



HALDER



STABILA



Ausgabe Frühjahr 2022

7 Kundenbindungsmaßnahmen, die wirklich funktionieren



Zufriedene und treue Kunden sorgen für Umsatz und empfehlen Ihr Unternehmen weiter. Aber welche Kundenbindungsmaßnahmen funktionieren wirklich? Wir stellen Ihnen sieben Strategien vor, die sich in der Praxis bewährt haben.

In Kundenbindungsmaßnahmen zu investieren, lohnt sich für jedes Unternehmen – eine aktuelle Studie^[1] hat wieder einmal bestätigt, dass es sechs bis sieben Mal mehr kostet, neue Kunden zu gewinnen, als Bestandskunden zu halten. Aber wie können Sie dafür sorgen, dass Ihre Kunden Ihnen treu bleiben und nicht zum Wettbewerb abwandern? Um es gleich vorwegzunehmen: Es kommt darauf an, sich stetig um die Kunden zu bemühen und dafür zu sorgen, dass sie sich wohlfühlen.

Man geht davon aus, dass für die Kundenloyalität drei Faktoren ausschlaggebend sind: Die Kunden-

zufriedenheit, die Intensität der Kundenbeziehung und das Image der Marke bzw. des Unternehmens. Aber diese Komponenten reichen noch nicht aus. Sie schaffen zwar emotionale Verbundenheit, aber die geheime Zutat, die aus zufriedenen und treuen Kunden wahre Fans macht, ist Begeisterung. Und genau dazu tragen unsere sieben Tipps bei. Lassen Sie uns jedoch zunächst einen Blick darauf werfen, welche Arten der Kundenbindung es gibt.

Situative Bindung | Ein Fachgeschäft auf einer einsamen Insel wäre ein gutes Beispiel für die situative Bindung – die Kunden haben aus zeitlichen und

räumlichen Gründen keine andere Wahl, als dort einzukaufen.

Rechtliche Bindung | Eine rechtliche Bindung, nur bei einem bestimmten Lieferanten einzukaufen, wird von den Kunden freiwillig eingegangen. Im Gegenzug erhalten sie in der Regel Rabatte oder andere Vorteile.

Technische Bindung | Wenn der Kunde aus technischen Gründen bei einem bestimmten Lieferanten kaufen muss – zum Beispiel, weil die Kompatibilität zu Produkten anderer Anbieter nicht gewährleistet ist – spricht man von technischer Bindung (siehe dazu auch unseren Tipp 7).

Ökonomische Bindung | Eine ökonomische Bindung entsteht zum Beispiel, wenn der Wechsel zu

einem anderen Anbieter mit hohen Aufwänden verbunden ist oder wenn ein bestimmtes Kontingent bereits im Voraus bezahlt wurde.

Emotionale Bindung | Die emotionale Bindung ist gerade im Fachhandel ein entscheidender Faktor: Die Kunden kommen wieder, weil sie gerne in einem bestimmten Geschäft einkaufen.

Und genau auf diese emotionale Bindung beziehen sich auch unsere sieben Tipps. Sie reichen vom exzellenten Service, der die Kundenloyalität steigert, bis hin zu Systemangeboten, die einen Wechsel zu einem anderen Anbieter erschweren.

(Fortsetzung auf der nächsten Seite)

Die 7 Kundenbindungsmaßnahmen

1. Exzellenter Service

Wer seine Kunden begeistern will, muss sie zunächst einmal gut kennen. Was sind ihre Bedürfnisse? Welche Produkte sind für sie interessant? Wie kann man sie am besten unterstützen? Und wie kann man ihnen eine Freude machen?

Wenn man genau weiß, welche Wünsche und Erwartungen die Kunden haben, und sie regelmäßig erfüllt oder sogar übertrifft, dann reagieren die Kunden darauf mit Vertrauen, Loyalität und schließlich mit Begeisterung. Wer immer wieder gute Erfahrungen mit Ihrem Unternehmen macht, wird es am Ende auch weiterempfehlen!

Natürlich kann auch in einem optimal organisierten Unternehmen immer mal etwas schief gehen. Dann kommt es darauf an, die Reklamation freundlich und schnell zu bearbeiten. Im Idealfall kann die Kundenbindung dadurch sogar noch verbessert werden.

Von entscheidender Bedeutung ist auch ein „Customer Relationship Management“-System (CRM). Darunter versteht man eine Datenbank, in der alle relevanten Angaben zu den Kunden gespeichert sind. Sie ersetzt natürlich nicht einen Verkaufsprofi mit einem guten Gedächtnis – sie macht ihm die Arbeit aber wesentlich leichter.

2. Bonusprogramme anbieten

Bonusprogramme gehören zu den beliebtesten Instrumenten der Kundenbindung. Das liegt sicherlich auch an der einfachen Logik, die diesen Punkte- oder Stufensystemen zugrunde liegt: Je mehr die Kunden kaufen, desto mehr Vorteile haben sie. Als Belohnungen kommen zum Beispiel Rabatte, besondere Services oder der exklusive Zugriff auf neue Produkte oder Dienstleistungen in Frage.

Ob die Käufe über einfache Stempelkarten nachgehalten werden, wie sie in vielen Bäckereien angeboten werden, oder über Chipkarten wie bei Payback, die bei jedem Einkauf ausgelesen werden – wichtig ist bei allen Systemen, dass der Mehrwert für die Kunden nicht nur leicht verständlich, sondern auch attraktiv ist.

Bonusprogramme sollten deshalb nicht nur einen monetären Anreiz bieten, sondern auch einen gewissen Charme. Besonders wichtig ist vielen Kunden zum Beispiel, dass sie als Stammkunden einen besonderen Status genießen

und eine bevorzugte Behandlung in Anspruch nehmen können.

3. Service personalisieren

Wenn man in ein Geschäft kommt und mit einem freundlichen Lächeln begrüßt wird, ist das ein schönes Gefühl. Aber noch viel schöner ist es, wenn man mit dem eigenen Namen angesprochen wird – denn dann kann man das Lächeln wirklich persönlich nehmen und davon ausgehen, dass man ein gerne gesehener Kunde ist.

Oft sind es solche kleinen Gesten, die einen großen Unterschied machen und das gesamte Einkaufserlebnis viel individueller und angenehmer machen. Besonders wichtig ist für die Kunden natürlich, dass die Verkäuferinnen und Verkäufer ihre Wünsche und Bedürfnisse kennen und darauf eingehen. Es lohnt sich aber auch, die Kunden, die mit Ihrem Unternehmen zufrieden sind, die sich positiv über Ihr Geschäft äußern oder einfach immer wiederkommen, für ihre Treue zu belohnen.

Einfache Maßnahmen wie zum Beispiel ein Rabattcode, eine Sonderaktion für besonders regelmäßige Kunden oder eine Dankesnachricht reichen schon. Die Kunden wissen diese Anerkennung zu schätzen und werden gerne wiederkommen oder Ihr Geschäft weiterempfehlen.

4. Kundenfeedback einholen

Jeder wird gerne nach seiner Meinung gefragt. Auch wenn ein Kunde vielleicht gerade keine Zeit hat – durch die Bitte um Feedback gibt man ihm doch das Gefühl, dass er wichtig ist und ernst genommen wird. Und häufig ist die Rückmeldung auch wirklich wertvoll. Ein Lob zum Beispiel hört sicherlich jeder gerne. Und Anregungen oder Kritik geben Ihnen die Möglichkeit, so schnell wie möglich aktiv zu werden und etwaige Probleme zu lösen.

Wenn Sie Ihre Kunden persönlich ansprechen oder Sie schriftlich um die Teilnahme an einer Umfrage bitten, vermeiden Sie auch schlechte Bewertungen auf öffentlichen Plattformen. Das bedeutet aber nicht, dass Sie auf Bewertungen komplett verzichten sollten, im Gegenteil: Wenn Kunden sich im Gespräch oder in einer Umfrage besonders zufrieden zeigen, sollten Sie sich noch einmal bei Ihnen melden, sich bedanken und um eine öffentliche Bewertung bitten.

Wichtig ist natürlich auch, die Rückmeldung der Kunden in das CRM-



System aufzunehmen. Dadurch wissen Ihre Mitarbeiter auch später noch, was dem Kunden oder der Kundin wichtig ist, und können gezielt darauf eingehen.

5. Community Building

Community Building ist die hohe Kunst der Kundenbindung. Wenn Sie Ihre Kunden auch untereinander in Kontakt bringen und miteinander vernetzen, haben sie noch einen Grund mehr, Ihrem Geschäft die Treue zu halten. Wenn Sie zum Beispiel zu Workshops oder Produktpräsentationen einladen, geben Sie Ihren Kunden die Gelegenheit, sich kennenzulernen und sich eventuell sogar später in Ihrem Geschäft wiederzutreffen.

Online ist es sogar noch einfacher, solche Interaktionen anzustoßen. Wenn Sie in sozialen Netzwerken wie Facebook, Instagram, Twitter oder TikTok aktiv sind, können Sie die Nutzer zum Beispiel nach Ihrer Meinung zu neuen Produkten fragen und so dafür sorgen, dass ein Austausch zwischen ihnen entsteht.

6. Cross-Selling und Up-Selling

Wenn Ihre Kunden Ihren Mitarbeitern vertrauen, erhöht das nicht nur die Chance, dass sie wiederkommen und das gleiche Produkt noch einmal kaufen – durch die gute Kundenbindung ist es auch wahrscheinlicher, dass sich die Kunden noch für andere Angebote in Ihrem Geschäft interessieren.

Beim Cross-Selling geht es häufig darum, den Kunden Zubehör zu ihrem Produkt anzubieten – zum Beispiel eine Tasche, Batterien oder Pflegemittel. In einem längeren Gespräch kann es aber natürlich auch vorkommen, dass der Kunde von einem besonderen Problem erzählt, dass er lösen möchte, und Ihre Mitarbeiter ihm dann das passende Produkt anbieten können. Nicht selten ist auch der Fall, dass Kunden eigentlich

ein höherwertiges Produkt brauchen, als sie denken. Wenn die Kundenbindung gut ist, können Ihre Mitarbeiter die Gelegenheit zum Up-Selling nutzen und dem Kunden erklären, warum das teurere Produkt für ihn tatsächlich die bessere und wirtschaftlichere Lösung ist.

7. Systemangebote

Auch Systemangebote sind ein verbreitetes Instrument der Kundenbindung. Dabei wird auf technischem Wege verhindert, dass die Kunden zum Angebot eines Mitbewerbers wechseln. Ein klassisches Beispiel dafür sind Drucker, die zu einem relativ günstigen Preis angeboten werden, die dafür aber nur mit den relativ teuren Druckerpatronen des gleichen Herstellers betrieben werden können. Im Unterschied zu Bonusprogrammen und anderen Instrumenten, bei denen positive Anreize geschaffen werden, dem Unternehmen treu zu bleiben, sind Systemangebote mit einem gewissen Zwang verbunden. Es besteht deshalb die Gefahr, das mühsam gewonnene Vertrauen der Kunden wieder zu verspielen. Solche Angebote sind deshalb mit Vorsicht zu genießen.

Unterstützung durch die Qfaktor-Partner

Sicherlich wenden Sie in Ihrem Unternehmen schon die eine oder andere der beschriebenen Strategien an. Aber vielleicht ist ja auch ein Vorschlag dabei, den Sie gerne einmal ausprobieren möchten. Wir wünschen Ihnen dabei viel Erfolg! Wenn Sie Unterstützung von den Qfaktor-Partnern BESSEY, HALDER, KNIPEX, PICARD, STABILA und WERA brauchen – zum Beispiel in Form von Materialien oder Beratung bei der Umsetzung – melden Sie sich einfach bei uns Qfaktor-Partnern. Wir stehen auch bei Ihren Kundenbindungsmaßnahmen immer an Ihrer Seite!

[1] Quelle: <https://www.act.com/de-de/kundenbindung>

Echte Beziehungsarbeit



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

Liebe Leserin, lieber Leser.

Die Grenzen zwischen dem professionellen und privaten Einkauf lösen sich langsam, aber an vielen Punkten spürbar immer weiter auf.

Insbesondere zeigt sich das beim Online-Einkauf. Die vielleicht unbewusste Erwartungshaltung auch der professionellen Einkäufer wird von dem geprägt, was vor allem die Internetriesen vormachen. Sie setzen die Benchmarks mit Verfügbarkeitsinformationen, Produktrezensionen, schneller Lieferung und vielem mehr.

Ähnlich ist es auch bei anderen Mosaiksteinen, die zum Kaufen und Verkaufen dazugehören: Eine personalisierte Ansprache beispielsweise oder Cross-Selling-Angebote werden heute nahezu als Standard gesehen. Und was beim Online-Einkauf vorausgesetzt wird, erfreut Kundinnen und Kunden auch im stationären Handel. Wie hier eine erfolgreiche Kundenbindung aussehen kann, zeigt der Leitartikel in dieser Ausgabe auf. Auch hier wieder: Bekanntes aus dem Supermarkt, den Discountern oder von Trendlabels kann hier

adaptiert werden. Jeder ist selber irgendwo Kunde und kann Augen und Ohren offen halten: „Sammeln Sie Treuepunkte ...?“

Aber der stationäre Handel hat nach wie vor einen großen Vorteil: Was online im Chatmodus und mit dem Gefühl einer Dating-App bleibt, lässt sich im direkten Kundengespräch zu einer persönlichen Beziehung ausbauen. Wie jede Beziehung ist aber auch die Kundenbeziehung nichts, was sich nebenbei dahinplätschernd erledigen lässt. Intensive Beziehungsarbeit ist gefragt. Mit einem authentischen Auftritt, echtem Interesse am Gegenüber und belebenden Impulsen. Die können in der im Leitartikel beschriebenen Form gegeben oder auch durch Technik unterstützt werden. Wie wäre es mit einem direkten Anzeigen der letzten Kundenaktivitäten auf dem Beratungsterminal, wenn die Gesichtserkennung den Kunden beim Betreten des Ladens zugeordnet hat. Zukunftsmusik mit schrägen Tönen – jetzt vielleicht noch. Zentral bleibt dabei aber allen Aktivitäten immer der persönliche Faktor.

Und noch etwas gilt es zu beachten: Nicht das Produkt, sondern der Kunde solle wiederkommen, lautet eine Handelsweisheit aus dem vordigitalen Zeitalter, die aber sehr wohl heute auch noch gilt. Deshalb kommt der Produktqualität auch im Rahmen der Kundenbindung eine nicht zu unterschätzende Bedeutung zu, sie ist quasi ein nicht zu vernachlässigender Q-Faktor. Genauso wie die Anwenderinnen und Anwender ihre Produkte von bestimmten, bevorzugten Marken kaufen, lohnt es sich auch für den Handel, sich auf Qualitätsmarken wie die Qfaktor-Partner BESSEY, HALDER, KNIPEX, PICARD, STABILA und WERA zu verlassen.

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

www.qfaktor.com



Neuer Allrounder unter den Combi-Scheren: Erdi D52-2 von BESSEY



Wer einen universell einsetzbaren Allrounder zum Schneiden unterschiedlichster Materialien sucht, der wird bei BESSEY auf alle Fälle fündig. Denn im Erdi Schneidwerkzeug-Sortiment gibt es neben den beliebten Combi-Scheren der Serien D47, D48, D48A und D49 ab Juni noch eine weitere Attraktion: Die stabile Combi-Schere D52-2. Zuvor als befristeter Aktionsartikel auf den Markt gebracht, erfreute sie sich großer Beliebtheit und wurde daher dauerhaft von BESSEY ins Sortiment aufgenommen.

Die 260 mm große D52-2 verfügt über gerade Schneiden, die eine Schnittlänge von 53 mm ermöglichen. Sie trennt mühelos weiche Werkstoffe wie Pappe, Stoff sowie Papier und ermöglicht sogar Schnitte in bis zu 0,6 mm dicken, kaltgewalzten Stahl. Die verzahnte, gehärtete Schneide sorgt dafür, dass man beim Arbeiten nicht abrutscht, und der bewährte ERGO-Griff – im charakteristischen rot-schwarzen Design – gibt den Fingern sicheren Halt und lässt die Hand bei der Arbeit nicht ermüden. Die hohe Stabilität der D52-2 wird dadurch erzielt, dass Schneide und Griff in einem Stück geschmiedet sind. Ihre Klingen wurden zum Schutz vor Korrosion sandgestrahlt und oberflächenbehandelt. So ist die Schere auch für den Außeneinsatz bei schlechtem Wetter bestens gerüstet.



Ab Juni 2022



HALDER

Neue Aktionsboxen von HALDER



Vielen Händler nutzen regelmäßig die Möglichkeit zum Cross-Selling. Mit einer jährlichen Absatzmenge von über 10.000 Stück sind die Aktionsboxen von Halder mittlerweile ein etabliertes und gern genutztes Instrument zur Steigerung des Abverkaufs. Nun bringt der Schonhammer-Spezialist vier neue Boxen auf den Markt:

DREAMTEAM FLIESEN LEGEN

(Art. 3113s002) enthält die beiden Spezialisten von HALDER und PICARD zum Fliesenlegen, den SIMPLEX D40mm mit Alu-Gehäuse (Art. 3113.040) in der Einsatzkombination TPE-soft / TPE-Mid sowie den PICARD Fliesenlegerhammer (Art. 0008390).

Die **PLUSBOX SCHREINERARBEITEN** (Art. 3117s004) bietet den „Schreinerhammer“ von HALDER mit den über-

stehenden Einsätzen (Art. 3117.051) und als Beigabe eine Konturenlehre.

In den Größen D60mm und D80mm sind **PLUSBOXEN** erhältlich, die die beiden weiterentwickelten Topseller enthalten. Den SIMPLEX in der Kombination Gummi-Einsatz mit Standfuß / Superplastik. Dazu zwei abriebfreie Schlageinsätze (TPE-soft / TPE-mid) und eine HALDER Wintermütze.

WERA

Bike

Fahrrad-Händler und Hersteller hatten in den letzten zwei Jahren so gut wie keinen Feierabend. In den Städten steigen viele auf den nachhaltigen Drahtesel um und auch im Freizeitbereich nutzen Frischluftfans zunehmend das Fahrrad, um sich fit zu halten und sich zu erholen. Der Branchenumsatz in Deutschland verdoppelte sich laut übereinstimmender Studien allein im Zeitraum von 2017 bis 2020.

Logisch, dass unter den zunehmenden Radsportfans auch viele Menschen stecken, die gerne selbst schrauben und ihr Fahrrad selbst warten wollen. Parallel steigt natürlich auch die Nachfrage nach Werkzeugen im Fachhandel und in Fahrradwerkstätten, denn mehr Equipment bedeutet auch mehr Montage und mehr Reparatur.

Die zunehmende Nachfrage wurde auch an Wera herangetragen, so dass ein neu gebildetes Fahrrad-Team in der Wuppertaler Zentrale alles daran gesetzt hat, ein umfassendes und schlüssiges Konzept zu erstellen und in die Tat umzusetzen.

15 reine Fahrrad-Werkzeugsätze sind inzwischen stolze Bestandteile des Wera Sortiments. Neudeutsch wurden diese Sätze als „Bicycle Sets“ herausgebracht, damit auch die boomenden Radsportnationen außerhalb des deutschsprachigen Raums mitbekommen, dass es diese ganz besonderen Sätze gibt.



Der eigene Fahrrad Auftritt auf www.wera.de umfasst sogar 193 Artikel, denn natürlich bietet das Standard Wera Sortiment Werkzeuge, die gute Dienste am Fahrrad leisten.

Das Sortiment hat einen eigenen Branchen-Auftritt erhalten: Eine 36 seitige Fahrrad-Broschüre, die bei Wera angefordert oder im Web downgeloadet werden kann.

Für die präsentierenden Handelspartner hat Wera zusätzlich ein spezielles Boden-Display entwickelt, das einen wichtigen Teil des Sortiments auf nur 60 x 60 cm Grundfläche zeigt und anbietet.

Das Sortiment zielt dabei auf zwei Einsatzbereiche ab.

1. Umfassende Sätze für Werkstätten im Handel und Privatbereich.
2. Kompakte und sehr leichte Sätze zur Mitnahme für den Einsatz während der Fahrradtour.

Dabei kommen auch ganz spezielle praktische Helfer zum Einsatz wie zum Beispiel die neuen Reifenheber, die das Leben ganz schön erleichtern können:

Mit den glasfaserverstärkten Reifenhebern aus Kunststoff lassen sich die Reifen sicher von der Felge hebeln, ohne die Felge zu beschädigen.

Mit dem einen Reifenheber von der Felge abheben, in einer Speiche einhaken und mit dem zweiten Reifenheber den Reifen abziehen. Die beiden Reifenausheber lassen sich ineinander klicken und gehen so nicht einzeln verloren. Der Heber 9502 verfügt sogar über einen Bit-Halter, der 9503 über einen Ventilausdreher.

Erwähnenswert ist auch der Maulschlüssel Joker 6003 15 Pedal, der extra dünn und somit der ideale Schraubpartner für enge Bauräume ist.

Für drehmomentsensible Schraubverbindungen eignet sich ganz besonders das Bicycle Set Torque 1: Das 16-teilige Set vom Schraubwerkzeugspezialist Wera löst die wichtigsten Schraubprobleme rund ums Fahrrad bei zuverlässiger Kontrolle der aufgebrauchten Drehmomente zum Schutz der sensiblen Bauteile. Inklusive Klick-Drehmomentschlüssel (2,5 – 25 Nm) mit Click Torque Technologie. Der Schlüssel ermöglicht ein hör- und fühlbares Einrasten beim Einstellen des benötigten Drehmoment-Wertes und löst ein deutlich erkennbares Klicksignal beim Erreichen des eingestellten Wertes aus. Das Set umfasst Zubehör, das auf die gängigsten Schraubverbindungen beim Fahrrad angepasst ist.





Rohrschneider KNIPEX Tubix®

Artikel-Nr. 90 31 02

Einfacher lassen sich Rohre kaum durchtrennen! Der KNIPEX Tubix® Rohrschneider ermöglicht es durch einfachste Handhabung, Rohre bis zu einem Durchmesser von 35 und einer Wandstärke von zwei Millimetern einfach und präzise zu trennen. Durch die QuickLock-Ein-

handschnellverstellung lässt sich das Werkzeug schnell, präzise und fest am Rohr fixieren. Dank leichtgängiger Roll-lager und einem scharfen Schneidrad aus Kugellagerstahl reichen nun wenige Umdrehungen, um das Rohr zu trennen. Ein integrierter Entgrater perfektioniert das handliche Werkzeug.



Schnittstellen mit dem ausklappbaren Entgrater glätten

KNIPEX

Höchste Qualität für alle SHK-Profis

Die Aufgaben im Bereich Sanitär, Heizung, Klima sind so vielfältig wie die benötigten Werkzeuge. Die sollten hochwertig, präzise und ergonomisch sein – wie eben die von KNIPEX.

Zangen dürften die von SHK-Profis am häufigsten eingesetzten Werkzeuge sein. Denn die sind so vielseitig einsetzbar wie kaum eine andere Werkzeuggattung; und das gilt insbesondere für die vom Zangenexperten KNIPEX. Die Wuppertaler bieten viele weitere, für Sanitär-Profis sehr hilfreiche Werkzeuge. Hier ein Überblick.



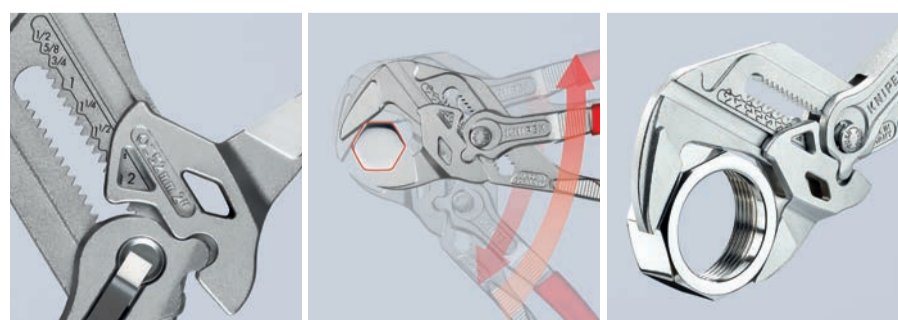
Schnelleinstellung per Knopfdruck direkt am Werkstück

Zangenschlüssel

Artikel-Nr. 86 03 250

Seit KNIPEX 1994 den Zangenschlüssel erfand, ist er eines der Lieblingswerkzeuge für alle Installateure und Mechaniker. Denn er ist Zange, kann also Pressen, Halten, Biegen und ersetzt außerdem einen ganzen Satz Maulschlüssel. Seine immer parallel geführten, glatten Greifbacken greifen dabei so schonend zu, dass er auch auf

Chrom fest zupacken darf. Seine Gelenk-konstruktion erlaubt außerdem das Arbeiten wie mit einer Ratsche. Die Greifweite lässt sich wie bei der Wasserpumpenzange KNIPEX Cobra® per Druckknopf sehr fein vorab einstellen, und das dank gelasierter Einstellskala schnell und immer passend. Apropos Greifweite: Der 86 03 250 beispielsweise packt bis Schlüsselweite 52 zu!



Wasserpumpenzangen

Artikel-Nr. 87 01 250, 87 01 400, 88 01 250, 88 01 300

Die Wasserpumpenzangen KNIPEX Cobra® und KNIPEX Alligator® sind legendär: Ihr Selbstklemmeffekt erlaubt erstaunlich kraftsparendes, zügiges Arbeiten. Der wesentliche Unterschied verbirgt sich in der Greifweitenverstellung. Die KNIPEX Cobra® packen mit Feinverstellung, die KNIPEX Alligator® mit der klassischen Rastenverstellung.



Seitenschneider

Artikel-Nr. 70 06 160, 74 06 180

Liegt wohl in jedem Werkzeugkoffer: Ein Seitenschneider wie etwa der kleine KNIPEX 70 06 160 oder der massivere 74 06 180. Mit ihren Präzisionsschneiden für weiche und harte Drähte trennen sie fast alles, was Handwerks-Profis im Alltag vor die Zange kommt. VDE-isolierte Griffe sorgen für zusätzliche Sicherheit bei Arbeiten an elektrischen Bauteilen.



KNIPEX TwinKey®

Artikel-Nr. 00 11 01

Der KNIPEX Twinkey® hat schon so manchem Handwerksprofi den Tag gerettet: Der multifunktionale Schlüssel öffnet und schließt mit seinen 10 Profilen praktisch alle gängigen Schaltschränke oder Absperrklappen in Heizung und Sanitär, außerdem in Klima-, Belüftungs- oder Elektrotechnik, Gas- und Wasserversorgung.



Flachrundzange

Artikel-Nr. 26 16 200

Falls feinere Strukturen nicht mal mit spitzen Fingern zu greifen sind, hilft bestimmt eine „Storchschnabelzange“ wie die 26 16 200 weiter. Mit ihren langen, spitz zulaufenden Greifbacken lassen sich auch Werkstücke tief in etwa Schaltschränken packen. Bonus: Induktiv gehärtete Schneiden für weichen bis harten Draht.





Die True Pro Ladies-Kampagne, mit der STABILA sich für den weiblichen Nachwuchs im Handwerk engagiert, erfreut sich großer Beliebtheit auf den Social Media-Kanälen.

STABILA

Erfolgreiche Social Media Strategie schafft Nachfrage

Social Media, vor wenigen Jahren noch von vielen belächelt, ist heute für die meisten Markenhersteller und auch immer mehr Handelsunternehmen wichtiger Teil ihres Marketings. Bei STABILA sind die stark ausgebauten Social Media-Aktivitäten eine tragende Säule der Kommunikation und ein wichtiger Grund für den Erfolg und die Beliebtheit der Marke bei professionellen Anwendern.

„Unsere Follower erfahren über unsere Social Media-Kanäle z. B. schnell von Neuheiten, die sie dann im Handel nachfragen. Messbar steigt aber auch der Absatz schon bestehender Produkte, die ggf. erklärungsbedürftiger, höherpreisiger oder seltener im Handel bevorratet sind, wenn wir sie in Social Media thematisieren. Das hilft dann natürlich auch unseren Handelspartnern“, erläutert Holger Binder, Leiter Vertrieb & Marketing.

Auf allen Kanälen aktiv

Rund 200.000 Follower auf dem Instagram-Kanal @stabila_official und über 65.000 Beiträge unter dem Hashtag #stabila sowie 50.000 Follower auf Facebook: Das ist der Stand Ende 2021. Um noch mehr jüngere Nutzer zu erreichen, gibt es seit 2021 zudem einen TikTok-Kanal. Durch unterhaltsame Kurzvideos wurden bereits über 40.000 Follower mobilisiert. Ein YouTube-Kanal rundet das Angebot ab und wird in Zukunft noch ausgebaut.

Von Kunden zu Fans

Über seine Social Media-Kanäle erreicht STABILA sowohl bestehende Kunden als auch potentielle Erstkäufer, im Gegensatz zu vielen „traditionellen“ Werbeformen ist die Marke hier extrem nahbar. „Wir spüren, wie unsere Aktivitäten Interesse und Begeisterung für unsere Marke, Werte und Produkte fördern und aus Kunden wahre Fans

werden“, so Binder. „Unsere Follower schätzen es, dass unser Social Media-Team mit hohem Engagement dabei ist und persönliche Anmerkungen und Anfragen zeitnah und ehrlich beantwortet. Das schafft Vertrauen.“

Echter Content ist entscheidend

Ein entscheidender Erfolgsfaktor auf Social Media ist der Brand Content, also Inhalte rund um die Marke und ihre Produkte. Wichtig ist, dass der Nutzer einen Mehrwert wahrnimmt, sei es durch Information, Unterhaltung oder Interaktion. Das schafft erhöhte Aufmerksamkeit und aktive Auseinandersetzung mit dem Produkt bzw. der Dienstleistung.

Drei Themenschwerpunkte

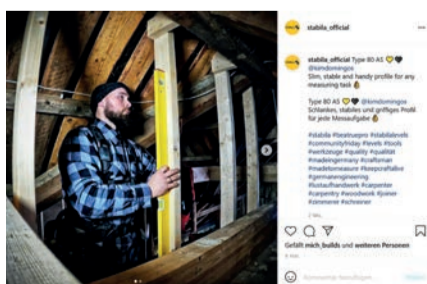
STABILA setzt auf drei Themenschwerpunkte: Community, Quality und Future. Bei „Community“ dreht sich alles um das Miteinander und die Liebe zum Handwerk. Daraus ergibt sich ein bunter Themen-Mix, z. B. Interviews, Gewinnspiele, Vorstellung besonderer Bauprojekte von Community-Mitgliedern oder Spendenaktionen. Im Schwerpunkt „Quality“ kommuniziert STABILA Service- und Qualitätsthemen, Produktempfehlungen und Neuheiten. Beliebte Kategorien sind hier das Produkt des Monats sowie Tipps & Tricks. Der Nach-



Äußerst beliebt ist bei den Communities die Aktion „Produkt des Monats“.

wuchsförderung widmet sich der Schwerpunkt „Future“. Angesichts des Mangels an Handwerksleuten wird es immer wichtiger, junge Menschen und vor allem auch junge Frauen für einen Handwerksberuf zu gewinnen. In der erfolgreichen „STABILA True Pro Ladies“-Kampagne berichten junge Handwerkerinnen aus aller Welt über ihre Erfahrungen und wecken Interesse für eine berufliche Zukunft im Bauhandwerk.

Binder betont: „Ob es für einen Händler sinnvoll ist, selbst auf Social Media mit einem eigenen Kanal aktiv zu sein, kann ich pauschal nicht beantworten. Unsere Erfahrung zeigt, dass viele Handwerksleute sehr aktiv auf Social Media unterwegs und dabei sehr dialogfreudig sind. Wenn Händler dies nutzen, kann sich das langfristig auszahlen.“



Für STABILA haben die digitalen Kanäle einen sehr hohen Stellenwert – nicht zuletzt, um damit die Vertriebsaktivitäten der Handelspartner zu unterstützen.

Hier hebt ganz sicher nichts mehr ab – dank des neuen Waagrecht-Niederzugspanners von BESSEY

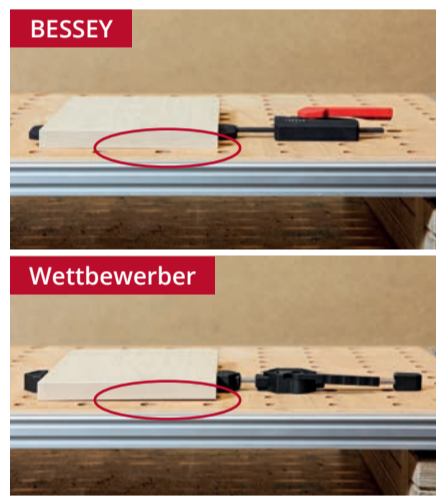
Spannwerkzeuge sind bei der Arbeit auf Multifunktions-tischen unverzichtbar, und hier hat BESSEY bereits einige Spezialisten am Start. Zur Verstärkung dieses Teams kommt nun der neue Waagrecht-Niederzugspanner ins Spiel. Diese BESSEY Innovation ermöglicht Handwerkern die zeitsparende Bearbeitung von Werkstücken auf Multifunktions-tischen mit optimalem Ergebnis.

Eine Eigenschaft steht bei Niederzugspannern vor allem anderen im Fokus: Das Werkstück darf auf Multifunktions-tischen nicht wackeln, abheben oder verrutschen, denn erst dann kann die Bearbeitung sicher, zügig und exakt erfolgen. Und dafür sorgt jetzt das neue BESSEY Werkzeugset WNS-SET-MFT mit 2 Waagrecht-Niederzugspannern, 2 Bankhaken und 4 Rändelmuttern, die jedoch nicht zwingend zur Befestigung erforderlich sind.

Bei Waagrecht-Niederzugspannern wird das Werkstück von der Seite fixiert. Das bringt den Vorteil mit sich, dass keine störenden Werkzeugteile ins Arbeitsumfeld ragen. Zudem sorgt der seitlich platzierte Spannhebel für noch mehr Freiheit und das Werkstück lässt sich zügig und vollflächig bearbeiten. **Das Besondere beim neuen Modell von BESSEY ist der zum Patent angemeldete Niederzugmechanismus: Er garantiert, dass das Werkstück beim Spannen nicht abhebt und plan auf der Tischplatte aufliegt, was beim Einsatz herkömmlicher Systeme schwerfällt.**

Bei Verwendung des neuen WNS-SET-MFT sitzt das Werkstück also fester als üblich auf dem Tisch, liegt perfekt flach und lässt sich entsprechend exakter bearbeiten. Das heißt: Man kann schnell und genau arbeiten. Das ermöglicht ein tolles Ergebnis und spart jede Menge Zeit, Nerven und Nacharbeit.

Die plane Fixierung des Werkstücks schafft der innovative Niederzugspanner von BESSEY auch ohne die üblicherweise erforderliche Befestigungsschraube mit einer Spannkraft von bis zu 75 kg.



Das WNS-SET-MFT zeigt nicht nur auf Multifunktions-tischen seine Stärken. Auch ein Einsatz auf Systainern mit einer Holzeinlage mit 20 mm Lochsystem ist möglich. Des Weiteren können die im Lieferumfang des Sets enthaltenen Bankhaken auch als universeller Anschlag für Werkstücke zum Einsatz kommen. BESSEY bietet sie daher auch als 4er-Set separat unter der Artikelnummer BH-MFT an.

Die neuen BESSEY Artikel im Überblick:

- Das **WNS-SET-MFT** umfasst 2 Spanner, 2 Bankhaken und 4 Rändelmuttern. Die Größe eines Spanners beträgt 275 mm (L) x 160 mm (B) x 56 mm (H). Ein Spanner erzielt bis zu 75 kg Spannkraft. Das Gesamtgewicht aller Komponenten beträgt 0,8 kg.
- Zum **BH-MFT** zählen 4 Bankhaken und 4 Rändelmuttern.

Der Einsatz kann auf allen gängigen Multifunktions-tischen mit Lochdurchmesser 20 mm und Plattenstärke ab 19 mm – wie dem Festool MFT oder dem Sortimo WorkMo – erfolgen.

Ab Juni 2022

Ein neues Mitglied im Team der Spannwerkzeuge für Multifunktions-tische

Der Waagrecht-Niederzugspanner ergänzt als neuer Star das Erfolgsteam der BESSEY Spannwerkzeuge für den Einsatz auf Multifunktions-tischen. Mit unseren praktischen Helfern für das mobile Arbeiten sind Profis auf jeder Baustelle gut ausgestattet. Die eigene Werkstatt immer dabei: So lässt sich schnell und präzise arbeiten.



- Alle BESSEY Produkte für MFTs auf einen Blick:
- 1 WNS-SET-MFT** – das brandneue Waagrecht-Niederzugspanner-Set
 - 2 TW-KLI** – die Hightech-Hebelzwinde aus Magnesium für den Tisch
 - 3 STC-Sets** – die variablen Schnellspanner mit speziellem Adapter
 - 4 GTR und GTRH** – die Tischzwingen in bewährter Ganzstahlqualität
- So verschieden diese BESSEY-Spannelemente mit ihren individuellen Stärken auch sind, alle zeichnen sich durch maximale Nutzerfreundlichkeit und stabile Bauweise aus. Das macht sie bei Handwerkern zu beliebten Alltagshelfern, an denen sie lange Freude haben.

Neue VDE Schraubendreher

Selten, aber doch ab und zu, möchten Anwender / innen im Elektrobereich ohne den Lasertip Vorteil schrauben. Zur Erinnerung: Der Lasertip Vorteil reduziert das Risiko des Herausrutschens aus der Schraube.

Daher hat Wera ab sofort 10 neue Angebote im Programm:

2 VDE Sätze bzw. 8 VDE Schraubendreher im Schlitz und Kreuzschlitz-Bereich: Mit mehrkomponentigem Kraftform Griff für schnelles und schonendes Arbeiten. Die Spitze ist als Wera Black Point Spitze ausgeführt, wobei durch ein aufwändiges Härteverfahren eine lange Nutzbarkeit der Spitze, ein erhöhter Korrosionsschutz und eine exakte Passgenauigkeit sichergestellt sind. Das lästige Wegrollen wird durch den Sechskantabrollschutz vermieden.

Und natürlich wird auch diese Werkzeuggruppe mit dem Take it easy Werkzeugfinder ausgestattet: Mit Griffkennzeichnung zum leichteren Finden und Sortieren des Werkzeugs.

Alle Werkzeuge sind bei 10.000 V stückgeprüft, um das sichere Arbeiten bei der zugelassenen Spannung von 1.000 V zu garantieren.



Auf den Punkt

Mit attraktiven Aktionen sorgt PICARD immer wieder für Aufmerksamkeit. Diese Aktionen bieten für den Handel Ansatzpunkte zur Kundenansprache. Das Gute dabei: Sie sind auf einzelne Gewerke auf den Punkt zugeschnitten und umfassen immer Neuheiten im PICARD-Sortiment. Attraktiv darf man sie also zurecht nennen.

Für ihre Aktionen orientieren sich die Hammermacher von PICARD stets an den Erfordernissen einzelner Gewerke und der praktikablen Lösungen im jeweiligen Arbeitsalltag. Die Nähe zu den Anwendern ermöglicht es den Hammerspezialisten von PICARD, im Rahmen der Aktionsbroschüren immer stimmige Sortimente zusammenzustellen. Ob für Zimmerer, Dachdecker, Klempner oder Schlosser, für den Bau oder den GaLaBau, die ausgewählten Produkte oder auch Produktsets treffen immer den Bedarf. Mit dabei sind jeweils die aktuellen Neuheiten in den einzelnen Segmenten, aber auch

Verpackungsgrößen sowie spezielle Einzelprodukte, die es jeweils nur im Rahmen der Aktion gibt. In Verbindung mit befristet exklusiven Preisen für diese Aktionspakete und Einzelprodukte ergeben sich für Handel und Anwender echte Vorteile.

PICARD liefert die Aktionsbroschüren immer als gedruckte Variante, so dass der Handelspartner keinen zusätzlichen Aufwand hat, die Verkaufsunterlage direkt zu verteilen – ob am Tresen, im Verkaufsraum oder auch einmal

als Beilage bei einem Mailing. Die Hammermacher stellen die Aktionsbroschüren ihren Handelspartnern zudem kostenlos zur Verfügung.

Neben der akribischen Zusammenstellung der jeweiligen Aktions assortimente für die unterschiedlichen Gewerke legt PICARD auch besonderen Wert auf die ansprechende und informative Gestaltung der Aktionsbroschüren. Über die charakteristische Bildsprache erfolgt eine direkte Zuordnung zum adressierten Gewerk, große Produkt-

abbildungen und markante Auslobungen der Produktvorteile sorgen für schnelle Übersicht. Die eingedruckten Preise verstehen sich als Aktionspreise für die Handelskunden, so dass die Broschüre alle Informationen enthält, die zum spontanen Kauf animieren.

Sprechen Sie Ihren PICARD-Außendienst an, wie sich die Aktionsangebote zum Beispiel am PoS markant nutzen lassen. Damit die Angebote auf den Punkt erfolgreich sind.



Mobiler Begleiter auf langen Wegen – 00 21 06 HK S

Werkzeugkoffer „BIG Basic Move“ Sanitär



Optimaler Werkzeugtransport auch bei härtesten Bedingungen – 00 21 37

Werkzeugkoffer „Robust45 Move“ Elektro



KNIPEX

Alles drin, alles dran

KNIPEX Werkzeugkoffer gibt es leer und bestückt für alle wichtigen Branchen wie Mechanik, Elektro und eben Sanitär. Ihr großer Bonus sind aber die Details für höchsten Praxisnutzen.

Hervorstechendstes Merkmal des „BIG Basic Move“ Sanitär 00 21 06 HK S sind die enthaltenen 31 Markenwerkzeuge, zum Teil sogar VDE-geprüft: Ein Griff, und Sanitär-Profis haben alles Wichtige zur Hand! Auch der Koffer selbst hat es in sich: Leichter Transport durch Teleskopgriff und leicht laufende Skater-Rollen, langlebige Metallscharniere, perfekte Organisation durch Dokumentenfach und zwei Werkzeugtafeln mit zahlreichen Werkzeugtaschen.

Der „Robust45 Move“ Mechanik setzt da noch einiges drauf: Trotz der Bestückung mit gleich 90 Markenwerkzeugen ist auch er durch Teleskopgriff und Skater-Rollen ein treuer Begleiter auch für lange Wege. Die Fächer und Werkzeugtafeln im Gehäuse aus schlagfestem Propylen bieten aber noch deutlich mehr Freiheit bei der Organisation der eigenen Werkzeuge. Weitere Branchenbestückungen zeigt untenstehende Tabelle.



Gasdruckdämpfer im Scharnier: Komfortables Öffnen der „Robust“-Koffer ohne Verletzungsgefahr durch unbeabsichtigtes Zufallen.



Die Bodenschale der „BIG Basic“-Reihe ist durch Einsätze flexibel unterteilbar.



Hoher Praxisnutzen an allen Ecken und Kanten: Mit Ablagehilfen auf dem Kofferdeckel, Zahlenschloss und Beschriftungsfeld.

„BIG Basic Move“

- „BIG Basic Move“ ElektroPlus (68-teilig) – 00 21 06
- „BIG Basic Move“ Elektro (24-teilig) – 00 21 06 HL S
- „BIG Basic Move“ Sanitär (31-teilig) – 00 21 06 HK S
- „BIG Basic Move“ Mechanik (90-teilig) – 00 21 06 M

Bestückungen „BIG Twin“ und „BIG Twin Move“

- „BIG Twin Move“ Elektro (65-teilig) – 00 21 41
- „BIG Twin“ Elektro (63-teilig) – 00 21 42

Bestückungen „Robust“

- „Robust23“ Elektro (25-teilig) – 00 21 3
- „Robust34“ Elektro (26-teilig) – 00 21 36
- „Robust45 Move“ Elektro (63-teilig) – 00 21 37
- „Robust45 Move“ Mechanik (90-teilig) – 00 21 37 M



Ausziehbarer Teleskopgriff

Für den schnellen Zugriff: Alles auf einen Blick – 00 21 42

Werkzeugkoffer „BIG Twin“ Elektro



Weitere bestückte und unbestückte Werkzeugkoffer und -taschen auf www.knipex.de.



HALDER

Perfekt auf die Anwendung angepasste Schonhämmer: Ob für Glaser oder Spengler – Halder hat die Hammer-Lösung!

Der neue SECURAL plus zum Einglasen und der SUPERCRAFT mit runden Einsätzen für Falzarbeiten: Glaser, Spengler, GaLa-Bauer, Schlosser oder Zimmermann – so unterschiedlich diese Gewerke sind, so sehr brauchen sie alle genau für ihre Arbeiten speziell abgestimmte Werkzeuge. Deswegen steht die Erwin Halder KG immer im engen Austausch mit den Anwendern, um das Hammer-Sortiment noch besser an die Bedürfnisse der Handwerker anzupassen.

Wer an Glas und Hammer denkt, sieht vor dem geistigen Auge schnell einen Scherbenhaufen. Der Profi hingegen weiß, wie wichtig der Hammer bei seiner Arbeit ist – und speziell auf die Anforderungen im Glaser- und Fensterbau angepasste Schonhämmer von Halder sind dabei besonders gut. Paradebeispiel ist der neue SECURAL plus.

Das Plus für Fensterbauer

Wie das Standardmodell bietet der rückschlagfreie Schonhammer dank der überstehenden Schlageinsätze die perfekte Lösung zum sicheren

Einglasen von Scheiben. Die mittelharten, auswechselbaren Einsätze aus Polyurethan eignen sich hervorragend für die Arbeit mit den sensiblen Materialien, und dank der eckigen Form der Einsätze kommt der Hammer sehr gut in alle Winkel. So lassen sich Aluminium- und Kunststoffleisten ohne Gefährdung der Scheibe oder Zerkratzen der Leisten schonend einsetzen. Die maximale Rückschlagdämpfung des SECURAL sorgt für hohe Schlagkraft bei gleichzeitig sehr gelenkschonendem Arbeiten.

„Mit unserem Standardmodell des SECURAL hatten wir schon eine sehr gute Lösung für Fensterbauer im Angebot. Aus der engen Zusammen-



arbeit mit erfahrenen Profis ist dann der SECURAL plus mit überarbeitetem Griffende entstanden. Er erleichtert den Handwerkern die Arbeit nochmals deutlich“, so Volker Gernth, Vertrieb Handwerkzeuge bei der Erwin Halder KG. Das speziell geformte Griffende ist perfekt dazu geeignet, Gummidichtungen einzudrücken. Je nachdem, wie man das Griffende ansetzt, erhält der Anwender eine schmale oder sehr breite Fläche und kann damit Dichtungen unterschiedlichster Größen einpressen.

Runde Einsätze für makellose Ergebnisse

Auch bei der Blechbearbeitung und insbesondere bei Bördelarbeiten sind Fingerspitzengefühl und dosierter Schlageinsatz gefragt. Da kommt es ebenfalls auf den richtigen Hammer an. Der SUPERCRAFT von Halder mit Hickorystiel ermöglicht Spenglern rückschlagfreies Arbeiten und präzise Schläge. Im Einsatz hat sich dieser

Schonhammer bereits vielfach bewährt. Volker Gernth: „Aber auch Bewährtes kann man weiter verbessern. Unsere Gespräche mit den Handwerkern eröffnen uns da immer wieder neue Perspektiven. Deswegen besitzt die neue SUPERCRAFT Variante einen Schlageinsatz aus Nylon (Polyamid), der auf einer Seite abgerundet ist. Dank des Radius kann der Handwerker Falzarbeiten wesentlich besser erledigen als zuvor: Die fehlenden Kanten verhindern eine Beschädigung oder gar das Reißen des Blechs. Auch hinterlassen die weißen Polyamid-Einsätze keine Abdrücke.“ Das extrudierte, extrem homogene Material der Einsätze ist sehr hart und im Vergleich zu gespritztem Plastik wesentlich verschleißfester und widerstandsfähiger. Selbst bei Minustemperaturen splintern die Einsätze nicht. Sie besitzen optimale Schlageigenschaften und halten den hohen Schlagkräften rückschlagfreier Schonhämmer stand. Zudem sind sie öl- und fettbeständig.



(1) Perfekt für Fensterbauer: Mit dem Griffende des neuen SECURAL plus von Halder lassen sich schnell und einfach Gummidichtungen einpressen. | (2) Die neuen runden Einsätze des SUPERCRAFT von Halder bieten Spenglern die perfekte Lösung für Falzarbeiten.

STABILA

CLASSIC SET 70: Bewährte Wasserwaagen-Qualität im 3er-Pack



Drei Profi-Wasserwaagen der Type 70 in bewährter STABILA Qualität in einem praktischen Set: Mit dem CLASSIC SET 70 in den Längen 40 cm, 60 cm und 100 cm sind Handwerker für ihre Projekte bestens gerüstet. Dank der hochwertigen Libellen aus widerstandsfähigem Acrylglas lassen sich Bauteile jeder Art präzise nivellieren.

Der besondere Clou ist die STABILA Einbautechnologie LOCKED VIALS, bei der Libellen und Messfläche im Produktionsprozess exakt zueinander ausgerichtet und anschließend dauerhaft miteinander verbunden werden. Dies garantiert Präzision auf Dauer.

Das CLASSIC SET 70 ist ideal für Messaufgaben in zahlreichen Gewerken, z. B. im Schreiner- und Tischler-Handwerk, bei Elektroinstallationen, Fliesenarbeiten und im Heizungsbau. Im Handel präsentiert sich das Set in einem attraktiven und kompakten Kartondisplay, in dem 12 Sets Platz finden.

Produktmerkmale der Type 70:

- Klassisches, schlankes und leichtes Aluminium-Rechteckprofil – angenehme Handhabung.
- STABILA Qualitätslibellen für optimale Ablesbarkeit: hochtransparentes, widerstandsfähiges Acrylglas mit präzise geschliffenen Innenkonturen und fluoreszierender Libellenflüssigkeit.
- STABILA Einbautechnologie sorgt für Langzeitpräzision – Messgenauigkeit in Normalposition $\pm 0,5$ mm/m.
- Eine beschichtete Messfläche zum präzisen Messen – schonend bei

- empfindlichen Oberflächen, wie zum Beispiel Holz oder Fliesen.
- Einfach zu reinigen dank elektrostatischer Pulverbeschichtung.
- Kunststoff-Endkappen zum Schutz des Profils bei Schlägen.
- 1 Horizontal-Libelle, 1 Vertikal-Libelle
- Made in Germany

Wenn auch Sie dieses attraktive Set für Ihre Kunden aufnehmen wollen, dann sprechen Sie Ihren zuständigen Außendienst-Mitarbeiter an oder rufen uns direkt an unter +49 6346 309-0

STABILA

Kompetent beraten für mehr Verkaufserfolg: STABILA Trainings nun auch digital

Durch die Corona-Pandemie sind Videokonferenzen inzwischen zum fast täglichen Begleiter geworden. Da der Schulungsbedarf im Handel auch in Pandemiezeiten unvermindert hoch ist, hat STABILA sein Schulungsangebot für den Fachhandel erweitert und bietet nun auch interaktive digitale Schulungen an.

Die Bauwirtschaft boomt – dennoch kein Grund, sich auszuruhen. Gerade in wirtschaftlich starken Zeiten ist es sinnvoll, in die Weiterbildung zu investieren, um die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu stärken.

Präsenz-Trainings nach wie vor erste Wahl

Messtechnik-Schulungen im STABILA Campus, dem Trainingscenter am Stammsitz in Annweiler, erfreuen sich im Handel seit Jahren großer Beliebtheit. Hier finden Schulungsteilnehmende optimale Trainingsbedingungen vor. Der Mix aus Theorie und praktischen Übungen in baustellennahen Trainingsinseln ist einzigartig in der Branche. Für einen langanhaltenden und besonders wirksamen Lerneffekt sind Präsenz-Trainings damit weiterhin das Nonplus-ultra. Deshalb bietet STABILA auch in



2022 Präsenz-Trainings als 2-tägige Schulung an. Diese umfasst Grundlagenwissen zu Messtechnik und Messwerkzeugen samt praktischer Übungen. Im Schulungspaket inbegriffen sind außerdem eine Werksbesichtigung und ein Besuch im firmeneigenen Museum sowie Verpflegung vor Ort.

STABILA eCampus – Online-Trainings

STABILA hat 2021 die technischen und personellen Voraussetzungen für professionelle Online-Trainings geschaffen. Diese finden per Zoom Live-Stream statt und richten sich an alle, die ihr Wissen auf einfache Weise auffrischen

möchten oder nicht die Möglichkeit haben, an einem Präsenz-Training teilzunehmen. Modernste Übertragungstechnik mit mehreren hochauflösenden Kameras, gesteuert von einem ausgebildeten Digital Video Producer, garantieren ein optimales Bild- und Tonerlebnis.

Das praxisnahe, interaktive Training besteht aus drei Modulen zu je 60 bis 90 Minuten: 1. Wasserwaagen und elektronische Messwerkzeuge, 2. Laser-Messtechnik, 3. Längenmessung. Mit einer überschaubaren zeitlichen Investition können so Verkäuferinnen und Verkäufer ihr Produktwissen und ihre Kompetenz in der Messtechnik auf den neuesten Stand bringen.

Interesse? – Infos, Termine etc. erfahren Sie hier: training@de.stabila.com oder Tel. 06346 309-0.

Wir haben noch lange nicht genug: BESSEY bietet jetzt noch mehr Einsatzmöglichkeiten für sein Decken- und Montagestützen-Sortiment

Unsere GS-zertifizierten Decken- und Montagestützen ST und STE zeigen mit neuen Ausstattungskomponenten, was alles in ihnen steckt: zuverlässige Stabilität, einfaches Handling und noch viele weitere Anwendungen. Denn zur Multifunktionshalterung und breiteren Abstützplatte gesellen sich jetzt noch 3 weitere äußerst praktische Zubehörteile.

Nicht nur Trockenbauer schätzen die zuverlässige Unterstützung durch BESSEY Decken- und Montagestützen ST und STE. Mit den neuen Zubehörteilen lassen sich diese unverzichtbaren „helfenden Hände“ noch vielseitiger einsetzen. So lassen sich neue Zielgruppen für BESSEY Deckenstützen begeistern und Sie gewinnen dadurch neue Kunden.

Das **Deckenstativ STE-DS** vergrößert mit seiner dreiflügelig gestalteten Form die Abstützfläche wesentlich und sorgt dabei für eine gleichmäßige Kraftverteilung. Die Montage kann BESSEY-typisch werkzeuglos und schnell erfolgen. Für Sicherheit sorgt die Rundum-Fixierung des Stahlrohres. Mit ihr wird das versehentliche Kippen der Anlagefläche verhindert.

Das Deckenstativ STE-DS in Zahlen:

Das 350 Gramm leichte Deckenstativ ist passend für Deckenstützen mit einem Außendurchmesser des teleskopierbaren Innenrohrs von 25 mm (ST) und 28 mm (STE). Im aufgefächerten montierten Zustand bietet es eine Abstützfläche von ca. 283 x 246 mm.



Für absolut sicheren Stand sorgt das **Baustativ STE-BS**: Im Unterschied zu herkömmlichen Baustativen, deren Belastung konstruktionsbedingt einen eher schwebenden Stand generiert, bleibt die Eigenentwicklung von BESSEY tatsächlich in jeder Hinsicht auf dem Boden. **Die raffinierte Konstruktion bewirkt, dass die Kraft der verspannten Deckenstütze punktuell nach unten wirkt.** Das gibt Stabilität und gewährleistet einen sicheren Stand. Sogar der Einsatz einer Deckenstütze auf Treppenstufen wird dadurch ermöglicht! Aber damit noch nicht genug: Deckenstützen können auch in

Verbindung mit dem Baustativ frei im Raum, d. h. ohne obere Verspannung, platziert werden. Dies schätzen Handwerker beispielsweise, wenn ein Laser flexibel im Raum zum Einsatz kommen soll. Die Deckenstützen-Baustativ-Kombi dient dann als kippssicheres Stativ, das sich schnell umpositionieren lässt. Die für die Konstruktion des Baustatives eingesetzten Materialien, wie Aluminium und glasfaserverstärkter Kunststoff, machen das BESSEY Baustativ leicht und zugleich stabil. Die Montage geht schnell und ohne zusätzliche Werkzeuge von der Hand.



Das Baustativ STE-BS in Zahlen:

Das Baustativ wiegt 1,5 kg und dient als Zubehör für Deckenstützen mit einem Außenrohrdurchmesser von 29 mm (ST) und 32 mm (STE). Die Stellfläche im montierten Zustand beträgt ca. 542 x 471 mm.



Die **Kombitasche STE-BAG** rundet das Zubehörsortiment bis dato ab. Wer unsere Deckenstützen schätzt, wird diese Aufbewahrungs- und Transporttasche lieben. Es finden darin sicher und geschützt zwei BESSEY Decken- und Montagestützen der Serie STE sowie kleineres Zubehör Platz. Die Kombitasche gewährt mit ihren gepolsterten Trage-riemen einen komfortablen Transport

und erleichtert mit dem langen Reißverschluss das Verstauen der Stützen. Die Länge der Tasche kann ganz leicht an die darin transportierten Montagestützen angepasst werden. Vier geräumige Außentaschen sorgen für zusätzlichen Stauraum beispielsweise für die Laserhalterung STE-LH und Abstützplatte STE-SP35. Das Material ist baustellentauglich strapazierfähig.

Die Kombitasche STE-BAG in Zahlen:

Die Tasche ist für die Aufbewahrung und den Transport der BESSEY Decken- und Montagestützen STE300 und STE370 sowie Kleinzubehör konzipiert und wiegt gerade mal 1 kg. Ihr Außenmaß beträgt ca. 220 cm (L) x 25 cm (B) und lässt sich einfach und schnell auf die kleinere Deckenstützengröße anpassen.



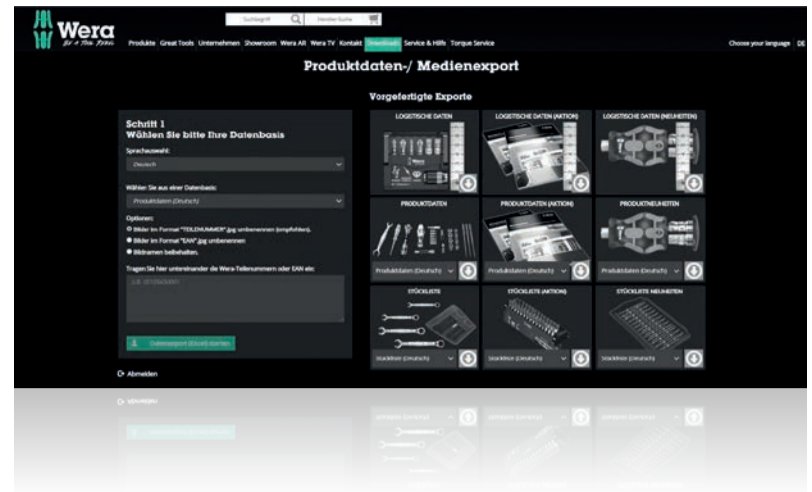
Das Wera Datencockpit

Eine etwas provokante Aussage, die durchaus Wahrheitsgehalt hat: Neue Produkte können noch so toll sein, ohne die dazugehörigen Daten sind sie für den Handel nichts wert.

Warenwirtschaftssysteme. Produkt-Informations-Management. Klassifikationen. Websites. Online-Shops. Gedruckte und digitale Medien. Dies sind nur einige Schlagworte, die Ihnen bei der Vermarktung von Produkten entgegenflattern. Sie sind Beweis einer neuen Welt, in die wir in den letzten Jahren verstärkt eingetreten sind. Hersteller wie Wera müssen die Datenbankstrukturen und Datenprozesse der Händler verstehen,

damit Texte, Bilder, Datenblätter & Co in den Handelsmedien überhaupt stattfinden können. Damit diese Prozesse reibungslos ablaufen und dabei auch noch gute Ergebnisse erzielt werden, hat Wera das Daten-Cockpit erfunden.

Das Cockpit sorgt für eine blitzschnelle und aktuelle Datenversorgung. Die Bedienung ist intuitiv. Die unterschiedlichsten Anforderungen des Handels



werden erfüllt. Neben logistischen Daten und Bildern können auch Stücklisten, Rack-Etiketten oder Augmented Reality Daten erzeugt werden. Die Weiterleitung an die Handelspartner erfolgt dabei ohne Belastung von Mailservern. Probieren Sie es aus oder

melden Sie sich bei Wera zu einer entsprechenden Kurzschulung.

Die Nutzung des Wera Daten Cockpits ist selbstverständlich kostenlos. Sie finden es auf der Wera Website unter den Downloads (Produktdaten).

Der Wera YouTube Kanal

Hätten Sie geglaubt, dass YouTube erst 2005 erfunden wurde? Verrückt, in welcher kurzen Zeit diese Plattform zu einem der meist genutzten „Produkte“ weltweit geworden ist. Mittlerweile hat YouTube über eine Milliarde Nutzer und ist in 88 Ländern verfügbar.

Wahrscheinlich hat jeder Leser / jede Leserin irgendwann auch schon mal ein Video auf YouTube angeschaut oder sogar selbst hochgeladen. Für viele Nutzer ist YouTube hauptsächlich eine Informations- und Unterhaltungsseite. Handwerker finden dort beispielsweise viele Ideen und Anleitungen für den Einsatz von Werkzeugen.

Wera nutzt YouTube aus unterschiedlichen Gründen.

Videos verbessern die Sichtbarkeit im Web erheblich, denn die Algorithmen von Suchmaschinen berücksichtigen das Veröffentlichen dieser Inhalte. Wera lädt durchschnittlich alle 2 Wochen ein neues Video hoch. Damit



erhöht sich die Chance, dass sich die Markenbotschaft weiter verbreitet.

Neue Fans werden durch die ausgeklügelte YouTube Programmierung gewonnen. Das Surfverhalten wird gecheckt, wodurch das Programm Hinweise auf Vorlieben und Verhalten bekommt. Dadurch inspiriert, macht YouTube Vorschläge zu weiteren Videos für diese Menschen. Plötzlich erhält ein

YouTube Fan einen Videovorschlag, der auf ihn selbst zugeschnitten ist. Das ist deutlich erfolgversprechender als ein breit streuender TV Spot, der auch noch sehr viel Geld kostet.

Die Werkzeuge lassen sich sprachneutral mit bewegten Bildern viel besser erklären als in Textform. Das macht den Anwendern/innen das Leben wirklich einfach. Last but not least ist YouTube eine

riesige Videothek für alle Handelspartner, die die Markenvideos selbst in ihren Kanälen einstellen wollen, um den Absatz zu ankurbeln.

Wera wäre nicht die Heimat der Tool Rebels, wenn Wera nur „normale“ Produktvideos hochladen würde. Produktvideos gibt es natürlich auch, nur hat Wera zusätzlich sogenannte Performance Videos im Rockstil und die teilweise schon berühmt gewordenen emotionalen Story-Videos erstellt, die unter die Haut gehen und Werkzeug-Fans immer wieder neu begeistern. Handelspartner können diese Videos natürlich kostenfrei auch für sich nutzen.

Neuer Joker Satz

Der Joker 6003 hat voll eingeschlagen und ist zu einer wichtigen Karte im „Werkzeug-Blatt“ geworden. Die pfiffige Doppelsechskant-Geometrie im Maul ist speziell für beengte Schraub-Aktionen gemacht, denn beim Anwenden werden nur ein erstaunlich geringer Schwenkwinkel (15°) benötigt, um den Schlüssel neu anzusetzen. Die durch

die Geometrie zusätzlich erhöhte Formschlüssigkeit verhindert außerdem das gefährliche Abrutschen beim Schraubvorgang.

Neu im Programm ist jetzt das 15-teilige Set mit den Größen: 5,5 – 6 – 7 – 8 – 9 – 10 – 11 – 12 – 13 – 14 – 15 – 16 – 17 – 18 – 19 mm



Alles verstaut in einer praktischen Rolltasche, die dank des Klettsystems leicht an Wand, Regal, Wera 2go und Co befestigt werden kann.



PICARD

Das Must have nicht nur für die Zimmerleute

Berufsgruppen haben immer wieder ihre besonderen Traditionen, Gewohnheiten und Auszeichnungen. Bekannt und auffällig ist im handwerklichen Umfeld beispielsweise die spezifische Tracht der Zimmerleute, an deren Tragen bestimmte Voraussetzungen geknüpft sind. Es gibt auch andere Merkmale, die das Bewusstsein und den Status eines Qualitäts-Handwerkers kennzeichnen. Mit an erster Stelle steht dabei das verwendete Werkzeug. Bei besagten Zimmerleuten, aber auch bei Dachdeckern und Dachklempnern bzw. Spenglern ist dies der verwendete Latthammer. Unbestrittenes Statussymbol ist hier ein Exemplar aus der Hammerschmiede von PICARD.

Dass der PICARD-Hammer diese Stellung erreicht hat, ist auf gute Gründe zurückzuführen: Speziell legierter Stahl wird nach wie vor am traditionsreichen Standort von PICARD in Wuppertal-Cronenberg zu hochwertigen Hämmern verarbeitet. Dabei kommen handwerkliche Tätigkeiten wie das „pliesten“ genannte feine Finishing der Hämmer ebenso zum Einsatz wie automatisierte Prozesse z. B. das Einstielen der Rohrstiel Hämmer oder diverse robotergestützte Schleifverfahren. Insgesamt umfasst der Prozess vom Ausgangsmaterial bis zum fertigen Premium-Latthammer bis zu 28 Arbeitsschritten – und alles ist Made in Germany – Made in Wuppertal.

Als weiterer Faktor kommt das Innovationspotenzial von PICARD hinzu, durch das es dem Hammerspezialisten

immer wieder gelingt, das älteste Werkzeug der Welt weiter zu optimieren. Dies, zusammen mit der Sortimentsbreite, macht das Angebot von PICARD so einzigartig. Denn wer liefert sonst schon einen Schieferhammer mit Ledergriff in neun Varianten?

Womit wir wieder beim prestigeträchtigen Statussymbol wären: Denn unter diesen Varianten sind, genau wie beim Latthammer, Werkzeuge, die selbstverständlich für den täglichen Arbeitseinsatz geeignet sind, in ihrer spezifischen Ausprägung als verchromte oder sogar vergoldete Variante alltags lieber in der Tasche bleiben. Aber auch die Versionen von Latthammer, Schieferhammer, Klauenhammer oder den modernen Framing- oder Rip-Hammer jeweils mit Ledergriff, der sich nach und nach an die individuelle

Handform anpasst, sind ein klares Bekenntnis seines Verwenders zu qualitativem Anspruch.

Es wundert deshalb nicht, dass die Hämmer von PICARD bei Auszeichnungen für Handwerker in den Bereichen Zimmererhandwerk, Dachdecker oder Klempner bzw. Spengler immer wieder auch als Preise eingesetzt werden. So erhalten die Gewinner des „Meisterstück im Klempnerhandwerk“ ebenso wie die der „Dachkrone 2022“ einen besonderen Hammer aus der Produktion in Wuppertal-Cronenberg. Und auch das Siegerteam des „Deutschen Dachpreis“ darf sich über edle Varianten des Latthammers freuen.

Die nicht nur dadurch entstehende Nähe zu den Anwendern nutzt PICARD immer wieder, um die Praktiker in die

Entwicklungsprozesse für neue Werkzeuge einzubinden. Denn die aktive Problemlösung der tatsächlich auf den Baustellen auftretenden Aufgabenstellungen muss, das ist die Überzeugung der Hammermacher, bei jeder Innovation und Optimierung im Mittelpunkt stehen.

Und noch eine Überzeugung setzt PICARD aus Tradition in die Zukunft fort: Nach Ansicht der Hammerspezialisten ist ein Premium-Werkzeug Made in Germany nur über einen dafür qualifizierten Handel zu verkaufen. Deshalb bekennen sich die Wuppertaler eindeutig zum Fachhandel und zu einem partnerschaftlichen Verhältnis zu ihren Handelspartnern. Denn nur die konsequente Umsetzung von Qualität auf allen Stufen ergibt am Ende eine nachvollziehbare Wertigkeit.

Für die wahren Fans der Marke: Der neue STABILA Fanshop

Was zeichnet Kultmarken aus? Sie haben nicht nur Kunden, sondern wahre Fans. Und Fans zeigen ihre Verbundenheit zu ihren Lieblingsmarken auch gerne anderen. STABILA ist für Millionen von Handwerkern weltweit seit über 130 Jahren erste Wahl bei Messwerkzeugen. Fans der Marke können sich nun im brandneuen Fanshop mit trendigen Accessoires eindecken.

Von der Marke zur Love Brand

In vielen Ländern und Gewerken ist STABILA die Messwerkzeug-Marke schlechthin. Ein Besuch einer Anwendermesse beispielsweise in Nordamerika oder Großbritannien führt vor Augen, welch große Anhängerschaft die Marke bei Bauprofis genießt und die Markentreue quasi über Generationen hinweg in Familien weitergegeben wird. In Europa mag zwar aufgrund kultureller Unterschiede beim Thema Qualitätswerkzeug etwas weniger Emotion aufkommen. Jedoch ist auch hier festzustellen, dass immer mehr und insbesondere jüngere in den Bauberufen Tätige eine hohe Affinität zur Marke STABILA und deren hochwertigen Produkten entwickeln. Der breite Social Media-Auftritt und Kampagnen zur Unterstützung des Handwerker Nachwuchses finden hier besonders positive Resonanz.

Die STABILA Collection – coole Accessoires, praktischer Nutzen

Wichtiger Bestandteil der letzten STABILA Kampagnen war stets ein cooler und trendiger Look der begleitenden Basecaps, T-Shirts und anderer „Gadgets“. Bei der Gestaltung wurde viel Wert darauf gelegt, dass das Design nicht „werblich“ wirkt, denn wer will schon eine Litfaßsäule sein? Da immer mehr Nachfragen kamen, ob und wie die Fanartikel abseits der Gewinnspiele erworben werden könnten, fiel der Entschluss, dies ab April 2022 über einen Fanshop zu ermöglichen (www.stabilacollection.shop). Hier findet sich eine Auswahl praktischer Alltagsbegleiter, ansprechend gestaltet und von hoher Qualität – die STABILA Collection. Diese umfasst neben trendiger Bekleidung auch Babyartikel und zahlreiche Lifestyle-Artikel.

Modernes und einfaches Shopping

Der Fanshop bietet den Besuchern ein ansprechendes und stressfreies Einkaufserlebnis mit allen aktuell üblichen Shop-Funktionalitäten. Sicheres Bezahlen und schneller Versand sind garantiert. Sorge hierfür trägt ein spezialisierter und erfahrener Dienstleister, der den Shop eigenständig betreibt. „Mit dem STABILA

Fanshop stärken wir die Nähe zu unseren Profi-Anwendern, was auch unseren Fachhandelspartnern nützen wird“, betont Vertriebs- und Marketingleiter Holger Binder.

Schauen Sie doch mal rein – den STABILA Fanshop finden Sie ab Anfang April hier: www.stabilacollection.shop



BESSEY

Nordamerikanisches Erfolgsprodukt kommt jetzt auch hier auf den Markt: Die Ratschenzwinge XCR von BESSEY



Unsere Ratschenzwingen in Zahlen

- **XCR2:**
Länge 194 mm / Spannweite 55 mm / Ausladung 50 mm / Gewicht 0,2 kg
- **XCR4:**
Länge 220 mm / Spannweite 100 mm / Ausladung 75 mm / Gewicht 0,28 kg

Bei beiden Zwingen beträgt die Spannkraft bis zu 25 kg.

BESSEY bietet seit einiger Zeit Ratschenzwingen im Nordamerikanischen Markt an, wo sie sich großer Beliebtheit erfreuen. Das hat BESSEY dazu veranlasst, seine erfolgreiche Ratschenzwingen-Ausführung XCR auch hier in Deutschland und weiteren Ländern anzubieten.

Aus gutem Grund wird die Ratschenzwinge XCR von BESSEY bei Handwerkern so geschätzt: Sie verbindet die besten Eigenschaften von Kraft, werkstückschonender Technologie und unkomplizierter Handhabung.

Die XCR ist perfekt geeignet, um Werkstücke schnell zu fixieren und ermöglicht durch ihre Bauform auch übergreifendes Spannen. Dabei bietet die BESSEY Ratschenzwingen bis zu 25 kg Spannkraft und ist damit doppelt so stark wie herkömmliche Federzwingen. Die Handhabung der XCR gestaltet sich mit ihrem 2-Komponenten-Kunststoffgriff angenehm und komfortabel. Der Griff ist ergonomisch geformt und ist einhändig leicht zu bedienen. Der robuste Ratschenmechanismus garantiert ein schnelles und dosiertes, der Werkstückbeschaffenheit ange-

passtes Anspannen. Die schwenkbaren Druckplatten passen sich dabei flexibel an die Werkstückoberfläche an. Auf diese Weise lassen sich selbst runde und kantige Teile sicher fixieren. Nichts kann verrutschen und das Werkstück wird ausdauernd in Position gehalten, bis die Ratschenzwingen sich durch Drücken des Lösehebels wieder öffnet. Dank der Möglichkeit, die Spannkraft auf das Werkstück anzupassen, werden Abdrücke oder Macken vermieden und es müssen keine Zwingenspuren beseitigt werden. Das spart Zeit und Mühe.

Für den Handel hat BESSEY die Ratschenzwingen bereits in Verkaufsdisplays vorkonfektioniert – die Verpackungseinheit bei der XCR2 beträgt 6 Stück und bei der XCR4 sind es 4 Stück.

Festes Bekenntnis zu „Made in Germany“

Schon gewusst? „Made in Germany“, in Großbritannien als Antiwerbung konzipiert, sollte gegen Ende des 19. Jahrhunderts gegen Importe aus Deutschland mobilisieren. 1882, also um die gleiche Zeit herum, entschied Carl Gustav Putsch sich in Wuppertal-Cronenberg mit einer Schmiede für Zangen selbständig zu machen. Und man kann annehmen, dass sein Streben nach Perfektion mit dazu beitrug, dass „Made in Germany“ sich zum Qualitätssiegel entwickelte. Und bis heute steht im Leitbild von KNIPEX: „Wir bekennen uns zum Produktionsstandort Deutschland.“



Und das gilt im Wortsinn jetzt und in Zukunft: Der Stahl der Zangen kommt von nahen Produzenten; Entwicklung, Fertigung und kaufmännische Abteilungen sind jetzt seit 140 Jahren in Wuppertal-Cronenberg. In Zukunft? In der Tat: Gerade entsteht im Cronenberger Werk die Produktionshalle 23 – dringend benötigter Fertigungsplatz für das aktuelle Wachstum der Zangen-Spezialisten. Gerade ist Ebene 04 im Rohbau fertig geworden, Ebene 03 zeigt bereits die gesamte

Grundfläche der der Halle. Geplant ist in den Ebenen 01 und 02 bereits im vierten Quartal 2022 die ersten Räume zu beziehen.

Qualität „Made in Germany“ heißt natürlich auch, die Grenzen des technisch Machbaren immer weiter auszudehnen. Für Produktionshalle 23 bedeuten die erwartbar wechselnden Anforderungen für kommende Innovationen maximale Flexibilität: Die Versorgung mit Elektrizität, Druckluft und Kälte ist derart

organisiert, dass die Anschlüsse auch bei späteren Umzügen leicht und ohne materialintensive Umbauten von allen Maschinen nutzbar sind. Auch das gehört bei KNIPEX zum wichtigen Themenkomplex „Nachhaltigkeit“! Von außen sichtbar ist der nachhaltige Ansatz eher am Flachdach über Ebene 01: Das wird ein Gründach mit Photovoltaikanlagen zur Stromerzeugung.

Offensichtlich war das Siegel „Made in Germany“ in der Vergangenheit einer

der Motoren, dass KNIPEX im Marktsegment Zangen zum weltweit führenden Hersteller für professionelle Anwender wachsen konnte. Nicht zuletzt der Bau der Produktionshalle 23 beweist, dass die Cronenberger mit Umsicht daran arbeiten, „Made in Germany“ umgekehrt auch künftig als Siegel außergewöhnlicher Qualität zu erhalten und zu stärken; in der ganzen Welt – und auch in Großbritannien.

GEWINNSPIEL

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/gewinnspiel | **Teilnahmeschluss ist der 01.05.2022**

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.

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



Lösungszeile:



IMPRESSUM

Ausgabe Frühjahr 2022



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
E-Mail: roy.hutt@huttundcamen.de

Titelbild: © FunkyKoval | Adobe Stock
Bild (Seite 2): © New Africa | Adobe Stock

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

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