchen Produkten er bei seinem Besuch gesucht hat. Dass die Kundenkarte (gegebenenfalls gekoppelt mit Kickbacks (Rückerstattungen) oder Bonuspunkten wie etwa bei der „Edeka Genuss+“-App) bei jedem Kauf- und Kassiervorgang eingelesen werden sollte, versteht sich von selbst.

Dem Kunden Erlebniswelten am POS bieten

Doch um den Kunden zum Kauf zu motivieren, braucht es mehr als Daten und digitale Helfer am POS. Denn verkaufsfördernde Konzepte im Handel müssen auch einhergehen mit einer Umgestaltung des POS selbst – weg vom reinen Geschäft, hin zur Themen- und Erlebniswelt als Gegengewicht zum Nicht-Erlebnis im Onlinehandel. Dies kann mit Hilfe von innovativem Shopdesign, mit ent-

sprechenden wechselnden Aufteilungen und baulichen Veränderungen erfolgen. Der Elektronikhändler Conrad beispielsweise hat hierzu gerade eine Pilotfiliale vorgestellt, die zeigt, wie man neben den ambitionierten Privatkunden auch gewerbliche Entscheider, technische Dienstleister und Handwerker gezielt ansprechen kann: Präsentiert werden in 18 Themenwelten entsprechende Anwendungsbeispiele, ferner ein Innovation Lab mit 3D-Druckstation für Sonderteile. Darüber hinaus steht dem Kunden hier eine 24/7-Abholstation und entsprechende Autoschalter für die optimale Kombination von Online- und Offline-Handel zur Verfügung. Diese Verfügbarkeit rund um die Uhr funktioniert auf ähnlicher Basis wie eine Packstation: Der Kunde erhält einen Abholcode und identifiziert sich via EC- oder Kreditkarte. Dieses Käuferlebnis und diese Convenience werden es in vielen Fällen sein, die darüber entscheiden, wo der Kunde seinen Auftrag abgibt, nicht die paar Prozent, die der Pure-online-Anbieter ohne teures Ladengeschäft billiger ist.

Auch eine Workshop Area, wie sie beispielsweise die Apple Stores erfolgreich anbieten, ist ein Element, das für den stationären Handel verschiedener erklärungsbedürftiger Branchen in Zukunft wichtiger werden wird. Anwender lernen und erproben in Hands-on-Workshops das Arbeiten mit dem Produkt und Verkäufer vermitteln in Überblicksveranstaltungen Einführungswissen und Kundens Schulungen zu bestimmten Themengebieten. All das kann dazu beitragen, dass der Kunde eine intensive Beziehung zu einem Fachgeschäft oder einer Handelskette entwickelt, die nachhaltiger und belastbarer ist als der nächste Dumping-Preis des Mitbewerbers.

Klar ist aber vor allem eins: Die technischen Möglichkeiten, die die Digitalisierung bietet – so vielfältig sie sind – werden nicht in jedem Umfeld gleichermaßen gut funktionieren. Deshalb muss jeder Händler nicht nur prüfen, welche Anwendungen zu seinen Kunden, seinem Warensortiment und zu seiner Positionierung passen. Er muss sich auch regelmäßig auf Fachmessen und Konferenzen wie der Euroshop, der EuroCIS oder der Shop Expo über neue Trends zu Warenpräsentation und Customer Experience Management im Einzelhandel informieren. Denn nur wer die möglichen Alternativen kennt, kann sich für die richtige Lösung im eigenen Geschäft entscheiden.

Redakteur: Tobias Weidemann, arbeitet als Redakteur und Berater zu den Themen E-Commerce, Digitalisierung und Kommunikation.



Lösungen für den POS der Zukunft

Liebe Leserin, lieber Leser.

Niemand weiß es besser als Sie: Die Funktion eines Ladengeschäfts hat sich durch die Digitalisierung deutlich verändert. Die Zeiten, in denen der klassische Einzelhandel sämtliche Stufen des Kaufentscheidungsprozesses kontrollierte und alleine über Lieferanten, Sortimente, Spezifikationen und Preise Bescheid wusste, gehören der Vergangenheit an.

Mit dem haptischen Produkterlebnis, kompetentem Fachpersonal und der sofortigen Verfügbarkeit bietet jedoch der stationäre Handel gegenüber Online-Shops elementare Vorzüge. Was liegt also näher, als sich auf diesen Vorsprung und damit auf seine Kernkompetenz zu konzentrieren?

Hier lohnt eine genauere Betrachtung von inzwischen gelernten, kaufbegünstigenden Elementen wie Produktdetailinformationen, Suchfiltern, Videos, Alternativvorschlägen und Kundenrezensionen – die im E-Commerce längst Standard sind. Dieses Defizit kann für stationäre Händler schnell zur Bedrohung werden, wenn Kunden nach der Beratung am Point of Sale in digitale Kanäle wechseln.

Was kann der Handel also tun, um nicht zum Showroom seiner Online-Konkurrenz zu werden?

Mit dieser spannenden Frage beschäftigt sich diese Ausgabe des Qfaktors und möchte Ihnen Inspiration für Wirkungspotentiale digitaler POS-Helfer liefern.

Wer sich hier für eine Lösung entscheiden will, muss vor allem eins: Durch die Brille des Kunden blicken und sich überlegen, welche Technik nicht nur Spielerei ist, sondern dem Kunden einen wirklichen Mehrwert liefert und ihn begeistert.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß bei der Lektüre!



Matthias Hagedorn, Leiter Marketing der KNIPEX Werk C. Gustav Putsch KG, im Namen der Unternehmen BESSEY, KNIPEX, PARAT, STABILA und WERA.

www.Qfaktor.com

Unser Download Archiv



Sie möchten den Qfaktor auch in digitaler Form nutzen? Dann schauen Sie doch

einfach in unserem Online Download Archiv nach. Übersichtlich und kompakt erhalten Sie hier alle erschienenen Qfaktor-Ausgaben als PDF-Dokument.

Permanente Weiterentwicklung: Produkt-Testing bei PARAT



Die PARAT Produkte im Praxistest.

Ein kompromissloser Innovationskurs und eine starke Vision: PARAT will perfekt abgestimmte Produktlösungen für die individuellen Anforderungen seiner Kunden entwickeln – und dabei immer den neuesten technologischen Stand repräsentieren. Das erfordert nicht nur exzellente technische Expertise, sondern auch enge Zusammenarbeit mit den Endkunden.

Aus diesem Grund fragt PARAT genau dort nach, wo die Produkte letztlich dem Arbeitsalltag gerecht werden müssen: Durch intensive Gespräche mit Handwerkern sowie eine sorg-

fältige Marktrecherche werden Produkte definiert und Prototypen angefertigt. Diese händigt PARAT an ausgewählte Produkttester verschiedenster Gewerke aus und erarbeitet in intensiver Kooperation mit den Testern Verbesserungspotenziale und Feinschliffe. So erobern am Ende ausschließlich hochwertige Qualitätsprodukte den Markt, die ideal auf den jeweiligen Kunden zugeschnitten sind: als kompromissloses Ergebnis der ehrgeizigen Unternehmenskultur von PARAT, dem global aufgestellten Kunststoff-Spezialisten und Marktführer für Premium-Koffersysteme sowie Sicherheitsleuchten.

Starke Aufstellung am POS: die neue Generation KNIPEX-Thekendisplays

Ein einheitlicher Markenauftritt und vereinfachtes Handling – mit diesen Zielen hat KNIPEX für seine Thekendisplays ein komplett neues System eingeführt.

Flexibel, leicht zusammenzubauen und modular: Die Vorteile liegen auf der Hand und erleichtern den Einsatz im Handel. Die Displays bieten Platz für Blister oder lose Zangen in den verschiedenen Ausführungen und sind somit eine attraktive Lösung für die verkaufsfördernde Warenpräsentation.

Die Basis bilden zwei Grundkörper, die mit Einsätzen für die verschiedenen Zangentypen ergänzt werden. Produktspezifische oder universelle Topschilder vervollständigen das simple Gesamtkonzept.

Die neuen Displays ersetzen viele bisherige Varianten, die Bestückung erhöht sich von acht auf zehn Zangen pro Display. Darüber hinaus gibt es Varianten für die Neuheiten 2018 und 2019 sowie Universal-Displays

zur individuellen Bestückung nach Kundenwunsch. Alle Displays sind zudem als Leer-Varianten erhältlich.

Erhältlich sind die neuen KNIPEX-Thekendisplays bereits jetzt.



Die neuen Thekendisplays verbinden den einheitlichen Markenauftritt mit einem flexiblen, vereinfachten Handling



Zwinge ist nicht gleich Zwinge – der Unterschied liegt im Detail!



Starres oder elastisches Spannen? Manch einer macht daraus eine Glaubensfrage. Im BESSEY Sortiment finden Handwerker Zwingen, die sowohl der einen als auch der anderen Anforderung gerecht werden. Im folgenden Beitrag zeigen wir Ihnen die charakteristischen Eigenschaften von Temperguss- und verschiedenen Ganzstahlzwingen auf und was den feinen Unterschied ausmacht.



Kraftvoll und starr spannen

Bereits vor über 80 Jahren hat BESSEY den Maßstab dafür gesetzt, was auch heutzutage noch eine gute Zwinge ausmacht. Zu den wichtigsten Kriterien zählen Stabilität und hohe Spannkraft bei maximaler Sicherheit und langer Lebensdauer. Deshalb sind bei den **Original BESSEY Temperguss-Schraubzwingen der Serie TG** sowohl Ober- als auch Unterteil aus hochwertigem Temperguss gefertigt und mit Wellen verstärkt. Das macht die Zwinge nicht nur besonders im Design, sondern verleiht ihr auch bessere mechanische Eigenschaften. Zum einen wird sie unnachgiebig und ermöglicht einen, mit wenigen Spindelumdrehungen, schnellen Spannkraftaufbau. Zum anderen stärkt das Wellenprofil zusätzlich, was sich speziell bei schrägem Spannen (Torsion) auszahlt.

Als unverwechselbar bei Temperguss-Schraubzwingen TG gilt auch die hochwertige Hohlprofilschiene mit 6-fach Riffelung, die das Abrutschen der Zwinge verhindert. Für maximale Sicherheit ab 80 mm Ausladung sorgt zudem die integrierte BESSEY Rutschsicherung. Ein Gewindestift, der sich im Gleitbügel befindet, greift in die Schienenriffelung und verhindert damit ein ungewolltes Lösen der Zwinge oder Abrutschen des Unterteils. Für ein noch effizienteres Arbeiten sorgen bei BESSEY Temperguss-Schraubzwingen ein ergonomisch geformter Griff und eine leichtgängige Spindel mit Trapezgewinde.

Der konkurrenzlose Klassiker ist damit ideal geeignet für alle Anwendungen, die ein kraftvolles und starres Spannen erfordern, wie z. B. beim Verleimen von Vollholz. Der Anwender spürt beim Aufbringen der Spannkraft unmittelbar den Widerstand und weiß damit genau, wie stark er die Zwinge noch anziehen muss, damit sie festsetzt. Je nach Ausführung sind bis zu 6.000 N Spannkraft möglich.



Kraftvoll und elastisch spannen

Gegenüber Zwingen mit gegossenen Bügeln bieten **BESSEY Ganzstahl-Schraubzwingen der Serie GZ** ein geringeres Gewicht bei gleichzeitig höherer Stabilität und Flexibilität. Denn ihr Festbügel mit angeformter Druckplatte ist aus einem Stück geschmiedet, vergütet und verzinkt. Dadurch wird die besondere federnde Eigenschaft erzielt, was folgende Vorteile bietet: Zum einen lässt sich die Spindel öfter, als von Tempergusszwingen gewohnt, bis zum Erzielen der Spannkraft drehen. So lässt sich der Druck perfekt auf die Anforderungen des Werkstücks abstimmen. Zum anderen sind Ganzstahlzwingen unempfindlicher gegenüber Vibrationen als Tempergusszwingen. Erschütterungen lassen sich teilweise abfangen und die Zwingen müssen nicht so schnell nachgezogen werden.

BESSEY Ganzstahl-Schraubzwingen der Serie GZ unterscheiden sich von Wettbewerbsmodellen mit ihrem patentierten Schienenprofil nicht nur optisch. Es macht sie mit einer Spannkraft von bis zu 6.000 N noch kräftiger. Zudem lassen sich die Zwingen der Serie GZ auch schneller spannen. Denn im Vergleich zum Wettbewerb bauen sie pro Spindelumdrehung 20% mehr Spannkraft auf. Die Kraft beim Spannvorgang wird dank des, aus einem Stück geschmiedeten, Gleitbügels mit extrem stabiler U-Form geradlinig auf die Schiene übertragen. Das garantiert höchste Sicherheit.



Mit sanften Kraftreserven spannen

Die **OMEGA-Schraubzwinge GMZ von BESSEY** zählt zu den Ganzstahl-Schraubzwingen und spannt damit auch kraftvoll und federnd. Aber in ihr steckt noch mehr – dank ihres besonderen Designs: einem Festbügel, dessen „Ecke“ dem Buchstaben Omega aus dem griechischen Alphabet ähnelt. Damit bietet die Zwinge ein Maximum an Flexibilität und Sicherheit im täglichen Werkstattbetrieb.

Der patentierte Omega-Bogen hat gleich mehrere Vorteile für den Anwender: Zum einen wird der Federweg der Zwinge vergrößert. Schwingungen, die z. B. durch den Einsatz von Elektrowerkzeugen bei der Werkstückbearbeitung auftreten, werden aufgefangen, sodass die Spannkraft der Zwinge selbst bei starken Vibrationen erhalten bleibt. Der Druckaufbau bzw. -abfall pro Spindelumdrehung ist deutlich geringer als bei vergleichbaren Temperguss- oder Ganzstahlzwingen. Zum anderen ermöglicht der Omega-Bogen perfektes Spannen ins Eck. So gewinnen Anwender eventuell fehlende Millimeter bei der Ausladung und können ein versehentliches Zerdrücken der Ecke beim Anziehen der Zwinge vermeiden. Darüber hinaus wird weniger Kraft zum Spannen benötigt und der Spanndruck kann bis 5.000 N sehr fein auf das zu bearbeitende Werkstück abgestimmt werden, was besonders bei empfindlichen Oberflächen wichtig ist.

Sicher bis zu fünf Mal schneller spannen

Die **Hebelzwinge GH von BESSEY** verfügt über einen Rastmechanismus mit Zahnsegment. Schon mit wenig Kraftaufwand werden so schnell hohe Spannkraften von bis zu 8.500 N erreicht. Der pulverbeschichtete Hebelarm ist ergonomisch geformt. Für sicheren Halt beim Entfernen der Zwinge sorgt der kunststoffummantelte Lösemechanismus mit Abgleitschutz.

Bei einfacher Handhabung erlaubt die Hebelzwinge GH ein fünf Mal schnelleres Spannen als mit herkömmlichen Spindelzwingen. Das zählt sich vor allem dann aus, wenn viele Zwingen zeitsparend gesetzt und wieder gelöst werden müssen. Der vielstufige Rastmechanismus gewährleistet zudem ein dosiertes, schnelles und fast 100% vibrationsicheres Spannen. Der Spanndruck ist fein abgestuft einstellbar und dadurch materialschonend. Darüber hinaus ermöglicht das optimierte Schienenprofil mit größeren Kraftreserven einen gleichmäßigen Spannkraftaufbau, insbesondere bei voller Ausnutzung der Spannweite.

Mit ihrem Exzenter aus Sinterstahl, der Reibung und damit Verschleiß dauerhaft verhindert, ist die Hebelzwinge sehr langlebig. Dass Festbügel und Gleitbügel vergütet sind, versteht sich nun ja beinahe von selbst.



Weitere Informationen erhalten Sie auf www.bessey.de oder wenden Sie sich direkt an Ihre BESSEY Vertretung.

Elektronik-Neigungsmesser von STABILA: Höchste Qualitätsstandards in der Herstellung

Wie in der letzten Qfaktor-Ausgabe bereits berichtet, hat STABILA das Sortiment um zwei elektronische Neigungsmesser für Anwendungen in Produktion und Qualitätssicherung erweitert: ein Handgerät für den flexiblen, mobilen Einsatz (TECH 500 DP) und eine Messstation, die auch die Dokumentation der Messdaten erlaubt

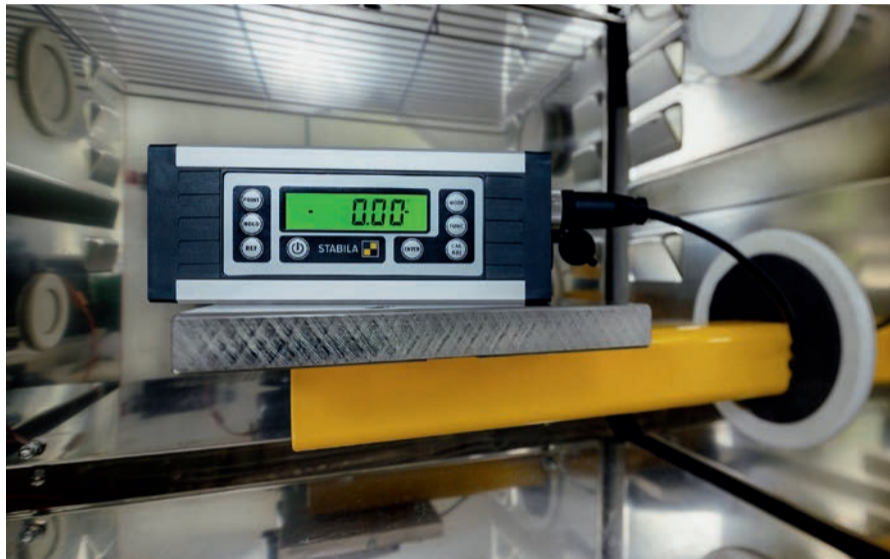
(TECH 1000 DP). Dank der integrierten Auswertesoftware STABILA ANALYTICS beim Top-Modell lassen sich die Daten ohne Programmierkenntnisse auswerten und dokumentieren.

Die Neigungsmesser kommen überall da zum Einsatz, wo Arbeitsprozesse effizienter gestaltet, eingestellte

Neigungen geprüft, Neigungsänderungen dokumentiert und Abläufe von Automatisierungsmaßnahmen optimiert werden sollen. Ebenso bei der Qualitätssicherung sowie beim Ausrichten, während der Inbetriebnahme und nach der Umrüstung von Maschinen und Anlagen.



Der TECH 1000 DP verfügt über eine Schnittstelle, mit der Messergebnisse an einen Prozessrechner oder einen Windows-Computer übertragen werden.



Die Produktion erfüllt höchste Qualitätsstandards: Im Temperaturschrank wird die Genauigkeit der Neigungsmessgeräte über den gesamten Arbeitstemperaturbereich bestätigt.

Für den Fachhandel bietet sich die Chance, anspruchsvollen Anwendern aus Industrie und Handwerk weitere Produkte anzubieten, die vom hohen Know-how und dem guten Markennamen Stabila profitieren. So können auch solche Zielgruppen angesprochen werden, für die der Messtechnikspezialist nun die passenden Produkte im Sortiment hat.

Beide Geräte sind „Made in Germany“ – sie wurden in Deutschland entwickelt und werden hier gefertigt. Die Sensoren ebenso wie alle anderen Bauteile und Materialien erfüllen höchste Qualitätsstandards. Die gelten auch in der Produktion. So wird jeder einzelne Sensor im klimatisierten

Reinraum vollautomatisch kalibriert und während der Produktion weiteren Genauigkeitsprüfungen unterzogen. Dank 100-prozentiger Qualitätskontrolle können Anwender deshalb sicher sein, dass sie mit einem absolut präzisen und robusten Gerät über einen langen Zeitraum fehlerfrei arbeiten können. Und Handelspartner können sich darauf verlassen, dass sie ihren anspruchsvollen Industriekunden ein echtes Top-Produkt verkaufen.

„Hallo Köbes*, für uns bitte eine Runde Schraubendreher.“

Was folgt auf einen erfolgreichen Arbeitstag? Der verdiente Feierabend! Wera macht aus dieser Kombination ein neues Promotionsangebot, das seine Fans nicht nur unter Profi-Schraubern findet.

Erst die Arbeit:

11 „Kraftform plus“-Schraubendreher mit den wichtigsten Profilen: Schlitz, TORX®, Kreuzschlitz (PH+PZ) in der Werkstattvariante. Zwei isolierte Schlitz-Schraubendreher in der stückgeprüften VDE-Version. Zwei Schraubmeißel zum Schrauben, Meißeln und Stemmen, ebenfalls mit Schlitz-Profil.

Die Werkstatt- und VDE Schraubendreher verfügen dabei über den Take it easy Werkzeugfinder auf dem Griffkopf – zum superschnellen Finden der benötigten Größe. Die Schraubmeißel besitzen eine Schlagkappe auf dem Griffkopf, um die Splittergefahr zu reduzieren.

Dann das Vergnügen:

Tool Rebels zeigen während der Arbeit und in der Freizeit, dass sie Herausforderungen suchen und Spaß haben können. Dazu gehören natürlich auch erfrischende Getränke. Eine Runde Schraubendreher besteht mit diesem Angebot nicht mehr nur aus Werkzeugen, sondern auch aus einem Serviertablett, einem Flaschenöffner und vier Untersetzern. Alles im Wera Design.

Bestimmt wird sich auch der ein oder andere finden, der genau dieses Angebot als Vatertagsgeschenk nutzt. Achtung: Das Aktionsangebot gibt es nur jetzt, die Menge ist limitiert.

* Wer den Begriff Köbes nicht kennt: Als Köbes wird (im Rheinland) seit dem 19. Jahrhundert ein Kellner bezeichnet, der Getränke serviert.



Stilvolle „Verkaufsberater“: Die neuen Verpackungs-Kartonagen von PARAT

PARAT, Spezialist für Premium-Werkzeugkoffer und anerkannter Marktführer aus diesem Gebiet, setzt jetzt auf neue Premium-Verpackungen für seine Koffer: hochwertige Info-Kartonagen entlasten künftig Verkäufer im Einzelhandel und sorgen für einen eleganten Auftritt.

Ein wichtiger Pfeiler in der Unternehmensphilosophie von PARAT stellt der enge Austausch mit Kunden dar: So lässt sich das Produktportfolio im Hinblick auf die konkreten Bedürfnisse der Anwender ideal weiterentwickeln. Getreu diesem Leitgedanken widmet sich PARAT aktuell einem besonderen Anliegen des Handels: Vielfach wünschte man sich hier eine Optimierung der Verkaufsberatung bei PARAT Produkten. Gewünscht, getan: PARAT entwickelte eine gleichermaßen einfache wie effektive Lösung und vertreibt ausgewählte Produkte künftig in neuen, informativen Verpackungen.

Auf den Kartonagen finden sich die USPs des enthaltenen Produkts übersichtlich und verständlich dargestellt:



Sowohl technische Details als auch Maße, Gewerks-Empfehlungen und Materialbeschaffenheit geben schnell Aufschluss darüber, welches Produkt für die jeweilige Kundenanforderung das Richtige ist. Auf diese Weise fördert PARAT einerseits die Selbstbedienung und Orientierung im Verkauf: Endkunden verschaffen sich mithilfe der Kartonagen eigenständig einen ersten Eindruck zu den favorisierten Produkten; zum anderen können Verkäufer mit einem Blick auf die Verpackung alle Produktdetails

erfassen und direkt an den Kunden herantreten – ohne zeitaufwendiges Nachschlagen im Katalog. Unterm Strich erzielt PARAT mit diesem Konzept eine bessere Beratungsqualität: Denn selbst Sales-Einsteiger erhalten mithilfe der Informationen schnell und unkompliziert alle wesentlichen Infos für das Verkaufsgespräch mit Endkunden.

Aktuell liefert PARAT sechs Artikel in der neuen Verpackung – dieser bewusst dezent gehaltene „Testballon“

garantiert die gewohnte PARAT Qualität: Erst wenn vollständiges Verbraucher-Feedback eingeholt wurde, dürfen die Kartonagen auch alle weiteren Segmentteile erobern. Bisher ist ein überaus positiver Trend zu verzeichnen, was auf einen Erfolg des Verpackungskonzepts schließen lässt. Kein Wunder: Premium-Werkzeugkoffer in Premium-Verpackung optimieren nicht nur die Verkaufsberatung, sondern sorgen ganz nebenbei für eine elegante Präsentation der Produkte.

Neuer Rotationslaser LAR 300: Hochpräzise auf lange Distanzen



Wasser- und staubdicht nach Schutzklasse IP 65

Der vollautomatische Rotationslaser LAR 300 von STABILA ist ein extrem robustes, hochpräzises Gerät für horizontales Nivellieren. „Made in Germany“, überzeugt er durch hohe Nivelliergenauigkeit von $\pm 0,1$ mm/m bei einem Nivellierbereich von $\pm 5^\circ$. Der Arbeitsbereich beträgt mit dem STABILA Receiver REC 300 Digital 800 m – damit ist er ideal, um im Außenbereich auf lange Distanz präzise zu arbeiten.

Mit seiner schnellen Selbstnivellierung ist der LAR 300 in nur zehn Sekunden einsatzbereit. Baustellentypische Erschütterungen gleicht er dank automatischer Nachnivellierung bis

zu einem Grenzwert automatisch aus. Abweichungen zur Referenzebene können für schnelle Höhenkorrekturen direkt in den beiden Displays des Receivers als Zahl in Millimetern abgelesen werden – das unterscheidet ihn von den meisten anderen Receivern. Das STABILA Protector-System sorgt dafür, dass der Laser auch Stürze vom Stativ aus bis zu 1,80 m Höhe unbeschädigt übersteht.



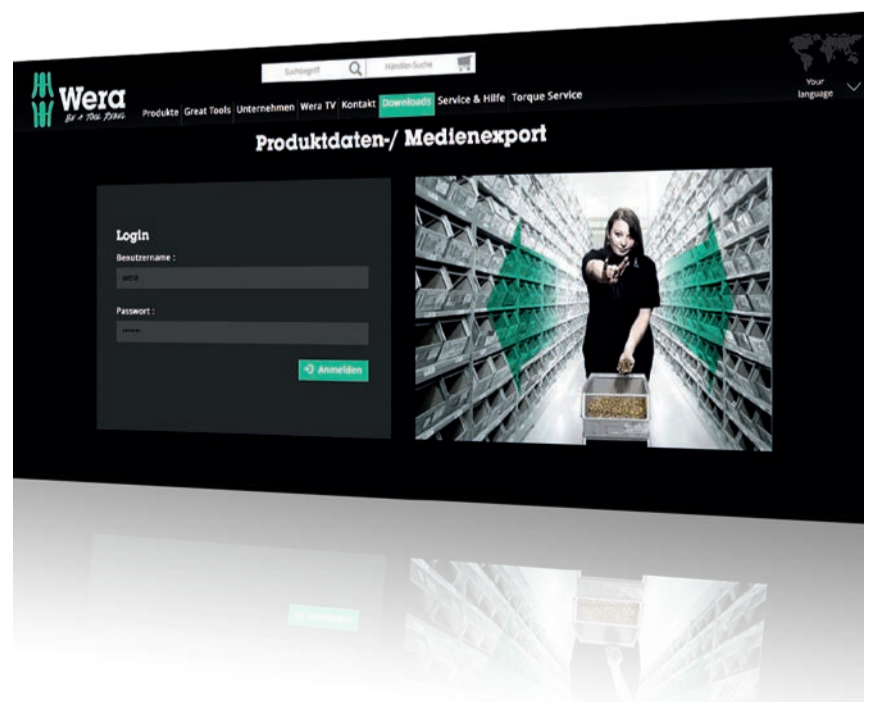
Geliefert wird der Laser mit Receiver im stabilen Tragekoffer.

Das Wera Daten Cockpit

Sehr häufig suchen Handelspartner **Produktbilder**. Oder **logistische Daten**. Oder **Produkttexte**. Mit dem Ziel, zum Beispiel eigene Kataloge zu erstellen oder eine Aktion zu illustrieren oder um die Artikel im Warenwirtschaftssystem zu listen.

Das soll natürlich möglichst schnell und möglichst einfach machbar sein! Kein Problem, bei Wera gibt es nun das sogenannte **Daten Cockpit**.

Dort liegen die Daten von einem einzigen Produkt oder auch von über 3.000 Produkten im Handumdrehen bereit. Ob ein einziges Produkt oder alle Produkte auf einmal, im Handumdrehen werden die Produktdaten erstellt. Der Verwender kann dabei das Dateiformat und auch die Datengröße selbst festlegen. Das Daten Cockpit stellt die Datenpakete dann innerhalb weniger Sekunden zum **Download** bereit.



KNIPEX gewinnt den 11. Deutschen Nachhaltigkeitspreis



KNIPEX wurde von der Stiftung Deutscher Nachhaltigkeitspreis e.V. mit der Auszeichnung „Deutscher Nachhaltigkeitspreis 2019 – Sieger mittelgroße Unternehmen“ gekürt. Der Preis zeichnet Unternehmen aus, „die vorbildlich wirtschaftlichen Erfolg mit sozialer Verantwortung und Schonung der Umwelt verbinden und damit in besonderer Weise den Gedanken zur zukunftsfähigen Gesellschaft fördern“.

Die Jury begründete ihre Auszeichnung: „KNIPEX leistet einen Beitrag zur ökonomischen, ökologischen und sozialen Nachhaltigkeit, der weit über unternehmerisches Eigeninteresse hinausgeht. Die Jury würdigt insbesondere das Engagement innerhalb

der Lieferkette und die kontinuierlichen Verbesserungen im eigenen Betrieb.“

KNIPEX engagiert sich auf vielfältige Weise im Nachhaltigkeitsbereich: Trotz Preisdrucks durch ausländische Wettbewerber produziert das Wuppertaler Familienunternehmen ausschließlich in Deutschland. Rund 1.200 Mitarbeiter entwickeln und fertigen täglich über 45.000 Zangen in rund 800 Varianten.

Ressourcenschonung am gesamten Standort hat einen wichtigen Stellenwert: KNIPEX will bis zum Jahr 2020 20 % Energie und 15 % Abfall einsparen. So führten z.B. die fortlaufende Modernisierung der Heizanlagen und die Einführung aufwändiger Wärmerückgewinnungssysteme innerhalb von fünf Jahren zu einer Heizenergieeinsparung von 40 %. Darüber hinaus wurde seit 2014 der Papierverbrauch um 35 % reduziert.

Ein weiterer Fokus des Unternehmens liegt auf der umfassenden (Weiter-) Qualifizierung seiner Mitarbeiter sowie auf der Vereinbarkeit von Beruf und Familie. KNIPEX verfügt über eine betriebseigene KiTa und Lernangebote für Mitarbeiterkinder. Der Bau eines

eigenen Bildungszentrums ist derzeit in Planung. Das Unternehmen schafft kontinuierlich Arbeitsplätze, in den letzten fünf Jahren waren es über 500.

Auch über das Kerngeschäft und Landesgrenzen hinaus übernimmt KNIPEX Verantwortung und unterstützte z. B. mit der Pflanzung von 32.700 Bäumen in Ägypten die Eindämmung der Wüstenausbreitung und den Erhalt von Biodiversität in unserem Ökosystem. In Uganda

finanzierte KNIPEX den Bau einer Secondary School.

Seit 2008 honoriert die Stiftung Deutscher Nachhaltigkeitspreis e. V. gemeinsam mit der Bundesregierung jedes Jahr kreative und nachhaltige Lösungen für die Herausforderungen von morgen. Europas größte Auszeichnung für ökologisches und soziales Engagement würdigt Spitzenleistungen der Nachhaltigkeit in den Kategorien Wirtschaft, Forschung, Architektur und Kommunen.



Gesucht? Gefunden! KNIPEX präsentiert Werkzeugfinder für Kabel

Für jedes Kabel gibt es das richtige Werkzeug. Dieses bei der großen Vielfalt an Abmantlern und Abisolieren zu finden, ist jedoch nicht einfach. KNIPEX unterstützt seine Kunden bei der Auswahl des korrekten Produktes und

bietet nun einen übersichtlichen Werkzeugfinder für die in Deutschland gängigsten Kabeltypen an.

Die 28 in Deutschland am häufigsten verarbeiteten Kabeltypen aus den

Kategorien Steuer- und Elektronikleitungen, Installationsleitungen, Datenkabel, Fernmeldekabel und -leitungen sowie Starkstromkabel sind den von KNIPEX empfohlenen Werkzeugen zugeordnet. Für Händler ist dies eine praktische Hilfe im

Kundengespräch. Ein schneller Blick genügt und das passende Abmantel- oder Abisolierwerkzeug für die eigenen Bedürfnisse ist gefunden.

Neben offiziellen Kabelbezeichnungen und Kurzzeichen bietet die Übersicht natürlich auch einen visuellen Quickfinder an. Alle Kabeltypen werden sowohl in der Länge als auch im Querschnitt dargestellt. So können Anwender ganz sichergehen, das passende Werkzeug für das richtige Kabel zu suchen. Die empfohlenen Produkte sind mit den KNIPEX-Artikelnummern und Produktbild aufgeführt.

Ab dem Frühjahr 2019 ist der Werkzeugfinder über die bekannten Vertriebswege verfügbar – als Poster im DIN A3 Format sowie als handliche Thekenmatte. Die Matte in den Maßen passt auf jede übliche Theke. So können Händler das von ihnen bevorzugte Format selbst wählen, um daraus den größten Nutzen für sich und ihre Kunden zu ziehen.

KNIPEX Quality – Made in Germany

Werkzeugfinder für Kabel

Überkategorie	Kabelbezeichnung / Querschnitt	Kabelbezeichnung / Querschnitt	Abmantler	Abisolieren
Steuer- und Elektronikleitungen (flexible Leitungen)	PVC-Drahtkabel, einadrig, 0,5/0,75	PVC-Drahtkabel, einadrig, 0,5/0,75	✓	✓
	Leitete, Kupfer-Schleifenleitung, beidseitig, 0,5/0,75	Leitete, Kupfer-Schleifenleitung, beidseitig, 0,5/0,75	✓	✓
	Schwarz-Kupfer-Schleifenleitung, beidseitig, 0,5/0,75	Schwarz-Kupfer-Schleifenleitung, beidseitig, 0,5/0,75	✓	✓
	PVC-Anschluss- und Steuerleitung, beidseitig, 0,5/0,75	PVC-Anschluss- und Steuerleitung, beidseitig, 0,5/0,75	✓	✓
Installationsleitungen (starre Leitungen)	Leitete, Kupfer-Schleifenleitung, beidseitig, 0,5/0,75	Leitete, Kupfer-Schleifenleitung, beidseitig, 0,5/0,75	✓	✓
	Schwarz-Kupfer-Schleifenleitung, beidseitig, 0,5/0,75	Schwarz-Kupfer-Schleifenleitung, beidseitig, 0,5/0,75	✓	✓
	PVC-Anschluss- und Steuerleitung, beidseitig, 0,5/0,75	PVC-Anschluss- und Steuerleitung, beidseitig, 0,5/0,75	✓	✓
	Leitete, Kupfer-Schleifenleitung, beidseitig, 0,5/0,75	Leitete, Kupfer-Schleifenleitung, beidseitig, 0,5/0,75	✓	✓
Datenkabel	Leitete, Kupfer-Schleifenleitung, beidseitig, 0,5/0,75	Leitete, Kupfer-Schleifenleitung, beidseitig, 0,5/0,75	✓	✓
	Schwarz-Kupfer-Schleifenleitung, beidseitig, 0,5/0,75	Schwarz-Kupfer-Schleifenleitung, beidseitig, 0,5/0,75	✓	✓
	PVC-Anschluss- und Steuerleitung, beidseitig, 0,5/0,75	PVC-Anschluss- und Steuerleitung, beidseitig, 0,5/0,75	✓	✓
	Leitete, Kupfer-Schleifenleitung, beidseitig, 0,5/0,75	Leitete, Kupfer-Schleifenleitung, beidseitig, 0,5/0,75	✓	✓
Fernmeldekabel und -leitungen	Leitete, Kupfer-Schleifenleitung, beidseitig, 0,5/0,75	Leitete, Kupfer-Schleifenleitung, beidseitig, 0,5/0,75	✓	✓
	Schwarz-Kupfer-Schleifenleitung, beidseitig, 0,5/0,75	Schwarz-Kupfer-Schleifenleitung, beidseitig, 0,5/0,75	✓	✓
	PVC-Anschluss- und Steuerleitung, beidseitig, 0,5/0,75	PVC-Anschluss- und Steuerleitung, beidseitig, 0,5/0,75	✓	✓
	Leitete, Kupfer-Schleifenleitung, beidseitig, 0,5/0,75	Leitete, Kupfer-Schleifenleitung, beidseitig, 0,5/0,75	✓	✓
Starkstromkabel	Leitete, Kupfer-Schleifenleitung, beidseitig, 0,5/0,75	Leitete, Kupfer-Schleifenleitung, beidseitig, 0,5/0,75	✓	✓
	Schwarz-Kupfer-Schleifenleitung, beidseitig, 0,5/0,75	Schwarz-Kupfer-Schleifenleitung, beidseitig, 0,5/0,75	✓	✓

KNIPEX-Werk
C. Gustav Putsch KG
42337 Hohenfeld
Germany
Tel.: +49 202 47 34 0
Fax: +49 202 47 34 14
www.knipex.com
www.knipex.de
Folgen Sie uns auf

member of

STABILA feiert Jubiläum

Qualität und Präzision seit 130 Jahren



Das attraktive Jubiläums-Wasserwaagen-Set 1889 Edition gibt es in zwei Ausführungen, jeweils mit vier Wasserwaagen unterschiedlicher Längen.

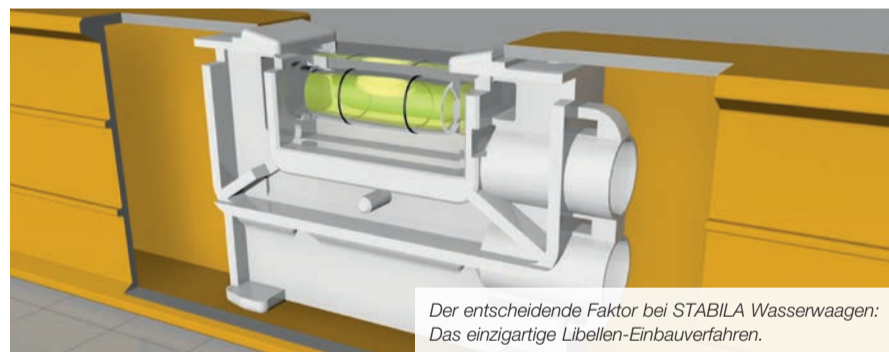
„Meterfabrik“: Unter diesem Namen wird 1889 in Annweiler in der Pfalz von Gustav Ullrich die Fabrik gegründet, in der mit der Produktion von Maßstäben und Wasserwaagen die Geschichte von STABILA beginnt. 2019 feiert der Spezialist für Messwerkzeuge sein 130-jähriges Jubiläum mit einem Sortiment, das inzwischen auch elektronische Messwerkzeuge und Laser umfasst.

Dabei realisiert das Unternehmen die komplette Prozesskette von der Idee bis zur Produktion mit hoher Fertigungstiefe und anspruchsvoller Materialwirtschaft. Viele Produkte sind „Made in Germany“ und alle genießen in Handwerk und Industrie seit Jahrzehnten einen hervorragenden Ruf. Die Marke STABILA ist in über 80 Ländern aktiv und in vielen davon Marktführer in wichtigen Segmenten der Messtechnik. Der weltweite Erfolg basiert auf hoher Innovationskraft, anwendungsorientierter Produktentwicklung in enger Zusammenarbeit mit Profis in Bau und Handwerk, zahlreichen Patenten, modernen Fertigungstechniken sowie dem ständigen Ausbau der Vertriebs- und Marketingaktivitäten.

Patentierete Qualität

Was heute selbstverständlich erscheint, war in den 1880er-Jahren eine echte Sensation: Anton Ullrich, Onkel des Firmengründers Gustav Ullrich, fertigt

erste Maßstäbe mit einem Feder-gelenk. Das ermöglicht es, die Maßstäbe zusammenzuklappen – so können sie verlängert werden, erhalten durch exaktes Einrasten die gewünschte Stabfunktion und lassen



Der entscheidende Faktor bei STABILA Wasserwaagen: Das einzigartige Libellen-Einbauverfahren.

sich bei Nichtgebrauch platzsparend aufbewahren. Für diese geniale Idee erhalten Anton und sein Bruder Franz Ullrich 1886 ein Patent. Die Maßstäbe, die STABILA heute fertigt, erfüllen die für ganz Europa gültige MID-Richtlinie und verfügen über CE- und Metrologiekennzeichnung sowie EG-Baumusterbescheinigung. Sie werden überwiegend über die Werbemittelindustrie und den Werbemittelhandel vertrieben, veredelt mit hochwertigen Aufdrucken.

Weitere Innovationen begleiten die Geschichte des Unternehmens, das seine Produkte seit 1929 unter dem Markennamen STABILA vertreibt. Für viele Profi-Anwender stehen insbesondere die Wasserwaagen für die hohe Qualität der Marke – und dafür gibt es gute Gründe: Seit 1952

werden Libellen aus hochfestem Acrylglas hergestellt und STABILA ist der erste deutsche Hersteller von Wasserwaagen aus Leichtmetall. 1979 folgt das Patent für das weltweit stabilste Libellen-Einbausystem.

Dazu werden die Libellen mithilfe eines Spezialverfahrens mit Kunstharz fest in die Profile eingegossen. Das sorgt für lebenslange Genauigkeit auch bei stärkster Beanspruchung und ohne Nachjustieren. Selbst nach Stürzen misst die Wasserwaage so präzise wie am ersten Tag. Heute werden im Werk in Annweiler pro Tag bis zu 10.000 Wasserwaagen für den weltweiten Vertrieb produziert. Viele Produktionsschritte erfolgen trotz eines hohen Technisierungsgrades von Hand, um höchste Präzision zu gewährleisten.

Jubiläums-Edition 1889

Im Jubiläumsjahr können STABILA Vertriebspartner ihr Sortiment ab März 2019 um ein ganz besonderes Angebot für den professionellen Anwender ergänzen. Das Jubiläums-

Wasserwaagen-Set 1889 Edition in zwei Ausführungen umfasst jeweils gleich vier Wasserwaagen: drei Wasserwaagen Type 1889 in den Längen 40 cm in Weiß, 60 cm in Gelb und 100 cm bzw. 120 cm in Schwarz, mit klassischem Profil und beschichteter Messfläche, leicht und angenehm in der Anwendung und mit einer Genauigkeit von 0,5 mm/m in Normalposition und 1,0 mm/m in Umschlagposition. Dazu eine Kunststoff-Wasserwaage im Miniformat Type 1889 Pocket zum schnellen horizontalen Ausrichten. Alle Wasserwaagen sind mit dem STABILA Jubiläumslogo bedruckt und in einem abverkaufstarken Jubiläums-Kombi-Karton verpackt.



Schraube rein – Schraube raus. Bei voller Drehmomentkontrolle.



Click-Torque XP

Immer sensibler werdende Bauteile sorgen für eine erhöhte Nachfrage bei Drehmomentwerkzeugen. Wera hat daher das Angebot in diesem Marktsegment kräftig ausgedehnt.

Innerhalb der in 2018 eingeführten Click-Torque Serie kommen nun vier nagelneue Werkzeuge auf den Markt, deren Drehmoment auf folgende Werte voreingestellt ist: 2,5; 10; 15; 20 Nm. Dies ist für alle Anwendungen wichtig, bei denen konstant dasselbe Drehmoment

benötigt wird und Wiederholgenauigkeit gefordert ist. Die Voreinstellung lässt sich nur mit Aufwand auf einen neuen Wert abändern, ein unbeabsichtigtes Verstellen ist daher ausgeschlossen. Die neuen Schlüssel „Click-Torque XP“ sind mit ihrer Innenvierkant-Aufnahme für auswechselbare Einsteckwerkzeuge für Rechts- und Links-Anzug geeignet und verfügen über die Konformitätserklärung nach der aktuellen DIN Norm 6789. Der verkaufstarke ein-

stellbare Click-Torque Schlüssel C 3 hat inzwischen die erforderliche Satzreihe erlangt und wird **im Set mit Verlängerung, 4 Nüssen und 7 Bitnüssen** angeboten. Durch die Satzzusammenstellung und die oberflächenschonende Box werden Aufbewahrung und Transport deutlich vereinfacht. Der einstellbare Drehmomentbereich liegt zwischen **40 und 200 Newtonmetern**. Bei den einstellbaren Click-Torque Schüsseln gibt's einen **Extra-Click**: Nicht nur der Auslöser-Click hilft beim Schrauben. Auch beim Einstellen am Handgriff wird der Anwender durch einen Click beim Erreichen der einzelnen Skalenwerte unterstützt.

Auch Quergriffe sind nun unter Drehmomentkontrolle. Quergriffe finden

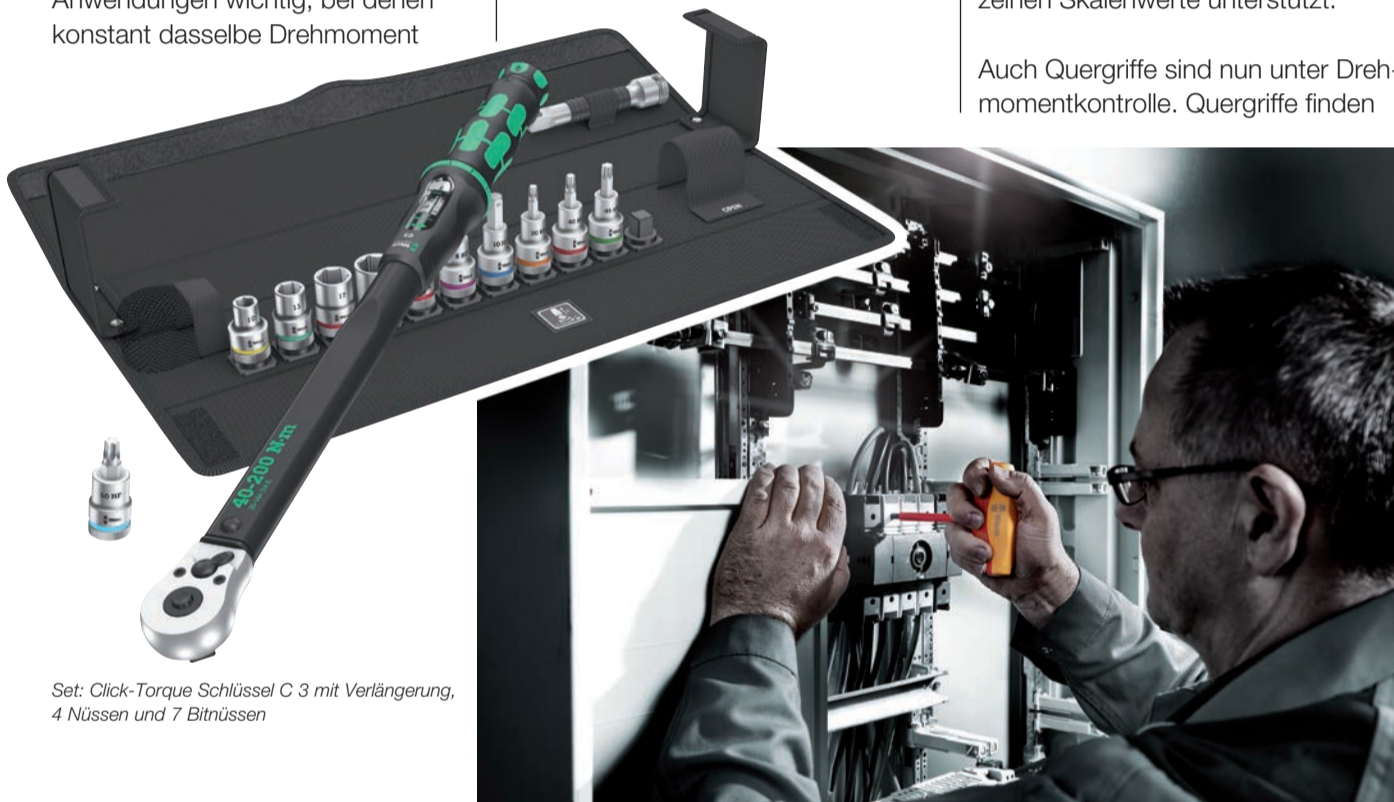


Quergriffe 400 Hex 5 und 400 i Hex 5

ihre Fans, weil sie wegen ihrer Hebelwirkung besonders leicht zu bedienen sind. Die neuen Quergriff-Drehmoment-Indikatoren sind absolut sicher, da das **Drehmoment nicht veränderbar** ist. Dieser Vorteil ist ideal für alle Anwendungen, bei denen das Drehmoment unter keinen Umständen geändert werden darf.

Die Quergriff-Werkzeuge verfügen über eine robuste **Rutschkupplung**, die ein Überziehen des Drehmoments unmöglich macht. Zusätzlich wird ein deutlich hör- und fühlbares Auslösesignal erzeugt.

Das Lösemoment liegt übrigens um ein Vielfaches über dem Anzugsmoment, so dass auf weiteres Sonderwerkzeug zum Lösen von Schraubverbindungen verzichtet werden kann. Alle neuen Quergriffe sind auf **5 Newtonmeter** eingestellt und verfügen über eine Konformitätserklärung. Folgende Schraubprofile können bearbeitet werden: Innensechskant Größe 4 und 5 in VDE- und Werkstatt-Version sowie TORX® 20 und 25 in der Werkstattversion.



Set: Click-Torque Schlüssel C 3 mit Verlängerung, 4 Nüssen und 7 Bitnüssen

Fleißige Bienen unterwegs

Wer hätte nicht gerne 25 Prozent mehr Umsatz in seinem Webshop? Tatsächlich gibt es eine Idee mit dem Namen loadbee, die bei Kunden mit Webshops für 25% Umsatzplus gesorgt hat. Loadbee bedeutet im dem Zusammenhang: Die Biene, die aktuelle und vollständige Produktinformationen vom Hersteller zu den Händlern und deren Onlineshops transportiert.

Es geht darum, den Inhalt auf den Produktseiten im Shop so anzureichern, dass es für den Endanwender eine wahre Freude ist. Dabei kommen die Inhalte der Produktdarstellung von Wera selbst und landen **automatisiert** in den Webshops der interessierten

Handelspartner. Eventuelle technische Änderungen werden in Echtzeit angepasst und sind sofort im Händler-Webshop sichtbar.

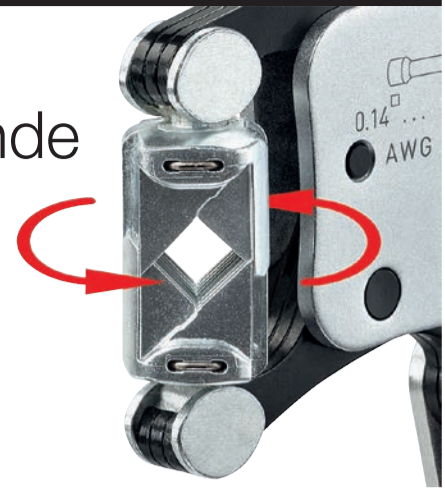
Und warum hilft das dem Umsatz? Das kann ein Mitarbeiter dieser Ideenschmiede am besten ausdrücken: „Wir haben in Onlineshops Steigerungswerte von bis zu 25 Prozent nachgewiesen“, erklärt loadbee-Pressesprecher Marc Mombauer. „Das bedeutet: Kommen die Produktinformationen über loadbee in den Händlershop, landen 12.500 Produkte im Warenkorb, ohne unsere Plattform gerade mal 10.000. Der gesteigerte Abverkauf hat mehrere Gründe: Die Darstellung von Content direkt



von der Marke wird im Händlershop vom Endkunden als glaubwürdiger eingestuft. Darüber hinaus springt ein **vollumfänglich informierter Endkunde** seltener aus einem Shop ab, um auf anderen Seiten weitere Produktinformationen zu suchen. Das hat zur Folge, dass die Kaufwahrscheinlichkeit steigt.“

Und das Schönste ist: **Der Aufwand auf Händlerseite ist sehr gering**. Wera übernimmt die Kosten und der Händler muss lediglich einen Zugang einrichten und einen Testlauf durchführen. Die Zahl der Onlineshops mit Loadbee steigt übrigens stetig. Und wer nun „Honig“ gelect hat, soll sich bitte an Wera wenden.

Jetzt auch als 360°-Rundum-Sorglos-Paket: KNIPEX Twistor16® – Der Allrounder am Kabelende



Die innovative Crimpzange KNIPEX Twistor16® ermöglicht es, Aderendhülsen aus beinahe jeder Arbeitsposition zu verpressen. Möglich machen das die rundum drehbaren Crimpbacken. Die Crimpzange passt sich automatisch auf alle Querschnitte von 0,14 bis 16 mm² an. Für den einfachen Transport ist der KNIPEX Twistor16® nun zusätzlich mit einem Aderendhülsen-Sortiment im praktischen TANOS MINI-systainer® erhältlich.

Aderendhülsen crimpen ohne umständlichen Austausch von Einsatz oder Zange und aus nahezu jeder Arbeitsposition, das bietet die neue KNIPEX Twistor16®: Ihr um 360° drehbarer Crimpkopf sorgt für Flexibilität und Zeitersparnis bei der Elektroinstallation. Der Kopf rastet beim Drehen in acht übliche Arbeitspositionen fühlbar ein. Da das quadratische Crimpprofil sich automatisch an die unterschiedlichen Querschnitte im Kapazitätsbereich von 0,14 bis 16 mm² anpasst, ist über die Wahl der Arbeitsrichtung hinaus keinerlei manuelle Einstellung erforderlich. Auch Twin-Aderendhülsen bis 2 x 6 mm² lassen

sich problemlos verpressen. Hülsen bis 16 mm Länge werden in einem einzigen Arbeitsgang gecrimpt. Darüber hinaus ermöglicht die beidseitig zugängliche Crimpform ohne Tiefenbegrenzung auch das Verpressen längerer Aderendhülsen, indem diese einfach für einen zweiten Crimphub nachgeschoben werden.

Der TANOS MINI-systainer® ist mit einem praktischen T-Loc-Verschluss ausgestattet und lässt sich ganz einfach mit weiteren Systainern verbinden. Sechs tiefe Mulden bieten viel Platz für Verbinder. Für das 360°-Rundum-Sorglos-Erlebnis sorgen die hochwertigen mitgelieferten Aderendhülsen mit und ohne Kunststoffkragen im Querschnitt von 0,5 bis 16 mm².



Gut. Besser. BESSEY Webseite.

Innovative, praxisnahe Lösungen – das ist es, wofür BESSEY steht. Dieser Anspruch gilt für die eigenen Produkte in der Spann- und Schneidtechnik gleichermaßen wie für den neuen Internet-auftritt von BESSEY Tool und BESSEY Präzisionsstahl unter: www.bessey.de.

Für Endgeräte optimiert!

Ein maximales Nutzererlebnis mit jedem Endgerät garantiert das responsive Webdesign, durch das die neue BESSEY-Webseite überzeugt. Das Design bietet nicht nur eine hohe Benutzerfreundlichkeit, sondern passt sich in Größe und Format sowie auch strukturell optimal an die jeweilige Bildschirmgröße an.

Rundum vielseitig einsetzbar!

Das moderne und optisch ansprechende Erscheinungsbild stellt dabei den individuellen Kundennutzen in den Vordergrund: Die jeweiligen Inhalte stehen für die Bedürfnisse aller Kundengruppen zur Verfügung. Dank dieses Konzepts und einer klaren,

intuitiven Struktur finden die Kunden bei BESSEY von jetzt an online mit wenigen Klicks zu ihrem Ziel.

Der digitale Assistent!

Die neue Webseite stellt dabei alle Informationen übersichtlich bereit. Einige Beispiele dafür sind detaillierte Produktdaten, PDFs zum Download sowie im Bereich FAQ wertvolle Tipps zur richtigen Handhabung der BESSEY-Werkzeuge. Über einen

separaten Login gelangen BESSEY-Händler außerdem im Handumdrehen zu exklusiven Informationen in einem speziell dafür entwickelten Bereich.

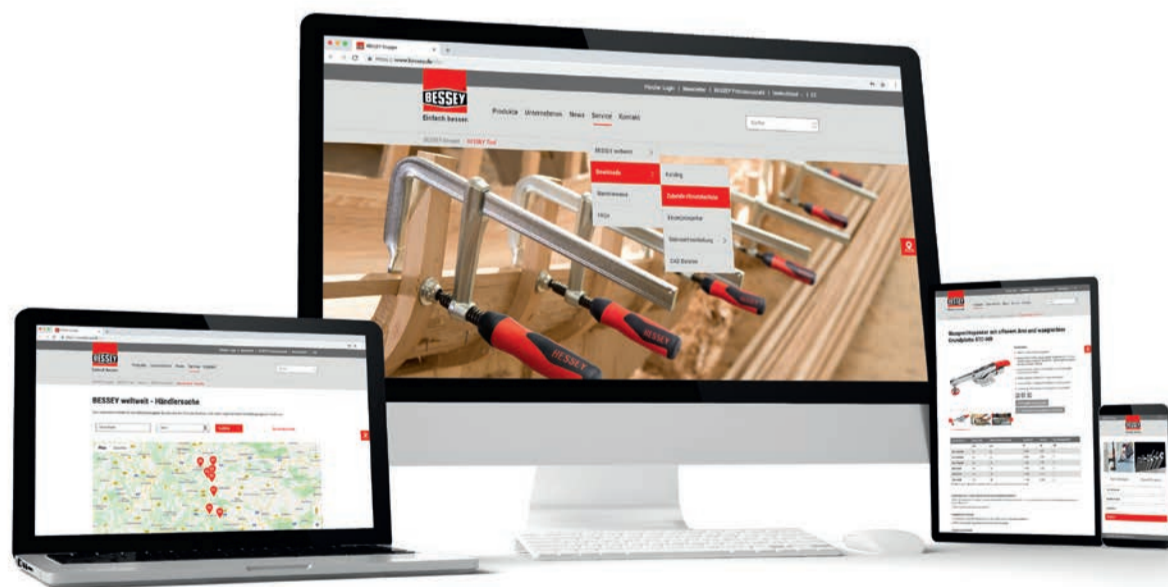
Noch mehr Zusatznutzen mit der neuen Händler- und Vertretersuche!

Dank intuitiver Navigation finden die Besucher der Website künftig BESSEY-Händler in der Umgebung mit nur zwei Klicks! Aber das ist längst nicht alles. Auch Händler können über die

Vertretersuche direkt mit ihrem zuständigen BESSEY-Ansprechpartner in Kontakt treten.

BESSEY – Einfach besser!

Mit dem GoLive der neuen Webseite sind die Weichen für ein internationales Rollout des Internetauftritts gestellt, sodass die BESSEY-Webseite in Kürze auch in weiteren Sprachversionen zur Verfügung stehen kann. Bleiben Sie gespannt!



Innovation mit Tradition: PARAT-Neuheiten für 2019



Die neuen textilen Premium-Ordnungshüter aus der PARAT Basic Produktlinie.

Ein flexibler Eimer, ein rücken-schonender Rucksack und zwei praktische Softbags: PARAT überrascht im Frühjahr 2019 mit einer modernen Kollektion und erobert mit textilen Transportlösungen neue Zielgruppen.

PARAT gilt als Kunststoff-Spezialist und anerkannter Marktführer im Bereich Premium-Werkzeugkoffer: In diesem Segment bedient das global agierende Unternehmen seit über 70 Jahren Fachhandelskunden aller gängigen Gewerke. Zum Erfolgsrezept von PARAT gehört es, das Produktportfolio ständig zu erweitern und zu optimieren – im Hinblick auf neueste Technologien und spezielle Kundenwünsche.

Aktuell ist bei den Kunden ein verstärkter Bedarf nach textilen Transportlösungen zu verzeichnen. Dementsprechend hat PARAT genau dieses Sortiment ausgebaut und begeistert im Frühjahr 2019 mit einer modernen, textilen Kollektion: Während der **PARAT Back Pack** im neuen Look überrascht, erweitern zwei **Softbags** sowie ein innovativer **Bucket** die **BASIC-Linie**. Dabei ist der brandneue Premium-Bucket inspiriert vom Handwerker-Alltag auf dem Bau. Denn haargenau abgestimmt zu sein auf die Bedürfnisse der jeweiligen Gewerke, das ist Anspruch und

Merkmal der PARAT Produkte. Zum einen gelingt dies durch jahrzehntelange Erfahrung sowie fundierte Technik-Expertise und zum anderen durch intensive Gespräche mit Endkunden vor Ort.

Auf dem Bau ist die Anforderung an die Aufbewahrung von Werkzeugen ganz klar: Sie muss unkompliziert sein. Entsprechend ist das Transportmittel der Wahl häufig ein einfacher „Eimer“ – der jedoch unhandlich zu tragen ist und ungünstig für die unsortierte Aufbewahrung von Kleinteilen. PARAT hat deshalb den **Bucket** in Eimerform aus strapazierfähigem Nylon entworfen: Er überzeugt mit einem schnellen Zugriff auf das Werkzeug – und es gibt darüber hinaus praktische Ordnungshilfen für Kleinteile und Zubehör. Insgesamt fasst der Bucket bis zu 51 Werkzeuge bei Innenmaßen von 290 x 290 x 320 mm. Im Gegensatz zum herkömmlichen Eimer lässt sich der **Bucket** komfortabel transportieren: Ein angenehm in der Hand liegender, gepolsterter Tragehenkel sowie ein abnehmbarer, bequemer Schultergurt erleichtern in gewohnter PARAT Qualität den Arbeitsalltag auf dem Bau.

Ob Elektriker, Service-Techniker oder Sanitär-Experte: Der **PARAT BASIC Back Pack** erfreut als treuer Begleiter, der den Rücken beim Transport

schwerer Werkzeuge schont. Im Frühjahr kommt der Rucksack jetzt mit neuen Features: Ein zusätzlicher, umlaufender Bodenschutz aus Kunststoff schützt beim Abstellen vor Boden-nässe, sodass auch empfindliche Werkzeuge unbedenklich transportiert werden können. Außerdem bietet ein intelligentes Aufbewahrungskonzept jetzt noch mehr Platz: Bei Innenmaßen von 360 x 150 x 430 mm lassen sich bis zu 49 Werkzeuge ordentlich verstauen. Für Übersichtlichkeit sorgen dabei stabil verarbeitete Einsteckfächer sowie Gummischlaufen, Klemmfächer für Dokumente, ein aufgesetztes Fach für Kleinteile und ein großes Fach für sperrige Werkzeuge. Dank gepolsterter Trageriemen und einem gepolsterten Rückenteil ist selbst ein voll beladener Rucksack angenehm zu tragen, wobei ein verstellbarer Brustriemen die Wirbelsäule zusätzlich entlastet. Der verstärkte Taschenkörper mit widerstandsfähiger Nylonverkleidung macht das Produkt extrem robust, sodass der **BASIC Back Pack** als ideale Werkzeugtasche bei Einsätzen fungiert, die hohe Flexibilität und Mobilität erfordern.

Mit den neuen **Softbags** der BASIC-Kollektion gelingt PARAT eine qualitativ hochwertige Fusion aus Tradition und Moderne: Die Premium-Taschen in Größe M und L sind den klassischen

Werkzeugkoffern von PARAT nachempfunden, warten jedoch in moderner, textiler Verarbeitung auf. Das leichte Nylonmaterial ist nicht nur flexibel, sondern darüber hinaus extrem strapazierfähig. Auch diese BASIC-Produkte sind mit gepolsterten Trage- sowie Schulterriemen ausgestattet, um einen angenehmen Transport zu gewährleisten. Genähte Einsteckfächer, Schlaufen und geräumige Staufächer im durchdachten PARAT Ordnungssystem garantieren schnellen Zugriff auf das Werkzeug. Der Innenraum der **Premium-Softbag M** bietet 24 Werkzeugen Platz und misst 470 x 210 x 330 mm. Für größere Einsätze verfügt die **Softbag L** über einen Innenraum von 450 x 280 x 200 mm, sodass sich 33 Werkzeuge schnell und sicher unterbringen lassen.

Von der **Softbag** über den **Back Pack** bis zum **Bucket** sollen letztlich alle Produkte der BASIC-Kollektion die Endkunden nicht nur mit Funktionalität und Premium-Qualität überzeugen, sondern auch optisch ansprechend sein. Dafür sorgt ein moderner, cleaner Look kombiniert mit der klassischen, roten PARAT Styleline. Schließlich erfordert der ein oder andere Arbeitseinsatz nicht nur perfektes Know how und bequeme Transportmittel, sondern auch einen souveränen Auftritt.

Die Weltneuheit im Praxistext

Küchen- und Möbelbauer Thomas Menzel hat die Getriebezwinge GearKlamp GK von BESSEY getestet. Sein Fazit: „Eine super Idee, die technisch perfekt umgesetzt ist.“



Fazit von Thomas Menzel: „Kurz gesagt, auf diesen neuen Komfort bei der Arbeit, den mir die GearKlamp GK von BESSEY bietet, möchte ich in Zukunft nicht mehr verzichten.“

Benötigen Sie als Möbelbauer wirklich eine weitere Zwingenart?

Hat man die platzsparende Arbeitsweise und die Einsatzmöglichkeiten der GearKlamp GK erst einmal erkannt, so macht es in jedem Fall Sinn, eine derartige Zwingenart in seinem Zwingen-Sortiment zu wissen.

Welche Anwendungen kommen in Frage?

Was keine andere Zwingenart so gut kann wie diese Getriebezwingenart, ist einen Korpus von hinten zu spannen, was mit einer normalen Zwingenart natürlich nicht geht, weil der Griff dann nicht entsprechend bewegt werden kann. Sehr mühevoll und mitunter gar nicht möglich war es bislang, den Griff direkt am Korpus zu drehen, wenn man etwa einen begehbaren Kleiderschrank oder Regalsysteme in engen Räumen aufbaut. Die neue Getriebezwingenart ermöglicht nun gerade dieses Spannen vor einer geschlossenen Fläche, da ich den Griff an der Schiene problemlos drehen kann. Zudem kann ich mit der Getriebezwingenart bequem in einem schmalen Ausschnitt spannen, wo bisher bei normalen Schraub- und Hebelzwingen

immer der Griff störte und dieses Spannen damit nicht möglich war.

Welche Vorteile möchten Sie hervorheben? Die GearKlamp GK kann ich immer dann optimal einsetzen, wenn mein Arbeitsbereich sehr begrenzt ist. Dies gelingt mir mit einer herkömmlichen Zwingenart nur unter extremer körperlicher Mühe oder eben gar nicht.

Wie beurteilen Sie die Qualität der Getriebezwingenart? Die Qualität der GearKlamp GK kann man buchstäblich fühlen, wenn man sie in der Hand hält und mit ihr arbeitet.

Die Getriebezwingenart GearKlamp GK von BESSEY



PARAT spendet an Weihnachten für Mitarbeiter in Not



Die Geschäftsführung von PARAT, dem globalen Technologieführer für Kunststofflösungen und Spezialisten für Premium-Werkzeugkoffer, spendet dieses Jahr 10.000 Euro in den Mitarbeiterfonds.

Die Geldanlage ermöglicht spontane Finanzhilfe für Mitarbeiter, die unverschuldet in Not geraten sind. So unterstützte das Unternehmen beispielsweise einen Angestellten nach einem Hausbrand und verschaffte einem Witwer und seinen zwei Kindern finanzielle Entlastung.

Für Freudentränen sorgte der Fonds, als eine Mitarbeiterin Geld für die Therapie ihrer schwerbehinderten Enkeltochter erhielt. Mit der Spende setzt PARAT ein wichtiges Zeichen für Zusammenhalt im Unternehmen – an Weihnachten und darüber hinaus.

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 25.04.2019

			6					
	4			9	8			
		9						7
4		3						
2			7					3
6				5	1			
					3			9
		7				2		5
8	1		5	6		7		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 dadurch erhobenen Daten werden drei Monate nach Abschluss des Gewinnspiels (also nach Teilnahmeschluss) gelöscht. Die Gewinner werden unter allen Einsendungen ausgelost und direkt mit dem Gewinn-Paket benachrichtigt. Ausgeschlossen sind die Mitarbeiter der Unternehmen BESSEY, KNIPEX, PARAT, STABILA und WERA. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Impressum

Qfaktor
Ausgabe Frühjahr 2019

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

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)2941-9678-45
Telefax +49 (0)2941-9678-12

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.com

Wera Werkzeuge GmbH
+49 (0)202-4045-311 | www.wera.de