



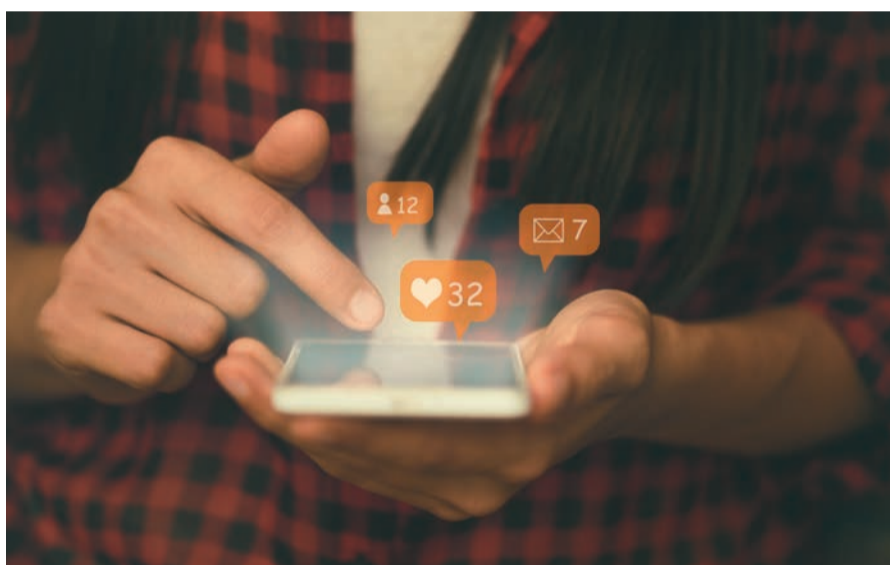
Die Zeitung
für Entscheider



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

Wie Social Media den Werkzeug-Fachhandel beflügeln kann



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.

Facebook, Instagram und Co. werden für immer mehr Händler zu einem festen Element im (Online-) Marketing-Mix. Welchen Beitrag sie leisten können und worauf es ankommt.

Die Meinung vieler Händler, dass ein Social-Media-Auftritt nur für Firmen mit breitem Zielpublikum von Coca-Cola bis Adidas Sinn macht, hält sich hartnäckig – und ist dennoch in ihrer Pauschalität falsch. Denn immer wieder beweisen Händler im Bereich des professionellen Handwerks, dass man durchaus auch sehr gut kleinere und speziellere Zielgruppen auf diese Weise ansprechen kann. Allerdings muss man hier ganz klar unterscheiden, was das Ziel eines solchen Auftritts bei Facebook, Instagram oder YouTube sein soll. Denn ein Investitionsgut wie eine hochpreisige Maschine oder ein Werkzeug über Social Media zu

bewerben, stellt Händler vor andere Herausforderungen als etwa bei einem Smartphone oder Turnschuh. Doch es kann durchaus darum gehen, mit dem Kunden überhaupt erst zu einem bestimmten Thema ins Gespräch zu kommen, über neue Technologien zu informieren oder dafür zu sorgen, dass ein Unternehmen im Gespräch bleibt.

Insbesondere bietet ein solcher Auftritt eine gute Möglichkeit, den Kunden auf neue Produktreihen oder Services hinzuweisen. Auch ein gewisses Lebensgefühl, wie dies etwa die WERA-Tools („Be a Tool Rebel“) schaffen, lässt sich gerade über soziale Medien als Community¹ gut transportieren. Gleichzeitig profitieren Unternehmen von ihrem Engagement, indem sie über Social-Media-Monitoring und -Listening Erkenntnisse über die Wünsche und Befindlichkeiten ihrer Kunden erhalten. Über den hier stattfindenden Dialog auf Augenhöhe mit dem Kunden schaffen Händler eine langfristige Vertrauensbeziehung und gewinnen wertvolle Einblicke.

Neue Produkte, Angebote, Gewinnspiele

Das Spektrum der Inhalte, die Händler über soziale Medien platzieren können, ist breit gefächert – es reicht von Hinweisen auf neue Produkte, Sonderangebote und Aktionen über Einladungen zu Roadshows und Präsentationen von Herstellern bis hin zu Gewinnspielen und Möglichkeiten zum Erfahrungsaustausch unter Kunden. Dabei ist Social Media nicht nur für den Online-only-Händler interessant – gerade der lokale Händler oder der überregional aktive Filialist kann seine Vorteile gegenüber dem Mitbewerber ausspielen und die Bekanntheit seiner Händlermarke in der Region steigern – übrigens positiv oder negativ, weswegen Sie auch auf Kundenkritik auf ihrer Facebook-Seite zeitnah reagieren sollten. Speziell Facebook verfügt über eine ausreichende Datenlage, um per Targeting gezielt bestimmte Personengruppen mit bestimmten Interessen in einer vorgegebenen Region zu adressieren. Diese attraktive Werbemöglichkeit können Händler nutzen – und so spezielle Zielgruppen individuell ansprechen.

Händler, die soziale Medien für die Kundenkommunikation und das Marketing nutzen wollen, sollten zunächst eine Strategie entwickeln und überlegen, welche Netzwerke zu ihren Produkten, aber auch zu ihrer anvisierten Kundschaft passen könnten. Sie können sich dabei an Mitbewerbern aus vergleichbaren Branchen orientieren, die möglicherweise in einer anderen Region erfolgreich bei Facebook und Co. unterwegs sind. Das kann bei der Ideenfindung und beim Verstehen der Funktions-

(Fortsetzung auf der nächsten Seite)

Qfaktor Top-Themen

05 → STABILA

Der TECH 700 DA von STABILA im Praxistest – ein Interview mit Tischlermeister Florian Witthaut



06 → HALDER & PICARD

HALDER und PICARD mit differenzierter POS-Lösung: Kompetenzbeweis am laufenden Meter



08 → WERA

Das neue Nussparadies von WERA



09 → KNIPEX

Besser. Koffer. KNIPEX.



10 → BESSEY

Attraktives Aktionsset von BESSEY – einzeln und im Display erhältlich



weisen und Gepflogenheiten ebenso hilfreich sein wie ein externer Social-Media-Berater, der Sie in ihrer Arbeit unterstützt. Händler sollten ergebnisoffen nach passenden Mitarbeitern für diese Aufgabe suchen: Dies kann möglicherweise auch ein Azubi oder anderer junger Mitarbeiter sein, der hierfür geeignet erscheint und kundenfreundlich-besonnen auftritt. Sinnvoll ist es, aus verschiedenen Abteilungen (Marketing, Vertrieb, gerne auch ein Verkäufer oder Hotline-Mitarbeiter) Vertreter im Social-Media-Team zu haben.

Social Media ist inzwischen definitiv kein Nischenthema mehr: Die Gesamtzahl der aktiven Nutzer in Deutschland liegt bei 38 Millionen, wobei inzwischen nicht mehr nur junge Zielgruppen in den sozialen Medien zu finden sind. Immerhin 30 Millionen der Nutzer aus Deutschland sind bei Facebook, YouTube und Co. auch mit dem Mobilgerät unterwegs, wie Zahlen des Social-Media-Softwareanbieters Hootsuite² belegen. Insgesamt verbringen die Anwender im Schnitt täglich bereits 64 Minuten in sozialen Medien – ein Trend, der auch am Handwerk nicht vorbeigeht. Der Kommunikationsmonitor 2018/19³ von BauInfoConsult hat ergeben, dass ein zunehmend größerer Anteil der Handwerker soziale Medien beruflich und/oder privat aktiv wie passiv nutzt: 47 Prozent der Befragten nutzen beruflich WhatsApp, 36 Prozent sind bei YouTube unterwegs, immerhin 25 Prozent setzen beruflich bereits auf Facebook.

Auf mobile Verbreitungsform setzen

Übrigens ist die Wahrscheinlichkeit, gerade Handwerker oder Anwender, die professionelle Werkzeuge einsetzen, über den mobilen Kanal zu erreichen, deutlich höher als beim durchschnittlichen Berufstätigen, der einen höheren Anteil seiner beruflichen Zeit am Büro-PC verbringt. Deshalb sollten Werkzeughändler noch mehr als andere Branchen Inhalte in erster Linie für den kleineren Bildschirm des Smartphones oder Tablets planen. Auch eine gut funktionierende mobile Website sollte dabei auf der Agenda stehen, weil ein großer Teil der Verlinkungen über soziale Kanäle den Kunden dorthin führen wird. Zudem kann ein News-Service über den weit verbreiteten Messenger WhatsApp den herkömmlichen E-Mail-Newsletter gut ergänzen, weil die anvisierte Zielgruppe viel unterwegs ist. HALDER zeigt etwa bei Dein HALDER-Projekt⁴, wie sich WhatsApp für ein Foto-Gewinnspiel einsetzen lässt.

Quellen

- [1] <https://www.facebook.com/weratoolrebels/>
 [2] <https://blog.hootsuite.com/de/social-media-statistiken-2019-in-deutschland/>
 [3] <http://www.bauinfoconsult.de/asp/downloadbestand.asp?id=1168>
 [4] <https://deinhalderprojekt.de/>

7 TIPPS für den gelungenen Social-Media-Auftritt

1.

Suchen Sie sich einen erfahrenen Berater, der Ihnen als Sparringspartner Unterstützung bei Social Media bietet. Geben Sie aber umgekehrt den Auftritt auch nicht ganz aus der Hand, da niemand Ihre Kunden besser kennt als Sie selbst.

2.

Seien Sie authentisch, kommunizieren Sie auf Augenhöhe und sprechen Sie Kunden so an, wie Sie dies auch auf anderen Wegen (etwa in einem Newsletter oder im Offline-Dialogmarketing) tun würden. Auf den meisten Plattformen (Ausnahme LinkedIn und Xing) wirkt das Siezen unpassend.

3.

Machen Sie eine Art Redaktionsplan, mit dem Sie in einem regelmäßigen Turnus Ihre Kunden ansprechen. Eine Facebook- oder Instagram-Seite, die nach und nach „einschläft“, macht einen eher schlechten Eindruck.

4.

Steigern Sie die Reichweite durch Aktionen und Gewinnspiele – und nutzen Sie die viralen Elemente des Internets, indem Sie netzwerkübergreifend verlinken.

5.

Arbeiten Sie dazu mit geeigneten Begriffen, die Sie per Hashtag im Posting platzieren, damit dieses anhand des Begriffs auffindbar ist.

6.

Setzen Sie auf die Inhalte, die Ihnen die Qfaktor-Partner bereitstellen. Verleihen Sie z. B. einem How-to-Video, das ein neues Produkt zeigt, eine persönliche Note, indem Sie erklären, dass und in welchen Varianten Sie das Produkt jetzt vorrätig haben.

7.

Denken Sie daran, dass Social Media keine Einbahnstraße für Kommunikation ist. Behalten Sie Ihren Kanal im Blick, weil Kunden hier möglicherweise Fragen stellen, über die Produkte diskutieren, sich über Dinge beschweren. Wer hier als Händler zeitnah und umsichtig reagiert, signalisiert Wertschätzung und kann Probleme lösen, bevor diese eskalieren.

Doch welche sozialen Medien bieten sich für Händler an, die ihre Kunden erreichen wollen? Da ist zunächst einmal Facebook, das von 32 Millionen Menschen in Deutschland mindestens einmal monatlich genutzt wird – 23 Millionen sind dort täglich unterwegs⁵. Der Facebook-Auftritt ist daher in den meisten Fällen ein guter Ausgangspunkt, um eine hohe Reichweite unter den Kunden zu erzielen. Flankieren können einen solchen Auftritt weitere soziale Netzwerke, etwa bei YouTube als reichweitenstarkem Portal für Videoinhalte. Immer mehr Händler stellen hier aktuelle Produkte vor, vergleichen diese oder zeigen an Beispielen, wie man mit diesen erfolgreich arbeitet. Auch Veranstaltungen und Präsentationen, die Sie offline im Laden durchführen, können Sie nachträglich zur Verfügung stellen.

Eine ebenfalls sehr interessante Plattform für Bilder, Videos und kurze Texte, die insbesondere gerne von jüngeren Kunden genutzt wird, ist Instagram. Dass Instagram auch im Werkzeugumfeld gut funktionieren kann, zeigt etwa KNIPEX mit knipex_official⁶, die bei Instagram immerhin 150.000 Abonnenten haben. Für inhaltlich komplexere Themen, die nicht auf die starke Bildsprache angewiesen sind, eignen sich LinkedIn und Xing als Business-Netzwerke. Eine neue rechtliche Verordnung zum Arbeitsschutz, aber auch kontroverse Themen wie der Digitalisierungstrend oder der Kampf um Fachkräfte lassen sich hier sehr gut in kürzeren oder längeren Texten thematisieren und diskutieren.

Content: Zwischen eigenen Ideen und Teilen

Ein beliebter Einwand lautet, man habe ja gar nicht so viel zu vermelden. Doch das stimmt nicht wirklich, denn die sozialen Medien leben gerade vom Teilen von Inhalten, von kurzen Hinweisen, Zitaten, Links und „fast facts“. Berater sprechen hier von „snackable content“ oder „sharable content“. Ein einfaches, unterhaltendes Element oder sogenanntes „Storytelling“, also das Erzählen aus dem eigenen Laden oder Umfeld, funktioniert oft sogar besser als ausführliche Postings. Wie das gehen kann, zeigt STABILA mit der aktuellen 1889-Kampagne⁷ anlässlich des 130-jährigen Firmenjubiläums als Hintergrund der Kampagne. Auch hier werden längere und umfassendere Geschichten auf kurze Postings herunter gebrochen.

Neben den oben genannten Anlässen, über die man als Händler selbst berichten kann, gibt es auch eine Vielzahl an Inhalten, die jemand anderes bereits erstellt hat und die der Händler kommentierend auf seinem Kanal teilen kann. Schauen Sie sich dazu beispielsweise auf den Facebook-, Instagram- und YouTube-Seiten von BESSEY, HALDER, KNIPEX, STABILA und WERA um. Hier finden Sie etwa regelmäßig Bilder und Videos, die Sie als Händler nutzen und teilen können – und optimalerweise um eigene Hinweise auf Roadshows oder Sonderangebote anreichern können. Beachten sollte man generell, dass Bild- und vor allem Videoinhalte mehr Wahr-

nehmung und Interaktion hervorrufen als reiner Text.

Auch gibt es auf Facebook Diskussionsgruppen wie Werkzeug-Mania⁸ oder Fanseiten, wie den BESSEY-Fanclub⁹. Zudem sollten Sie offene Werkstätten, Vereine oder Initiativen auf dem Schirm haben. Nutzen Sie solche Influencer und Multiplikatoren, kommen Sie mit ihnen ins Gespräch und setzen Sie auf deren Reichweite. Zeigen Sie als Händler insbesondere in der eigenen Region Engagement und promoten Sie die Inhalte – im Gegenzug werden auch Sie als Händler positiv wahrgenommen und erhalten kostenloses Empfehlungsmarketing und Reichweite.

Ausblick: Zielgruppenspezifisch Chancen nutzen

Aus der Kundenkommunikation sind soziale Medien inzwischen nicht mehr wegzudenken. Sie sind ein hervorragendes Mittel der Kundenbindung und können dazu beitragen, dass ein Händler positiv wahrgenommen wird. Neben dem eigenen und von anderen geteilten Content sollten Händler aber auch über die Targeting-Werbung, speziell bei Facebook, nachdenken. Händler, die auf Versand setzen, können zudem auch auf eine Social-Commerce-Strategie setzen, also etwa via Facebook Werkzeug verkaufen. Zu einer digitalen Marketingstrategie gehört Social Media jedenfalls inzwischen einfach dazu und bringt Händlern die Möglichkeit, online gezielt mit den Kunden zu kommunizieren.

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



Social Media? Keine Frage!

Liebe Leserin, lieber Leser.

Für die einen ist es eine Spielwiese, auf der viele neue Chancen warten und sich neue Möglichkeiten auftun, für andere ist es eine Blackbox, in die man lieber nicht hineinschaut und in der möglicherweise Abgründe lauern. Die Rede ist von den Social Media-Kanälen, die für die Kommunikation nicht allein im privaten Umfeld, sondern auch im B2B-Bereich zur Verfügung stehen und die man auch für die eigene Unternehmenskommunikation nutzen sollte. Denn die Frage ist nicht (mehr) das „ob“, die Frage ist das „wie“.

Damit das Blackbox-Gefühl verschwindet und überbordender Aktionismus Nachhaltigkeit entwickelt, ist es bei den Social Media-Aktivitäten wie bei vielem: Ein paar grundlegende strategische Überlegungen müssen her. Welchen Kanal will man bespielen, welche Zielgruppen will man erreichen, welche Inhalte sollen gepostet werden?

Ein Stück Orientierung liefern auch die Aktivitäten anderer Unternehmen – und der Gastbeitrag in diesem Qfaktor, der u. a. auch Beispiele aus dem Kreis der Qfaktor-Marken aufzeigt. Wir von HALDER und PICARD sind ebenfalls in den sozialen Medien „unterwegs“ bzw. werden es bald sein. Durch die Diversität des Produktspektrums bedient HALDER mit unter-

schiedlichen Profilen jeweils verschiedene Kanäle und PICARD wird im nächsten Jahr mit seinen Social Media-Aktivitäten starten. Denn ohne diese Kanäle werden wir die Anwender unserer Werkzeuge in Zukunft nicht mehr erreichen, das ist sicher.

Und wenn Sie sich wundern, dass Sie von diesen beiden Marken etwas im Qfaktor lesen, dann ist das schnell erklärt: Als qualitäts- und fachhandelsorientierte Marken mit einem hohen Anteil von Produkten aus deutscher Fertigung haben wir das Angebot der beteiligten Unternehmen, zum Kreis der Qfaktor-Marken dazu zu stoßen, gerne angenommen, sehen wir uns doch in „guter Gesellschaft“.



Daniel Gasperi (li.), Vertriebs- und Marketingleiter Picard GmbH und Volker Gernth, (re.) Vertriebsleiter Handwerkzeuge Erwin Halder KG im Namen der Unternehmen BESSEY, HALDER, KNIPEX, PICARD, STABILA und WERA.

Neuer STABILA Vertriebsleiter D/A/CH

Sascha Göbel hat zum 1. Juli die Verantwortung für die Vertriebsaktivitäten in der D/A/CH-Region übernommen.

Er verfügt über mehrjährige Erfahrung im Sanitärgrößhandel, Direktvertrieb sowie Fachhandels-Vertrieb bei renommierten Markenherstellern und war zuletzt bei der Firma FLEX Elektrowerkzeuge GmbH als Regionalverkaufsleiter mit umfangreichen Vertriebsaufgaben in leitender Funktion tätig.

Eine wesentliche Aufgabe sieht Herr Göbel in der Mitgestaltung bei der strategischen Weiterentwicklung der Marke STABILA. „Ich freue mich, in einem innovativen Unternehmen wie STABILA vertrieblich und strategisch Verantwortung zu übernehmen, zum Unternehmenserfolg beizutragen und gemeinsam mit dem Vertriebsteam bei unseren Kunden neue und nachhaltige Impulse zu setzen.“

Auch die Gewinnung neuer Vertriebskanäle sowie die Optimierung



Sascha Göbel ist seit dem 1. Juli für den Vertrieb in der D/A/CH-Region für STABILA verantwortlich.

der Vertriebsprozesse stehen bei Göbel im Fokus, ganz nach dem Grundsatz: weg von der Routine und auch mal neue Wege beschreiten. „Wichtig sind sowohl Effektivität als auch Effizienz, und das in allen Bereichen: vom Außendienst über die Vertriebskanäle und Partnerschaften bis zum Endanwender.“

Neuer Magnethalter der Erwin Halder KG – Universell einsetzbar, multifunktional, solide, hohe Haltekraft



Blaspistolen, Kabel, Schläuche, Kleidung, Absperrband und weitere Utensilien lassen sich am neuen Magnethalter von HALDER leicht befestigen bzw. aufhängen. Und das ohne ein Loch in den Werkzeugschrank oder die neue Maschinen für einen festen Halter bohren zu müssen.

Überall in Produktionshallen oder Werkstätten finden sich metallische Flächen, an denen der Magnet einfach und schnell befestigt werden kann. Der solide Halter mit einem Durchmesser von 65 mm besteht aus Kunst-

stoff und verfügt dank der sechs Neodym-Magnete im Topfmagnet über eine sehr gute Haltekraft. Zudem ist die Anlagefläche gummiert. Das macht sie ölresistent und verhindert Kratzer an der Haltefläche.

Die Verpackung dient als Schutz, sodass der Magnet beim Transport und der Lagerung nicht versehentlich Daten auf Karten etc. löschen kann. Zudem bietet sie dem Handel eine attraktive Verkaufspräsentation mit Anwendungsbeispielen und Sicherheitshinweisen.

www.Qfaktor.com

JETZT IM NEUEN DESIGN
OPTIMIERT FÜR
SMARTPHONE & TABLET

Sie möchten den Qfaktor auch in digitaler Form nutzen? Dann schauen Sie doch einfach in unserem Online Download Archiv nach.



Die Zeitung für
Entscheider

KNIPEX Electronic Super Knips®: Den Klassiker unter den Elektronikseitenschneidern gibt es jetzt auch VDE-geprüft

Der kleine Präzisions-Seitenschneider Electronic Super Knips® von KNIPEX ist ein Präzisionswerkzeug für feinste Schnitтарbeiten vor allem in der Elektronik und Feinmechanik. Jetzt ergänzt ein isolierter Super Knips® auch das VDE-Werkzeugsortiment.

Für alle Arbeiten an elektronischen Baugruppen, bei denen ein isoliertes Werkzeug aus Sicherheitsgründen erforderlich wird, gibt es den Electronic Super Knips® (78 06 125) jetzt auch mit VDE-geprüften isolierten Griffen in markanter rot-gelber Mehrkomponenten-Hülle. Das einheitliche Erscheinungsbild der VDE-isolierten KNIPEX-Zangen sorgt dafür, dass nicht versehentlich zu einem unisolierten Werkzeug gegriffen wird. Mit dem nur 125 mm langen Seitenschneider können dank schlankem Zangenkopf sogar schwer zugängliche Arbeitsbereiche problemlos erreicht werden.



Ideal für alle Arbeiten, bei denen ein isoliertes Werkzeug aus Sicherheitsgründen erforderlich ist.



Der Präzisions-Seitenschneider ist für Einsätze unter Spannung bis 1.000 V geeignet.



Durch den schlanken Zangenkopf erreichen Sie auch schwer zugängliche Stellen.

Kleinere Zangen werden zunehmend wichtiger, um an immer kleiner werdenden Bauteilen präzise arbeiten zu können. Das Werkzeug des weltweit führenden Herstellers aus Wuppertal ist der erste VDE-geprüfte Elektronik-Seitenschneider in dieser Größe eines deutschen Herstellers.

Der Scherschnitt mit kontrolliertem Micro-Schneidkantenversatz ermöglicht einen ultrapräzisen Schnitt auch dünnster Drähte und sorgt zudem für weniger Verschleiß und lange Lebens-

dauer am Werkzeug selbst. Die exakt geformten Spitzen durchtrennen mit ihren geschliffenen, sehr scharfen Schneiden ohne Facette auch aufliegenden weichen Draht wie Kupfer ab einem Durchmesser von 0,2 bis 1,6 mm. Die Schneiden sind zusätzlich induktiv gehärtet und verfügen über eine

Schneidhärte von ca. 54 HRC. Die Zange ist aus rostbeständigem INOX-Werkzeugstahl, ihr extrem leichter Gang lässt Anwender ermüdungsarm arbeiten.



Zeitaufwändig war gestern

Produktinformationen von BESSEY – einfach integriert und stets aktuell

Aufwand sparen, Verkäufe steigern: Was nach einem Traumszenario klingt, wird für BESSEY-Händler Wirklichkeit. Denn diese können ab sofort alle topaktuellen Produktdaten auf ihren Online-Handelsplattformen mit minimalem Aufwand übernehmen – spätere automatisierte Aktualisierungen inklusive.

Einfach integrierbar, dreifach gut
Dafür steht ein Trio von Dienstleistern zur Auswahl: oxomi, nexmart und loadbee. Das Prinzip funktioniert denkbar einfach: BESSEY bereitet

kostenfrei die aktuellsten Produktdaten so vor, dass Händler diese über entsprechende Schnittstellen in ihre digitalen Verkaufsmedien – etwa Online-Shop oder Beratungsterminals

im stationären Handel – übernehmen können. Einmal integriert, werden die Anwendungsvorteile, Videos, Bilder und sonstigen Informationen der Produkte von BESSEY zentral aktualisiert.

„Die Vorteile liegen auf der Hand“, so Almut Buddeberg, Vertriebsleiterin von BESSEY Tool Deutschland. „Zum einen erhöhen korrekte, vollumfassende Produktdaten die Zufriedenheit beim Endkunden – und damit die Kaufwahrscheinlichkeit, da er tendenziell länger auf der Online-Präsenz verweilt. Zum anderen sparen die automatischen Aktualisierungen wertvolle Zeit.“ Ein weiterer Vorteil: Alle Daten werden extern gehostet. Das sorgt für Sicherheit und schont Ressourcen.

Volle Wahlfreiheit

BESSEY lässt seinen Händlern die Freiheit, für welchen der drei Anbieter sie sich entscheiden. „Auf diese Weise kann sich jeder die individuell beste Lösung aussuchen“, so Buddeberg. „Und wer bereits einen der drei Dienstleister nutzt, braucht nicht auf ein neues Format umsteigen.“

Für uns zählt letztlich nur eines: Unsere Fachhändler bestmöglich darin zu unterstützen, dass sie online besser auffindbar sind sowie maximalen Ertrag bei minimalem Aufwand generieren.“

In 3 Schritten zu jederzeit aktuellen BESSEY-Produktinfos

1. BESSEY-Wunschprodukte aussuchen und Artikel mit Basisinformationen anlegen.
2. Präferierten Dienstleister (oxomi, nexmart, loadbee) kontaktieren und Schnittstelle aktivieren.
3. Sämtliche Produktdaten von BESSEY werden in den Online-Shop eingebettet und automatisch aktualisiert.



Die Anbieter informieren auf den Webseiten umfassend über ihre Leistungsangebote. Eine Übersicht zu den drei Dienstleistern finden Sie auch auf www.bessey.de im Händler-Login-Bereich.



Der TECH 700 DA von STABILA im Praxistest – ein Interview mit Tischlermeister Florian Witthaut.

Über Erfahrung, Anspruch und Wertschätzung: Ein echter Profi erzählt von seinem Stolz, gute Arbeit zu leisten, und wie er die besten Ergebnisse mit Werkzeugen erzielt, mit denen er sein volles Arbeitspotenzial präzise, effizient und einfach ausschöpfen kann – und das immer und immer wieder.



Florian Witthaut, Miteigentümer von JC Exklusive Wintergärten in Unna



■ Herr Witthaut, erzählen Sie uns von sich und Ihrer Firma.

Mein Name ist Florian Witthaut. Ich bin 29 Jahre alt, gelernter Tischlermeister und habe 2015 mit Herrn Jürgen Coert zusammen die Firma JC Exklusive Wintergärten gegründet. Herr Coert baut bereits seit 1980 exklusive Wintergärten im englischen Stil. Somit weisen wir mittlerweile knapp 40 Jahre Erfahrung im Wintergartenbau auf.

Besonderes Augenmerk legen unsere Kunden auf Ästhetik und Exklusivität. Dementsprechend fertigen wir exklusive Wintergärten im englischen bzw. viktorianischen sowie edwardianischen Stil. Die reichhaltigen Verzierungen unserer Wintergärten geben den Häusern und Villen unserer Kunden den letzten Feinschliff. Durch bewusst gewählte Proportionen sowie gestalterisches Geschick runden unsere Wintergärten sehr schön das Gesamtbild der Häuser unserer Kunden ab. Unser Hauptgeschäft liegt dabei im Bauen im Bestand.

■ Herr Witthaut, welchen Anspruch haben Sie als Tischlermeister an Ihre Arbeit?

Als Handwerksmeister habe ich selbstverständlich den Anspruch, das beste Produkt mit der höchstmöglichen Qualität an den Kunden zu bringen. Jeder Kunde hat einen ganz individuellen Anspruch sowie ganz individuelle Anforderungen an

seinen Wintergarten, an seine Terrassenüberdachung oder auch an sein Möbelstück. Das bedeutet für uns, dass wir bereits bei der ersten Kontaktaufnahme analysieren, welche Wünsche die Kundschaft hegt, um anschließend beim Aufmaß und den Beratungsgesprächen vor Ort besonders auf die kundenindividuellen Wünsche eingehen zu können. Dann erstellen wir dem Kunden einen Entwurf, welcher genau seinen Ansprüchen entspricht. Sobald wir ein Gesamtkonzept für den Wintergarten erarbeitet haben, begeben wir uns in die Fertigungsplanung.

Ein Wintergarten besteht aus unzähligen Einzelteilen, welche komplett individuell anzufertigen und herzustellen sind. Wir arbeiten bewusst nicht nach einem fertigen System oder gar nach einem Raster, sondern planen und fertigen jedes Bauteil einzeln, um den spezifischen Dimensionen sowie Proportionen des jeweiligen Projektes gerecht zu werden. Besonders hohe Ansprüche an die Fertigungsqualität gehen einher mit besonders hohen Ansprüchen an die handwerklichen Fähigkeiten unserer Mitarbeiter.

Die Dachkonstruktion des Wintergartens wird in unserer Manufaktur einmal komplett aufgestellt und anschließend in transportfähige Teile zerlegt. Sobald alle Teile in entsprechender Qualität fertiggestellt wurden, begeben wir uns an die Montage vor Ort. Gerade beim Bauen im Bestand können sich sehr schnell Fehler einschleichen. Unsere Aufgabe ist es, diese zu vermeiden und einen präzisen sowie professionellen Ablauf der Montage sicherzustellen.

■ Sie waren einer der ersten Handwerker, die den Elektronik-Winkelmesser TECH 700 DA testen durften. Wie war Ihr erster Eindruck?

Der Winkelmesser TECH 700 DA von der Firma STABILA kam uns bei der Realisierung eines relativ komplizierten Projektes in der Schweiz sehr gelegen. Der Kunde wünschte einen Wintergarten mit trapezförmigem Grundriss, welcher zusätzlich nicht gerade an die Wand gesetzt, sondern in einem Winkel von etwa 7 Grad an den Bestand anschloss. Um den Wandanschluss in der entsprechenden Bausituation präzise zu realisieren, hat uns die digitale Winkelschmiege in jedem Fall immens weitergeholfen. Bereits beim Aufmaß ließen sich damit alle relevanten Winkel, sowohl vom Dachüberstand als auch der Fundamentkanten, präzise abnehmen. Durch den schräg zum Bestandhaus verlaufenden Wandanschluss entsteht im Grundriss gesehen ebenfalls ein trapezförmiges Flachdach samt Kastenrinne als Übergang zur Dachkonstruktion des Wintergartens. Bei der Montage des Wintergartens vor Ort konnten wir beide Winkelschmiegen (sowohl 45 cm als auch 80 cm) sehr gut brauchen.

Nachdem wir die Grundkonstruktion des Wintergartens errichtet hatten, ließen sich an der vorhandenen Bausituation alle relevanten Winkel des Anschlusses mit den Winkelschmiegen abnehmen sowie der gemessene Winkel sperren und anschließend verlässlich und präzise auf unsere Werkstücke übertragen. Sicherlich hätten wir alle Winkel auch zeichnerisch bzw. rechnerisch ermitteln können, allerdings konnten wir durch den Einsatz der Winkelschmiege gleich mögliche Übertragungsfehler oder Ungenauigkeiten kategorisch ausschließen.

■ Wie lange nutzen Sie schon Messwerkzeuge von STABILA?

Mit STABILA Wasserwaagen arbeite ich, seit ich im Handwerk angefangen habe. Diese waren in unserem Betrieb schon immer in allen erdenklichen Längen und Ausführungen im Einsatz. Die Winkelschmiege benutzen wir seit ihrem Erscheinen regelmäßig, sowohl die Version mit dem kurzen als auch die mit dem langen Schenkel.

Seit etwa zwei Jahren ersetzt der Multilinen-Laser LAX 400 unseren mittlerweile in die Jahre gekommenen Punktlaser. Sowohl in der Werkstatt zum Ausrichten der Dachkonstruktion als auch vor Ort beim Kunden kommt der Laser zum Festlegen der Höhen regelmäßig zum Einsatz.



■ Wie würden Sie den TECH 700 DA in wenigen Worten beschreiben?

In erster Linie ist der TECH 700 DA ein super Alltagshelfer. Er ist benutzerfreundlich, wertig, robust und einfach praktisch. Gerade bei schlechten Lichtverhältnissen erleichtert das beleuchtete Digitaldisplay, Winkel abzulesen. Die beiden Anlegekanten des Winkelmessers haben den großen Vorteil, dass sich abgenommene Winkel sehr leicht, auch als Gegenwinkel, auf Werkstücke übertragen lassen. Die Sperrfunktion der Schmiege ist sehr praktisch und funktioniert absolut zuverlässig.

■ Warum sind qualitativ hochwertige Werkzeuge für die Arbeit eigentlich so wichtig?

Wir arbeiten in einem Gewerbe, in dem sich höchste Präzision als Grundbedingung versteht. Somit brauchen wir verlässliches, robustes und hochwertiges Werkzeug, um bestmögliche Qualität sicherstellen zu können. Es ist die Symbiose aus hochwertigen Rohstoffen, präzisen Werkzeugen und handwerklichem Geschick, welche ein solches Qualitätsprodukt erst Realität werden lassen kann.

Und genau aus diesem Grund ist gutes Werkzeug für mich absolut unerlässlich.



HALDER und PICARD mit differenzierter POS-Lösung: Kompetenzbeweis am laufenden Meter

Vom Schonhammer über den Latthammer bis zum Schlosserhammer – die Sortimente der Marken HALDER und PICARD bieten die gesamte Spannweite der Hammerkompetenz. Zu absoluten Klassikern gesellen sich dabei auch Spezialisten für einzelne Anwendungsbereiche, die teilweise mit überraschenden Anwendervorteilen aufwarten. Um die Vorteile der breiten und tiefen Sortimente erlebbar zu machen, bieten die Marken abgestimmte POS-Lösungen für unterschiedliche Zielgruppen an.

Den Hintergrund liefert jeweils die anthrazitfarbene Hammerwand, die im Verkaufsraum direkt als Kompetenz-

zentrum für Schlagwerkzeuge auszumachen ist. Denn gut sichtbar sind als markante Headschilder die beiden Marken HALDER und PICARD angebracht. Die Gestaltung verfehlt insbesondere über das leuchtende Orange im PICARD-Logo ihre Signalwirkung nicht, stehen beide Marken doch nahezu als Synonym für beste Schlagwerkzeuge: HALDER im Bereich der Schonhämmer, PICARD im Bereich von Ganzstahl- und Rohrstiel-Schlagwerkzeugen sowie beim breiten Spektrum klassischer Hämmer mit Holzstiel.

Die Handelspartner können beim Einsatz des POS-Moduls zwischen den beiden unterschiedlichen Breiten 1 Meter – als Standardmaß – und



Die führenden Hammerhersteller HALDER und PICARD bieten zusammen das weltweit umfassendste und hochwertigste Schlagwerkzeug-Sortiment Made in Germany.

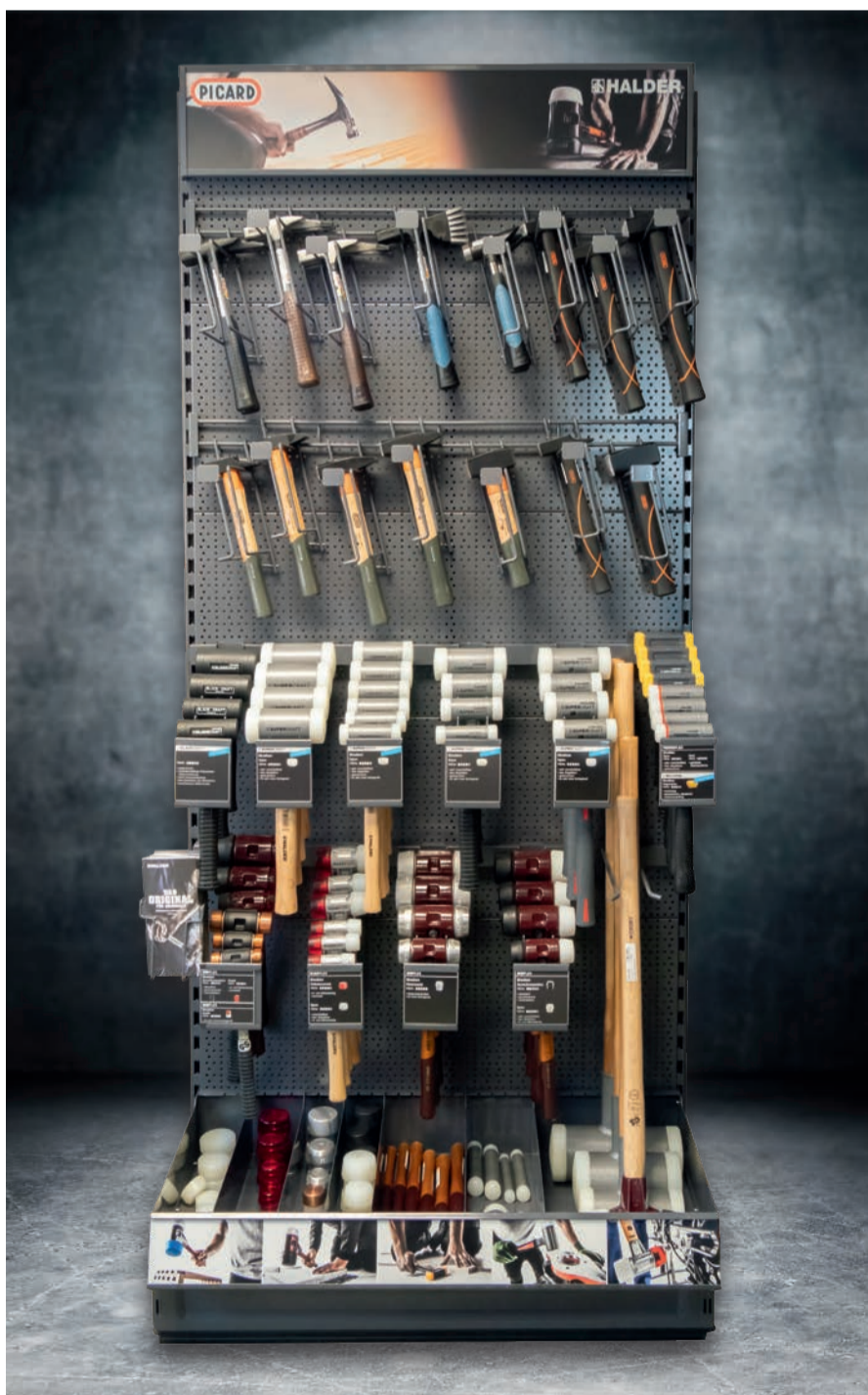
2 Meter als umfangreiche Präsentation wählen. Die Basis bilden flexible Lösungen, die sich in den meisten Fällen in gegebene Ladenkonzepte integrieren lassen. Je nach Bestückung werden die Wände mit einem oder beiden Markenlogos ausgestattet. Zur Darstellung einer breiten Kompetenz im Bereich der Schlagwerkzeuge hat sie die 2-Meter-Variante in der Praxis bereits bewährt. Bei konzentrierter Zielgruppenansprache stellt die 1-Meter-Version die Lösung der Wahl dar.

Wie bei den Breiten der POS-Module bieten HALDER und PICARD den Handelspartnern verschiedene Variationsmöglichkeiten auch bei der Bestückung der Wände. So können die Ausstattungen der POS-Lösungen auf die spezifischen Zielgruppen der jeweiligen Handelshäuser abgestimmt werden. Für einzelne Themenfelder stehen Sortimente aufbauend auf den erworbenen Erfahrungswerten bereit.

Sortimentsvorschläge gibt es zum Beispiel für den PVH mit der Zielgruppe Industrie, für den Schwerpunkt Baustoffhandel in verschiedenen Varianten oder auch für den Schwerpunkt GaLaBau. Diese Basissortimente können in Absprache mit den einzelnen Handelspartnern individuell modifiziert werden. Die Positionierung der einzelnen Produkte auf der Verkaufswand werden dann aufgrund der Erfahrungen bei HALDER und PICARD konzipiert.

Die modular aufgebaute POS-Präsentation von HALDER und PICARD wird ergänzt um die ebenfalls im Handel erfolgreich eingesetzten Versionen der Dachdeckerwand und der Anpackerwand von PICARD. Während die Dachdeckerwand den Fokus auf die Werkzeuge der angesprochenen Anwenderzielgruppe legt, weist die Anpackerwand die Besonderheit der Positionierung der einzelnen Hämmer in der Präsentation auf. Anders als bei den anderen Werkzeugwänden üblich, stehen hier die Griffe und Stiele der Hämmer aus der Wand heraus, so dass der Kunde im Laden direkt zugreifen und das haptische Aha-Erlebnis der PICARD-Griffergonomie erleben kann.

Die POS-Lösungen von HALDER und PICARD erweisen sich in der Händlerpraxis als durchaus schlagkräftig. Durch die gemeinsame Präsentation der beiden Marken lässt sich die umfassende Spannweite der Sortimente ebenso zeigen wie die spezifischen Problemlösungen von Einzelprodukten. Eine optimierte Präsentation und die zielgruppen-gerechte Aufbereitung der Sortimente bei den Schlagwerkzeugen sorgt, das zeigen erste Erfahrungen von Handelspartnern, die ihren POS bereits auf Hammerkompetenz ausgerichtet haben, für ertragreiche Umsätze und so manchen Spontankauf, der ohne die attraktive Präsentation ausgeblieben wäre.



Kraftform Kompakt VDE mit KNIPEX-Zange

Wenn sich WERA und KNIPEX einen gemeinsamen Werkzeugsatz ausdenken, erleichtert dies für viele Anwender das Leben, denn der Einsatz von Schraubwerkzeug und Zange geht oft Hand in Hand.

Was ist in der kompakten und gleichzeitig robusten Tasche enthalten?

- 2 Kraftform VDE Handhalter
- 14 VDE Wechselklingen (davon 12 mit reduziertem Klingendurchmesser zur Betätigung tiefliegender Elemente)
- 1 VDE-Elektro-Installationszange mit isolierten Mehrkomponenten-Griffhüllen zum Schneiden, Abisolieren, Greifen, Biegen, Entgraten und Crimpen



Eine für alle!



Die Erdi Ideal-Schere D15A von BESSEY gilt als etwas Besonderes unter den professionellen Handblechscheren. Sie hat genauso viel Kraft wie größere Scheren, ein Format, das in die Zollstocktasche passt und einen extrem günstigen Preis. Damit ist sie ein echtes Allround-Talent und sollte bei keinem Handwerker fehlen – egal, ob häufig oder nur gelegentlich Blecharbeiten durchgeführt werden.

Mit nur 18 cm Länge ist die D15A deutlich kleiner als andere Blechscheren. 1,2 mm Dicke sind für sie kein Problem – egal, ob Kupfer, Alu-, verzinktes oder Edelstahlblech.

Dank kurzem Griff und kleinem Scherenkopf kommt sie an schwer zugängliche Stellen und bewerkstelligt kleinste Radien. Weil Riegel und

Anschlag kombiniert sind, lässt sie sich einfacher als herkömmliche hebelübersetzte Scheren mit nur einem Finger schließen und verriegeln. Der konstruktionstechnische Clou dabei: Die Grifföffnungsweite ist so ausgelegt, dass aufgrund der handlichen Abmessungen die volle Schneidenlänge genutzt werden kann.

Einfach messen – clever dokumentieren.

Mit Laser-Entfernungsmesser LD 250 BT und Aufmaß-App STABILA Measures.

Vom Aufmaß bis zur Kontrolle bei der Abnahme – Entfernungsmesser sind für viele Gewerke in Bau und Ausbau unverzichtbare Helfer.

Profis, die im Innenbereich arbeiten und viele Messwerte auch dokumentieren müssen, finden mit dem STABILA Laser-Entfernungsmesser LD 250 BT mit integrierter Bluetooth®-Technologie ein kompaktes, einfach zu bedienendes Werkzeug für Messungen bis 50 Meter.

Vier Tasten reichen aus, um Länge, Fläche und Volumen zu ermitteln und so zum Beispiel den Materialbedarf zu bestimmen. Auch Dauermessungen sind möglich. Das Messergebnis mit einer Genauigkeit von $\pm 2,0$ mm ist dank großer Ziffern und der Display-Beleuchtung sehr gut ablesbar. Auch rauen Baustellenbedingungen ist der Laser-Entfernungsmesser gewachsen: Ausgestattet mit einem stoßabsorbierenden Softgrip-Mantel, ist er gegen Schläge und Herunterfallen bestens



Ermittelte Messdaten lassen sich kabellos auf Smartphone oder Tablet übertragen – dank Bluetooth® Smart-Technologie.

geschützt. Durch seine sehr kompakte Form lässt er sich sogar in der Hosentasche verstauen, wenn er nicht im Einsatz ist.

Vielseitige Aufmaß-App STABILA Measures

Da Smartphones und Tablets längst zum Handwerkeralltag gehören, verfügt der LD 250 BT über modernste Bluetooth® Smart-Technologie 4.0. Sie überträgt die Messdaten kabellos zu mobilen Endgeräten. Perfekt ergänzt wird diese Technologie durch die kostenlose Aufmaß-App STABILA Measures zum Download für iOS und Android. Auch dieses Tool ist

dank intuitiver Benutzeroberfläche leicht zu bedienen. Mit Hilfe der App können nicht nur Zeichnungen von Räumen und Objekten erstellt, sondern auch PDF-Dateien sowie Bilder aus der Galerie importiert und direkt bemaßt werden.

Ermittelte Messwerte lassen sich kabellos vom Laser in Skizzen, Baupläne oder Fotos auf Smartphone oder Tablet übertragen. So ist es möglich, direkt vor Ort alles zu dokumentieren und über Smartphone oder Tablet an das Team auf der Baustelle zu kommunizieren.



App STABILA Measures: zur direkten Übernahme der Messwerte in Skizzen, Pläne und Fotos. Kostenloser Download für iOS und Android.

WERA jagt seinen Schraubendreher in die Luft

Bekanntlich lieben es die Tool Rebels von WERA, Standards infrage zu stellen und ungewöhnliche Ideen zu präsentieren. Jetzt ist es bei WERA sogar so weit gekommen, dass die Schraubendreher in den Himmel wachsen.

WERA hat einen Heißluftballon in Form eines Schraubendrehers mit einer Gesamtlänge von 65 Metern gebaut und wird damit ab sofort auch den Himmel auf vielen Veranstaltungen und über einigen Städten in Europa rocken.

Eine besondere Herausforderung bei der Herstellung war der geringe Durchmesser, den dieser Ballon im Vergleich mit normalen Ballonformen aufweist. Da WERA niemals mit

einem normalen Heißluftballon zufrieden gewesen wäre, machten sich die Tool Rebels auf die Suche nach Ballonherstellern und Ballonbetreibern, die sich diese Konstruktion auch tatsächlich zutrauen. Herausgekommen ist diese ungewöhnliche Form, die den Betrachtern wirklich große Augen macht.

Es gab bereits mehrere spannende Veranstaltungen wie die Kieler Woche, den Truck Grand Prix am Nürburgring oder das Wacken Open Air. Der Ballon kommt überall dort zum Einsatz, wo sich viele Menschen treffen, die Spaß an guten Werkzeugen haben.

Die WERA Markenbekanntheit wird damit auf äußerst ungewöhnliche



Art im wahrsten Sinne des Wortes befeuert. Allen, die sich beim Anblick verwundert die Augen reiben, sei hiermit versichert, dass der Schraubendreher tatsächlich echt ist, auch wenn man mit ihm nicht schrauben kann.

Termine und Details können auf Facebook nachgelesen werden:

www.facebook.com/weratoolrebels

Das neue Nussparadies von WERA

WERA hat sich für den Herbst 2019 gleich drei neue Nuss-Serien ausgedacht.

■ **Impaktor-Nüsse:** Das Impaktor Programm von WERA steht für besonders widerstandsfähige Werkzeuge, die auch dem Einsatz extrem starker Maschinenschrauber standhalten. Bits und Halter sind seit 2011 im Markt etabliert, neu hinzu kommen nun neun 1/2"-Steckschlüsseleinsätze mit überdurchschnittlichen Standzeiten in den Schlüsselweiten 13 bis 21 mm, die auch für den Einsatz mit elektrisch oder mit Druckluft angetriebenen Schlagschraubern konzipiert sind.

Die Kraftübertragung erfolgt besonders profilschonend: Das Sechskantprofil ermöglicht die Übertragung hoher Kräfte und belastet die Kanten der Schraubenmutter bzw. des Schraubenkopfes weniger als ein Zwölfkantprofil.



Zusätzlicher Anwenderschutz: Durch die Bohrung und die Ringnut kann die Nuss mit einem Sicherungsstift oder O-Ring auf dem Elektrowerkzeug gesichert werden. Auch diese Serie wird mit dem Werkzeugfinder „Take it easy“ ausgestattet, so dass es der Anwender besonders leicht hat, die richtige Nussgröße zu finden.

■ **Lange Steckschlüsseleinsätze (Deep Sockets):** Neu im Ring sind auch die sogenannten Deep Sockets für tiefliegende Verschraubungen, die auch für das Arbeiten bei überstehenden Gewindestangen in engen Bauräumen geeignet sind. Wie bei den Impaktor-Nüssen ermöglicht das Sechskantprofil auch hier die Übertragung hoher Kräfte ohne das Profil zu beschädigen. Die langen Steckschlüssel eignen sich für den Hand- und Maschinenbetrieb und wurden zur einfachen manuellen Handhabung mit einer besonders

griffigen Rändelung ausgestattet. Die neue Serie umfasst 42 Nüsse in den Schlüsselweiten 4–24 mm in 1/4", 3/8" und 1/2". Damit sich der Anwender nicht vergreift, erhält auch diese Serie den „Take it easy“ Werkzeugfinder mit Farbkennzeichnung.

Noch ein Hinweis zum Zwölfkant: Feinverzahnte Knarren machen den Einsatz eines Zwölfkantprofils durch ihren kleinen Rückschwenkwinkel auch in beengten Raumverhältnissen ohnehin überflüssig.

■ **VDE Bit-Nüsse für Arbeiten unter Spannung:** Bit-Nüsse (3/8") in VDE Version runden das breite WERA Bit-Nuss Programm ab. Die 10 verschiedenen Größen in TORX® (TX 20-TX 45) und Innensechskant (SW 4–8 mm) sind bei 10.000 Volt stückgeprüft und verfügen über einen typischen WERA Produktvorteil: Die Haltefunktion

reduziert die Gefahr des Schraubenverlustes bei der Zuführung des Werkzeugs zum Bauteil. Dies ist besonders hilfreich in schwer zugänglichen Arbeitsbereichen, in denen man die zweite Hand nicht zum Festhalten der Schraube nutzen kann.

Darüber hinaus bieten die Bit-Nüsse eine erhöhte Sicherheit durch einen gelben Isolationskern, der bei einer eventuellen Beschädigung der äußeren roten VDE Isolationssschicht sichtbar wird. Die Konstruktion der VDE-Bit-Nüsse ist extrem kurz und kompakt, sodass das Arbeiten auch in sehr engen Bauräumen besonders einfach wird. 3 XZN Bit-Nüsse ergänzen das VDE Programm.

Alle drei Nuss-Serien verfügen über attraktive Belts, mit denen der Anwender die Nüsse sicher und übersichtlich transportieren kann und die durch ihr außergewöhnliches Design viele Blicke auf sich ziehen.



Besser. Koffer. KNIPEX.

Die KNIPEX-Werkzeugkoffer wurden umfangreich überarbeitet. Das neue Sortiment bietet eine ideale Balance aus viel Stauraum und robuster Bauweise und ist dabei kompakt in den Abmessungen. Zudem sehen die Koffer auch einfach attraktiv aus.

Werkzeugkoffer sind essentielle, alltägliche Begleiter, die praktisch und zuverlässig sein sollen und nicht nur auf der Baustelle viel aushalten müssen. Vordergründig für den Transport und die mobile Aufbewahrung gedacht, sind sie je nach Einsatzort oft auch Sitzmöbel, Ablage oder Tisch. Und natürlich spielt auch das Design eine nicht unwichtige Rolle. KNIPEX hat das Koffersortiment jetzt umfangreich überarbeitet und bietet abgestimmt auf jeden Einsatzort von Handwerkern und Mechanikern das passende Modell.

Das Design der KNIPEX Kofferlinien „Basic“ und „BIG Twin“ wurde vollständig erneuert. Praktische Highlights aller Modelle dieser Linien sind die stabilen Metall-Kippschlösser zur sicheren Fixierung von Deckel und Boden, zwei in die Oberfläche integrierte praktische Ablegehilfen für Kleinteile wie Schrauben, Nägel oder Ähnliches und ein dreistelliges Zahlencodeschloss zur zuverlässigen Verriegelung und die neuen ergono-

mischen Griffe. Zudem gibt es ein Beschriftungsfeld mit zwei Aufklebern zur individuellen Kennzeichnung.

„Basic“ und „BIG Basic Move“: Die Grundausstattung für den Profi

Neu im KNIPEX Werkzeugkoffer-Sortiment ist der „BIG Basic Move“ (00 21 06 LE) – ein klassischer Allrounder mit praktischer Trolley-Funktion und Tragegriff für unterwegs. Er kommt in einer attraktiven, strapazierfähigen Ausführung aus ABS-Material in schwarz. Zusätzliche Stabilität wird durch einen umlaufenden Aluminiumrahmen und Metallscharniere garantiert. Für den schnellen Zugriff gibt es ein Dokumentenfach im Deckel. Das Innenleben ist vielfältig: Zwei herausnehmbare Werkzeugtafeln aus schmutzabweisenden Polypropylen-Hohlkammerplatten mit jeweils zehn Werkzeugtaschen, einer elastischen Schlaufe und einer großen Werkzeugtasche auf der Bodenseite verstauen alles, was schnell und griffbereit zur Verfügung stehen muss. Die 70 Millimeter hohe Bodenschale ist durch Einsätze individuell unterteilbar und enthält eine Abdecktafel mit weiteren 13 Werkzeugtaschen und einem mit Druckknopf fixierten Flachfach.

Der KNIPEX Klassiker, der Werkzeugkoffer „Basic“ (00 21 05 LE) ist jetzt ebenfalls im neuen Design erhältlich.



Er hat ein Fassungsvermögen von 27 Litern und kann mit maximal 15 Kilo beladen werden.

„BIG Twin“: Maximale Übersichtlichkeit für unterwegs

Für alle, die Werkzeug mit einem Gesamtgewicht von 25 („BIG Twin“) oder sogar 30 Kilogramm („BIG Twin Move“) zu transportieren haben, bietet KNIPEX mit der Linie „BIG Twin“ maximalen Komfort und Übersichtlichkeit. Der schwarze Werkzeugkoffer „BIG Twin Move“ (00 21 41 LE) mit Trolley-Funktion ist durch beidseitig angebrachte Deckelhalter in allen Öffnungslagen frei stehend. Sie rasten bei frei einstellbarem Winkel fest ein und sind mit einer hochwertigen Scharniermechanik ausgestattet mit der sich Boden und Deckel auch unabhängig voneinander öffnen lassen. Durch das verbaute ABS-Material ist der Koffer zudem sehr strapazierfähig. Im Inneren sorgt eine fest montierte, stabile und beidseitig bestückbare Mittelwand mit vielseitigen Einsteckmöglichkeiten für eine perfekte Sortierung. Für noch mehr Flexibilität kann dem Koffer ein Dokumentenfach und eine Werkzeugtafel mit 13 Werkzeugtaschen entnommen werden. Die 58 Millimeter hohe Bodenschale ist durch weitere flexible Einsätze unterteilbar, in der Abdeckschale können sechs große Werkzeugtaschen bestückt werden.

Den „BIG Twin“ gibt es auch als Version ohne Trolley-Funktion (00 21 42 LE). Dieser schon bekannte Klassiker wurde ebenfalls im Design überarbeitet.

Bereits komplett mit Werkzeugen ausgestattet sind die Varianten „BIG Twin Elektro“ (00 21 40) und

das Trolley-Modell „BIG Twin Move Elektro“ (00 21 41) mit jeweils insgesamt 65 teilweise VDE-geprüften Markenwerkzeugen. Für das Arbeiten an elektrischen Anlagen wurde jetzt ganz neu der „BIG Twin Move RED“ in das KNIPEX Produktportfolio aufgenommen. Der strapazierfähige rote Koffer enthält 47 isolierte Markenwerkzeuge, die nach DIN EN/IEC 60900 geprüft sind.

Werkzeugkoffer „Robust“ für den Einsatz unter härtesten Bedingungen

Beim flugtauglichen Koffer „Robust“ (00 21 3x) mit automatischem Druckausgleichsventil ist der Name Programm. Er ist aus schlagfestem Polypropylen gefertigt, staub- und wasserdicht und temperaturstabil von -30°C bis 80°C. Eine Vorrichtung zum Verschließen, etwa durch ein Vorhängeschloss, bietet Schutz für die sicher verstauten wertvollen Inhalte und die individuelle Eigentums-kennzeichnung macht die schnelle Identifikation einfach. Für dauerhafte Ordnung sorgen die Werkzeugtafeln aus schmutzabweisenden PP-Hohlkammerplatten mit bestückbaren Werkzeugtaschen und -schlaufen. Die verschließbare Bodenschale ist individuell unterteilbar durch ein Aluminiumtrennsystem.

Den „Robust“ gibt es in drei Größen: Mit 23 oder 34 Liter Fassungsvermögen oder als „Robust45 Move“ mit 45 Liter Fassungsvermögen und praktischer Trolley-Funktion. Neu im Sortiment ist der „Robust23“ Elektro. Er ist bereits mit 25, teilweise VDE-geprüften Markenwerkzeugen bestückt.

#besserkofferknipeX



Attraktives Aktionsset von BESSEY

Zur Planung des Endjahresgeschäfts heißt es jetzt gut aufgepasst! BESSEY hat Ende September ein äußerst attraktives Aktionsset auf den Markt gebracht. Mit einzigartigem Inhalt zum günstigen Preis lässt es Handwerkerherzen garantiert höher schlagen. Zudem schafft das besondere Design der Verpackung hohe Aufmerksamkeit und unterstützt damit den Abverkauf beim Handel.

Da steckt was Besonderes drin!

Das Aktionsset GK30-SET beinhaltet eine Weltneuheit im Doppelpack und einen Zugabeartikel, den es in dieser Ausführung nicht zu erwerben gibt.

Bei der Weltneuheit handelt es sich um die Getriebezwinge GK mit 300 mm Spannweite und 60 mm Ausladung. Besonders an dieser Zwinge ist die Position des Griffes, der um die Schiene herum platziert ist. Die Spannkraft wird mit jedem Dreh am Griff über eine im Gleitbügel verborgene Mechanik auf die Spindel übertragen. Das macht die Zwinge im Vergleich zu Schraub-, Hebel- oder Einhandzwingen wesentlich kompakter. Anwender profitieren von einer äußerst ergonomischen Handhabung in jeder Situation – auch beim Einsatz in beengten Arbeitsbereichen, da keine störenden Werkzeugbauteile im Weg sind.

Aber damit noch nicht genug. Denn es gibt noch ein praktisches Multifunktionswerkzeug „on top“. Es bietet alle vom BESSEY Bestell-Artikel DBST bekannten Merkmale, wie eine extra große Schere und sechs weitere Funktionen. Anders ist jedoch die Farbe. Denn alle 7 Werkzeuge sind schwarz und machen dieses Zugabe-Multitool zu etwas ganz Besonderem.



Das Aktionsset GK30-SET beinhaltet 2 Getriebezwingen mit 300 mm Spannweite und 60 mm Ausladung sowie ein Multifunktionswerkzeug in schwarzer Sonderausführung.

Das zieht Blicke auf sich!

Das einzigartige Aktionsset GK30-SET steckt in einem attraktiven Verkaufskarton. Sechs davon bilden eine Verpackungseinheit. Zusätzlich bietet BESSEY das Aktionsset auch in einem Display an. Bei Bestellung des Artikels GK30-SET-D gibt es ein mit zwölf Aktionssets bestücktes Verkaufsdisplay in leichter Pappausführung. Es lässt sich mit wenigen Handgriffen aufstellen und kann jederzeit nachbestückt werden. Im Kassenbereich oder Verkaufsraum platziert, wird der Hingucker so schnell zu einem interessanten Mitnahmeartikel für den Kunden.

Ausführliche Informationen erhalten Sie im Händler-Login-Bereich auf www.bessey.de oder wenden Sie sich direkt an die für Sie zuständige BESSEY-Vertretung.

Das vorkonfektionierte Verkaufsdisplay GK30-SET-D ist mit 57 cm Breite, 129 cm Höhe und 37 cm Tiefe ein äußerst attraktiver Blickfang im Verkaufsraum.



Stützpunkthändlerkonzept von HALDER und PICARD: Partnerschaftlich zusammenarbeiten

Der stationäre Fachhandel ist für die Marken HALDER und PICARD das wichtigste Tor zu den Anwendern. Damit dies auch in Zukunft so bleibt, bieten die beiden Spezialisten im Hammersegment den Handelspartnern die Möglichkeit einer intensiven und partnerschaftlichen Zusammenarbeit im Rahmen ihres Stützpunkthändlerkonzeptes.

Mit der Umsetzung des Konzeptes reagieren die beiden Marken auf die sich dynamisch verändernden Bedingungen in der Handelslandschaft. Ziel dabei ist es, dem Handel echten Mehrwert zu bieten, der sich aus verschiedenen Komponenten wie Generierung von Neukunden, Aktionen zur Kundenbindung oder auch der Sicherung einer ertragsgerechten Spanne zusammensetzt.

Die einzelnen Maßnahmen konzentrieren sich auf die Faktoren, die den stationären Fachhandel insbesondere gegenüber dem Onlinehandel auszeichnen: Das ist die Qualität der Beratung und des Auftritts am POS



und das sind die Gelegenheiten, bei denen die Anwender die Produkte direkt erleben können. Konkret heißt das, dass die Handelspartner mit hochwertigen POS-Materialien ausgestattet (s. dazu Bericht auf Seite 6), die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Handels geschult werden und technische Berater der Marken bei Veranstaltungen mit Vorführwagen vor Ort sind. Ergänzt wird dieses

Paket um die Unterstützung bei Verkaufsaaktionen und die bevorzugte Nennung bei der Händlersuche auf den Hersteller-Websites (bei PICARD in Planung). Damit soll die Online-Recherche, die viele Anwender durchführen, zu einem Besuch beim Stützpunkthändler führen. Dass die Anwender dann beim richtigen Händler gelandet sind, signalisiert das Zertifikat im Geschäft des Händlers. Dazu

kommen direkte Vorteile für die Stützpunkthändler, die sich beispielsweise in einer Senkung der Frei-Haus-Grenze, in einem Marketingbonus oder in gestaffelten Zusatzrabatten bemerkbar machen. Dafür erwarten die Marken eine hohe Beratungsqualität durch die kontinuierliche Teilnahme an Schulungen, die Teilnahme an Marketingaktionen, die Sicherstellung der Lieferfähigkeit und die Bestellung von nicht lagernden Artikeln.

Die Basis der partnerschaftlichen Zusammenarbeit bildet ein breites Angebot der Hämmer aus dem HALDER-Sortiment, eine umfangreiche Präsenz der PICARD-Produkte sowie die Abrundung mit Produkten der Marke Ruthe bei den Stützpunkthändlern.

Denn nur über eine sichtbare Hammer-Kompetenz entfaltet das Konzept seine ganze Wirksamkeit. Dass diese, sich in Zahlen widerspiegelnde Wirksamkeit gegeben ist, zeigen Erfahrungen, die HALDER und PICARD in der Zusammenarbeit mit Handelspartnern gewonnen haben, die sich bereits klar als Hammerspezialisten positioniert haben.

Kraftform Kompakt 20 Tool Finder 2



Der Kraftform Kompakt 20 ist seit Jahren eines DER WERA Erfolgsprodukte.

Viele Anwender benötigen beim Arbeiten außer kurzen Bits häufig ebenso lange Bits. Um auch diese Anwender glücklich zu machen, bringt WERA nun einen 12-teiligen Kraftform Kompakt Satz mit 6 x 25 mm langen und 6 x 89 mm langen Bits in einer robusten Tasche heraus. Das Griff-Wechselklingsystem in kompakter Bauweise mit verschiedenen Klingenspitzen auf kleinstem Raum macht den Anwender nicht nur mobil, sondern auch flexibel, denn es ermöglicht sowohl den Hand- als auch den Maschineneinsatz. Dieses Set ersetzt einen 12-teiligen Schraubendreherersatz und reduziert die notwendige Ausrüstung auf ein Minimum.

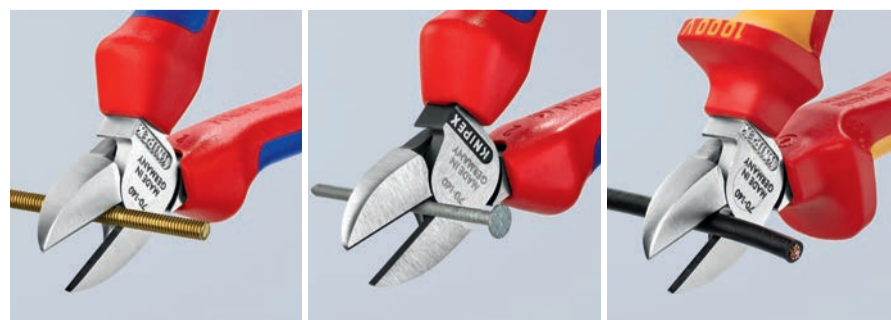
KNIPEX Seitenschneider: Jetzt verbessert – 20 % höhere Schnittkraft für Seitenschneider in 140 mm Länge

Der Seitenschneider ist ein unentbehrlicher alltäglicher Helfer für einen breiten Anwendungsbereich. Er ist optimal zum Schneiden von weichen und harten Materialien geeignet: Litzen, Nägel oder Drähte werden sauber durchtrennt, auch sehr feine Cu-Drähte können sehr präzise mit den Schneidspitzen geschnitten werden.

Jetzt wurde die Kraftübersetzung des Modells in 140 mm Länge durch einen zur Schneide versetzten Drehpunkt optimiert und damit die Schnittkraft um 20 % erhöht. Damit lassen sich selbst Nägel von 2 mm Dicke problemlos und ohne hohen Kraftaufwand schneiden.



Mit seiner besonders schlanken Kopfform erlaubt der Seitenschneider auch den Einsatz in schwer zugänglichen Arbeitsbereichen. Seine stabile Gelenkgestaltung gewährleistet einen gleichmäßigen Gang, lange Lebensdauer und hohe Belastbarkeit. Die zusätzlich induktiv auf ca. 62 HRC gehärteten, verschleißfesten Schneiden ermöglichen zuverlässig das Durchtrennen harter Materialien.



Noch nie war es leichter, die richtige Zange zu finden

Die neue KNIPEX-Website begrüßt Sie mit neuen Funktionen und präsentiert Ihnen die KNIPEX-Zangenwelt völlig intuitiv.

Die neue Produktsuche mit umfangreichen Filtermöglichkeiten führt Sie und Ihre Kunden zielsicher zur idealen KNIPEX-Zange. Auf einen Blick finden Sie auf den Produktseiten alle technischen Details, Bilder und Videos, um Sie aktiv im Beratungsgespräch zu unterstützen. Der neu erweiterte Händlerbereich bietet Ihnen exklusive Informationen und wertvolle Downloads rund um das gesamte KNIPEX-Produktsortiment. Schauen Sie vorbei!

Weihnachten mit WERA

Die Weihnachtszeit ist immer eine ganz besondere Zeit. Die Hektik des Alltags hält oft ein wenig inne und man denkt an Menschen, mit denen man gerne Zeit verbringt und denen man eine besondere Freude machen möchte.

Auch WERA nimmt sich in dieser Zeit immer wieder vor, weihnachtliche Gefühle zu verbreiten. Hätten Sie gewusst, dass der WERA Adventskalender schon seinen 10. Geburtstag feiert? Seit WERA vor 10 Jahren mit dieser Tradition begonnen hat, überlegen sich die Tool Rebels jedes Jahr aufs Neue, welche weihnachtlichen Ideen bei den Anwendern wohl auf offene Arme stoßen.

In 2019 ist der WERA Adventskalender natürlich wieder ein echter Höhepunkt. Nicht unerwähnt sollen an dieser Stelle die 3 Weihnachts-Sets bleiben,

die auch unter den Weihnachtsbaum gelegt werden oder den Menschen während der Adventszeit eine Freude machen können.

Alle Sets sind in emotional gestalteten Geschenkboxen verpackt, die sich – mit oder ohne Werkzeug – ideal zum Weiterverschenken eignen.

Der WERA Adventskalender und die 3 Weihnachts-Sets:

- 1) Adventskalender
- 2) Kraftform Christmas mit VDE Schraubendreher und Flaschenöffner
- 3) Der Bit-Check Christmas mit „Take it easy“ Werkzeugfinder
- 4) Der Zyklop Mini 3 Christmas mit ¼" Nuss-Knarre und 3 Nüssen SW 8,10+13 mm



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 28.11.2019

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

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, HALDER, KNIPEX, PICARD, STABILA und WERA. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Impressum

Qfaktor
Ausgabe Herbst 2019

info@Qfaktor.com
www.Qfaktor.com

Qfaktor ist eine Kundenzeitung, die im Auftrag der unten genannten sechs 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: © Sondem – stock.adobe.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)2941-9678-45
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

Erwin Halder KG
+49 (0)7392-7009-0 | www.halder.com

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

Picard GmbH
+49 (0)202-24754-0 | www.picard-hammer.de

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

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