

HAND DRAUF

DAS CONTORION MAGAZIN

#8 HERBST/WINTER 2018

GUTSCHEIN
siehe Rückseite

Es muss weg!

Atomkraftwerk von
Riesenbagger zerkleinert S.6

Spannende Produktneuheiten

Festool, Bosch, Husqvarna & Co mit
Innovationen für Handwerk und Industrie

Profiwerkzeug gewinnen

Lösen Sie unser Kreuzworträtsel –
1. Preis: 500-Euro-Gutschein S.36

STIER

DER STIER IST LOS

**JETZT WIRD'S
WILD**

Die Profimarke für Werkzeug, Verbrauchsmaterial und Werkstattbedarf

Starke Qualität

Auf STIER-Produkte können Sie sich bei Ihrer täglichen Arbeit verlassen.

Starker Preis

STIER verzichtet auf aufwendiges Marketing und gibt diesen Kostenvorteil an Sie weiter.

Starkes Sortiment

Von der Schraube bis zum Gabelhubwagen deckt STIER eine breite Palette an Produkten ab.

Willkommen beim digitalen Fachhandel

Contorion ist die Alternative zum Außendienstmodell der Direktvertreiber. Wir bieten Fachhandelsqualität und -service und sind dabei unkompliziert wie ein Onlineshop.



Einfach

Von Produktauswahl bis Rechnungsverwaltung: Ihren gesamten Einkaufsprozess gestalten wir so unkompliziert wie nur möglich. Sollte es mal haken, haben wir eine Lösung parat.

Schnell

Bei uns finden Sie alles, was Sie für Ihren Betrieb benötigen. Mit nur einem Einkauf erledigen Sie Ihre komplette Beschaffung – das spart Zeit. Die Lieferung erfolgt prompt.

Kompetent

Profis unter sich: Unsere Firmenkundenberater zeichnen sich durch Expertise in Handwerk und Industrie aus. Ihr persönlicher Ansprechpartner hilft Ihnen, wenn es darauf ankommt.

Optimieren Sie Ihre Beschaffung

Ihr Firmenkundenberater von Contorion hilft Ihnen dabei.

Rufen Sie an: 030 403 644 0

Inhaltsverzeichnis

- 4–5 **Gefährliche Stäube**
Durchatmen mit neuem Festool-Vorabscheider
- 6–7 **18.000 Tonnen Bauschutt**
Abriss: Ein Atomkraftwerk muss weg
- 8–9 **Ein Skatepark in der Karibik**
Bauprojekt in der Dominikanischen Republik
- 10–11 **Elektrowerkzeug, das Acht gibt**
Bosch ProTecton reduziert Verletzungsrisiko
- 12–13 **Mitarbeitergewinnung muss nicht viel kosten**
Wertvolle Tipps für erfolgreiches Recruiting
- 14–15 **Im Winter in der Werkstatt: Licht an!**
Vielfältige Beleuchtungslösungen von STIER
- 16–17 **Maximale Aufmerksamkeit**
Mit Durable warnen, informieren, hinweisen
- 18–19 **»Unsere Angebote sind jetzt einfach exakter«**
Interview: Drohnen im Dachdeckerbetrieb
- 20–21 **Geringes Gewicht, hohe Leistung:
Gute Akkus schaffen beides**
Prämierte Akku-Geräte von Husqvarna
- 22–23 **Kundenbetreuung nach Maß**
Was tut Contorion für Firmenkunden?
- 24–25 **Von PVC bis Keramik**
Neue Bosch-Lochsäge schafft (fast) alles
- 26–27 **Ergonomisches Werkzeug**
Rückenfreundlicher E-Schraubendreher von Wiha
- 28 **Tatort Transporter**
So schützen Sie Ihre Ladung vor Diebstahl
- 29 **Buchtipps der Redaktion**
Die Kunst des Kommunizierens
- 30–31 **Reifenwechsel mit ordentlich Druck**
Der starke Druckluft-Schlagschrauber von KS Tools
- 32–33 **»Nicht rumheulen, sondern aktiv werden«**
Interview: Social Media für Handwerker
- 34 **Neues von Contorion**
Was geschieht eigentlich bei uns?
- 35 **Außendienst neu gedacht**
Kolumne: „Schluss mit der Kundentäuschung!“
- 36 **Das Contorion-Kreuzworträtsel**



BESSER ARBEITEN



CHEFSACHE



MEHR WISSEN



CONTORION KOMPAKT



REDAKTION

Isabelle Rondinone
handdrauf@contorion.de

LAYOUT & DESIGN

Simon Thomaschke

TITELBILD

Paul Starck

Fotos, wenn nicht anders
betitelt, von Contorion selbst
angefertigt

HERAUSGEBER

Contorion GmbH
Friedrichstr. 224
10969 Berlin

HAND DRAUF ONLINE
www.contorion.de/magazin

AUSGABE
HAND DRAUF #8
2018/02

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

in diesem Jahr erreichte uns von den gesetzlichen Unfallkassen eine positive Nachricht: Die Zahl der gemeldeten Arbeitsunfälle fiel auf ein neues Rekordtief. Erfreulich ist außerdem, dass der Rückgang über alle Berufsbranchen hinweg zu beobachten ist. Das heißt, auch in Handwerk, Bau und Industrie wird die Arbeit zunehmend sicherer.

Dies ist gewiss das Ergebnis von gleich mehreren Entwicklungen. Erstens: Das Interesse an Arbeitsschutzthemen nimmt bei Arbeitnehmern und Arbeitgebern zu. Zweitens: Für den Bereich Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz gibt es immer strengere Richtlinien. Drittens: Die Hersteller reagieren auf die sich ändernden Anforderungen mit neuen Geräten, die das Arbeiten mit Werkzeugen, in Werkstätten und auf Baustellen sicherer gestalten.

Die Fokussierung der Branche auf Gesundheits- und Arbeitsschutzthemen spiegelt sich auch in der aktuellen Hand-Drauf-Ausgabe wider. Gleich mehrere der von uns vorgestellten Produktneuheiten überzeugen sowohl durch ihre Leistungsstärke und Funktionalität als auch durch eine höhere Arbeitssicherheit. Auf Seite 4 erfahren Sie beispielsweise, was Sie gegen Stäube tun können. Zudem geht es um die Minimierung des Verletzungsrisikos bei Elektrowerkzeugen (S. 10) und Ergonomie (S. 26).

Einen weiteren Schwerpunkt in dieser Ausgabe bildet das Thema Mitarbeitergewinnung. In allen Handwerksbranchen fehlt es an Auszubildenden und Fachkräften. Social-Media-Profi Felix Schröder (S. 32) sowie Personalexpertin Patrycja Ottlik (S. 12) erläutern, warum sich Unternehmen für die Möglichkeiten des Internets öffnen müssen.

Und wer die alten Ausgaben unseres Magazins kennt, dem wird eines sofort aufgefallen sein: Wir haben HAND DRAUF eine kleine Frischekur verpasst. Das Layout ist moderner und übersichtlicher gestaltet. Zudem gibt es neue, spannende Formate, unter anderem eine Info-Seite zu Contorion und eine Kolumne der Gründer. Doch keine Sorge, Sie treffen auch alte Bekannte wieder, zum Beispiel unser beliebtes Kreuzworträtsel und den Gutschein-Code.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen und, wie immer, frohes Schaffen!

Dr. Frederick Roehder, Dr. Richard Schwenke und Tobias Tschötsch
Geschäftsführer der Contorion GmbH



BESSER ARBEITEN

Gefährliche Stäube: So minimieren Sie Gesundheitsrisiken

Der Schutz vor Staub ist ein wichtiges Thema bei Holzhandwerkern. Gefährliche Stäube entstehen nicht nur beim Hobeln, Sägen und Fräsen, sondern auch bei Sanierungsmaßnahmen. Mit den richtigen Maßnahmen schützen Sie Ihre Gesundheit.

Bei Holz- und Sanierungsarbeiten entsteht etwas, das Tischlern und Zimmerern kräftig zusetzen kann: grob- bis feinkörnige Stäube. Werden keine Vorkehrungen getroffen, atmen Handwerker die bis zu mikroskopisch kleinen Partikel ein. Diese wandern bis in die Lunge und können schwerwiegende Erkrankungen der Atemwege hervorrufen. An Arbeitsplätzen mit hohem Staubaufkommen muss daher gehandelt werden!

Auch für Jan-Peter Kämpfer, Festool-Anwendungsspezialist im Bereich Holzbau, ist das Thema Staub ein wichtiges Anliegen. Bei seinen Fahrten quer durch Deutschland berät er seine Kunden darüber, wie sie die Staubbelastung in ihren Betrieben reduzieren können.

»Im Handwerk hat sich das Bewusstsein für Gesundheits- und Sicherheitsthemen in den vergangenen Jahren stark verbessert. Früher hat Dreck einfach zum Handwerk dazugehört. Heute sind wir sensibler und wollen Gesundheitsrisiken geringhalten.«



Während an der frischen Luft Holzstaub weitestgehend ungefährlich ist, sollte in geschlossenen Räumen unbedingt abgesaugt werden

Staubaufkommen reduzieren

Um das gesundheitliche Risiko zu minimieren, müssen Handwerker den Staubanteil der Luft so gering wie möglich halten. Hinzu kommt, dass sich die Gesetzgebung immer weiter verschärft. Ab 1. Januar 2019 ist ein neuer Grenzwert für alveolengängigen Staub verbindlich – sogenannter A-Staub, der bis in die Lungen geht. Mit den richtigen Maßnahmen können Handwerksbetriebe den Grenzwert einhalten. Dazu Kämpfer:

»Viele haben nicht auf dem Schirm, dass wir Zimmerer ja nicht nur Holzstaub ausgesetzt sind. Bei der Sanierung haben wir es auch mit anderen gefährlichen Stäuben zu tun, vor allem bei Schwamm- und Schimmelpilzbefall. Diese darf man nur mit entsprechender Schutzausrüstung absaugen. Ein leistungsstarker H-Sauger gehört ebenfalls dazu.«

Auf Baustellen sind M-Sauger eigentlich die Regel. Sie sind für mittelgefährliche Stäube geeignet, die unter anderem bei intensiven Holzarbeiten entstehen. Die Anschaffung eines solchen Bau-Entstaubers wird von der Bundesgenossenschaft der Bauwirtschaft gefördert.

»Uns stehen grundsätzlich verschiedene Sauger zur Verfügung. Bei groben Stäuben, wie sie bei der Sanierung anfallen, bleibt der Absauger aber trotzdem häufig in der Ecke stehen, weil die meisten Absauger das einfach nicht schaffen. Eine gute Lösung für dieses Problem ist der neue Vorabscheider. Er trennt Grobes von Feinem und kann die Auslastung des Absaugers dadurch enorm steigern.«



Festool-Anwendungsspezialist Jan-Peter Kämpfer berät Holzhandwerker, wie sie ihre Arbeit optimieren und gesundheitsfreundlich gestalten können



Jetzt als BG-BAU Mitglied Fördergeld für den Kauf eines Vorabscheiders sichern! Mehr Informationen unter [festool.de/kampagnen/bg-bau/2018](https://www.festool.de/kampagnen/bg-bau/2018)

Durchatmen mit dem Festool-Vorabscheider

Auch bei stark staubenden Arbeiten und groben Stäuben ermöglicht der CT-Vorabscheider von Festool eine gleichbleibend hohe Absaugleistung. Das Herz des Vorabscheiders ist der Zyklon-Systemainer. Hier wird die Luft mithilfe der Fliehkraft von Staubpartikeln gereinigt. Das heißt, noch bevor die Luft im Absauger ankommt, landet ein Großteil des Staubs im Auffangbehälter des Abscheiders.

Koppeln Sie den Vorabscheider einfach mit einem Absaugmobil von Festool. Die 20-Liter-Auffangbehälter sind für die Kontrolle des Füllstands transparent, zudem stapelbar und mit Deckel und Traggriffen für den bequemen Transport konstruiert. So lassen sich selbst große Staubmengen zügig entsorgen.



FESTOOL

Der neue CT Vorabscheider

Art.-Nr.: 76529075



MEHR WISSEN

18.000 Tonnen Bauschutt: Abriss eines Atomkraftwerks

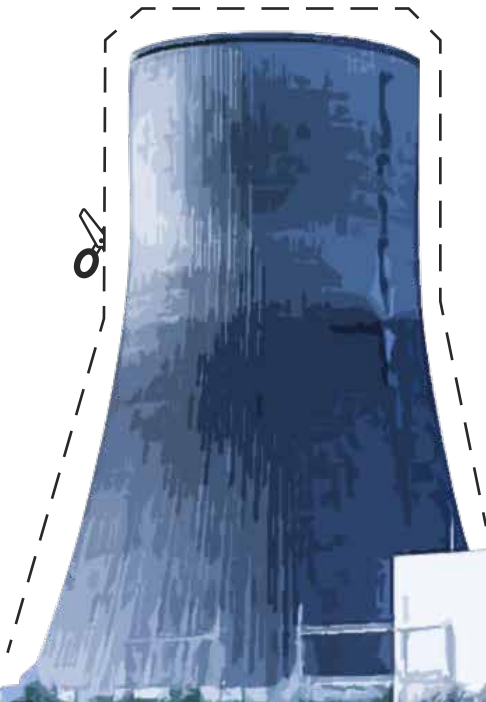
Seit 14 Jahren läuft der Rückbau des stillgelegten Atomkraftwerks Mülheim-Kärlich. Im Sommer 2018 war es endlich soweit. Der Abriss des 162 Meter hohen Kühlturms konnte beginnen. Der unbestrittene Star der Baustelle: ein GPS-überwachter Riesenbagger.

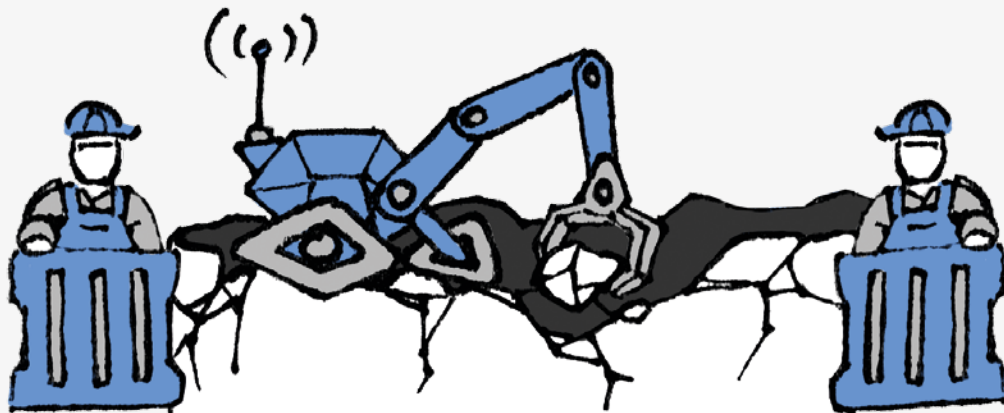
Mit 70 Tonnen Brechkraft zieht der riesige Abrissbagger am Rand des nun nicht mehr ganz 162 Meter hohen Kühlturms seine Runden. Sein Ziel: Abschnitt für Abschnitt drei mal drei Meter große Betonplatten aus dem Kühlturm herauslösen und so den Abriss des stillgelegten Atomkraftwerks wesentlich voranbringen..

Bereits 1988 wurde das Kernkraftwerk Mülheim-Kärlich nach genau 100 Tagen Betriebszeit geschlossen. Der Grund für die Schließung war ein fehlerhaftes Baugenehmigungsverfahren: Der Standort des Kraftwerks im sogenannten Neuwieder Becken, das zum leicht erdbebengefährdeten Rheingraben gehört, wurde nicht ausreichend

geprüft. 2001 folgte die Stilllegung des Werks, zwei Jahre später der Rückbau.

Das Arbeiten in luftiger Höhe und die riesige Abrissmasse stellt den eingesetzten Spezialbagger vor außergewöhnliche Herausforderungen. Auf Schienen wird der zehn Tonnen schwere Caterpillar-Bagger den Kühlturmrand entlangfahren, um sich mithilfe eines Greifarms durch den Beton zu fressen. Um etwa drei Meter kürzt der Abrissbagger den Turm bei jeder Runde. Jede Runde dauert einen Tag. Beim Rückbau des Kühlturms werden insgesamt rund 18.000 Tonnen Bauschutt anfallen. Er soll im Straßenbau oder bei der Produktion von Betonfertigteilen recycelt werden.





Doch ganz ohne menschliches Zutun geht der Abriss trotz beeindruckender Technik nicht vonstatten. Gesteuert und überwacht wird der Bagger von zwei Maschinenführern, die sich auf dem Rand des Kühlturms gegenüber sitzen. Mithilfe von sechs Kameras und zwei Monitoren kontrollieren die Maschinenspezialisten jede Bewegung des Baggers. Bewegt wird das GPS-gesteuerte Abbruchgerät samt Greifarm mithilfe eines Joysticks. Wichtigster Taktgeber für den Abriss sind die Witterungsverhältnisse. Regen und vor allem Wind könnten den Maschinenführern zum Verhängnis werden. Ist das Wetter kritisch, ruhen die Arbeiten.

Der noch kilometerweit sichtbare Kühlturm hat 30 Jahre lang die Landschaft der Region geprägt. Einige werden ihn wohl regelrecht vermissen. Bis Ende des Jahres 2018 soll der Koloss abgerissen sein – wenn alles nach Plan läuft.



MEHR WISSEN

Ein Skatepark in der Karibik

Manchmal scheint es geradezu unmöglich, die Welt zu verändern. Manches Mal ist es aber auch ganz leicht: Ein kleines Bauprojekt in San Luis, einer Stadt in der Dominikanischen Republik, entfaltet große Wirkung.

Wenn eine gute Idee, Durchhaltevermögen und eine gehörige Portion Muskelkraft zusammenkommen, lässt sich so einiges auf die Beine stellen. In San Luis, einer Gemeinde in der Provinz Santo Domingo, unweit der gleichnamigen Hauptstadt des karibischen Inselstaats, wurde vor rund drei Jahren die Idee eines Skateparks geboren. Inmitten der ehemaligen Arbeitersiedlung, die mittlerweile zur Heimat vieler Geflüchteter aus Haiti geworden ist, sollte ein Ort entstehen, an dem Kinder und Jugendliche ihre Freizeit verbringen und ihren zuweilen harten Alltag vergessen können. In San Luis leben die Menschen in Holz- oder Wellblechhütten, häufig ohne Strom und Wasser. Schon in jungen Jahren müssen Kinder selbst für ihren Lebensunterhalt sorgen. Sie putzen Autoscheiben oder Schuhe, arbeiten als Verkäufer oder Müllsammler.

Um den Wunsch nach einem Skatepark in San Luis in die Tat umzusetzen, gründete das Kinderhilfswerk Dominiño die Initiative San Skate. Bereits 2015 hatten die Mitarbeiter durch den Verkauf von Skateboards, die von Künstlern bemalt wurden, eine stolze Summe von über 10.000 Euro zusammenbekommen. Die Planung des Skateparks konnte also beginnen. Tatkräftige Unterstützung erhielt San Skate zu dieser Zeit von den Landschaftsarchitekten von *Betonlandschaften*, die sich auf die Planung und Ausführung von Skateparks spezialisiert haben.



Im März 2018 hieß es dann: Ärmel hochkrempeln! Mithilfe eines fünfköpfigen Teams aus Deutschland, zwei Vertretern von San Skate und dominikanischen Arbeitskräften entstand auf einer Brachfläche innerhalb von vier Wochen ein Skatepark nach deutscher Norm. Mit im Gepäck auf dem Weg in die Dominikanische Republik hatten die fünf Freiwilligen eine ansehnliche Auswahl an Handwerkzeugen und Arbeitskleidung, gespendet von Contorion. Doch die beste Ausrüstung konnte nicht verhindern, dass die Crew vor Ort immer wieder auf unerwartete Situationen reagieren und improvisieren musste. So gab es beispielsweise weder eine Strom- noch eine Wasserquelle.

Alle Arbeitsschritte – vom Kies aufschütten über Bewehrung bis Beton glätten – mussten zum Großteil in Handarbeit ausgeführt werden. Warum? Weil zum einen die Maschinen vor Ort nicht die gewünschte Qualität hatten und es zum anderen am Geld fehlte, für die richtigen Maschinen zu sorgen. Und so standen für die Helfer Tag für Tag Zwölfstundenschichten bei tropischer Sommerhitze auf dem Programm.

Als eine der größten Herausforderungen stellte sich die Materialbeschaffung heraus. Denn Holz, Beton, Schrauben und Co sind in der Dominikanischen Republik nicht nur extrem teuer, sondern können auch selten mit den Qualitätsstandards mithalten, wie wir sie in Westeuropa kennen. Dass das Bauprojekt am Ende doch erfolgreich

und in der vorgegebenen Zeit von vier Wochen abgeschlossen werden konnte, scheint überraschend. Es ist das Ergebnis von echtem Teamgeist, unermüdlicher Ausdauer und Improvisationskunst.

Schon als die erste Halfpipe stand, ließen sich die Kids von San Luis kaum mehr vom Skaten abhalten. Heute hat sich der neue Skatepark als Treffpunkt für Kinder und Jugendliche längst etabliert. San Skate setzt sich weiterhin mit kostenfreiem Skateboard-Unterricht und zahlreichen Aktionen dafür ein, dass möglichst viele Kinder und Jugendliche von dem Projekt profitieren. Als weitere Bauprojekte sind Begrünung und ein Containerhaus direkt neben dem Skatepark vorgesehen, das als Jugendzentrum genutzt werden kann.

Skaten bedeutet Gemeinschaft und jede Menge Spaß – und ist schon jetzt ein nicht mehr wegzudenkender Bestandteil der Jugendkultur von San Luis.

Mehr Infos: sanskate.org



Eröffnungsfeier des Skateparks im März 2018





BESSER ARBEITEN

Elektrowerkzeug, das Acht gibt

Leistungsstarkes Elektrowerkzeug erleichtert die Arbeit und macht Spaß. Doch die Power hat auch ihre Tücken: Verliert der Anwender die Kontrolle über das Werkzeug und fällt es zum Beispiel herunter, kann es schnell zu schweren Verletzungen kommen. Mittlerweile gibt es einige Funktionen, die solche Risiken erheblich eindämmen.



Akute Verletzungen und Langzeitschäden aufgrund von Staub und Vibrationen können die Folge vom regelmäßigen Umgang mit Elektrowerkzeug sein. Zu einem umfassenden Arbeits- und Gesundheitsschutz gehört es deshalb auch, den Handwerksbetrieb mit Geräten auszustatten, die hohen Anwenderschutz bieten. Gutes Elektrowerkzeug unterstützt Sie nicht nur durch Leistungsstärke, sondern sorgt dank Sicherheitsfunktionen langfristig für hohe Arbeitsqualität bei gleichzeitig größtmöglichem Gesundheitsschutz.

Diesen Anforderungen werden die von Bosch Professional entwickelten Werkzeuge mit ProTection-Funktionen gerecht. Alle diese Funktionen zeichnen sich dadurch aus, dass sie aktiv, das heißt selbständig, das Risiko von Verletzungen oder Langzeitschäden vermindern. Zu Lösungen, die das akute Verletzungsrisiko reduzieren, gesellen sich Maßnahmen, die



Schäden durch Staub, Vibration, Lärm und körperliche Überbelastung vorbeugen.

Dazu entwickelte Bosch verschiedenste mechanische und elektronische Funktionen, zum Beispiel Überlastkupplung und Wiederanlaufschutz. Dabei kann Bosch stark von Synergien innerhalb der Unternehmensgruppe profitieren: Der reiche Erfahrungsschatz, den Bosch als einer der führenden Hersteller für Sensoren besitzt, kommt am Ende den Anwendern zugute. Viele der PROtection-Funktionen basieren auf Sensor-Technologien.



Kickback Control

Was bewirkt die Funktion? Sie stoppt den Geräterückschlag, wenn das Werkzeug blockiert, und schützt so vor Verletzungen.

Wo zu finden? Bosch hat mehr als 40 kabelgebundene und kabellose Werkzeuge mit Kickback Control ausgestattet. Darunter befinden sich Bohrhämmer, Geradschleifer, Akku-, Schlag- und Bohrschraubern sowie Winkelschleifer.

Wie funktioniert's? Ein Sensor misst die Beschleunigung des Werkzeugs. Wenn zum Beispiel der Bohrer blockiert, erkennt der Sensor dies an der Änderung der Rotationskräfte. Der Motor wird sofort abgeschaltet und eine LED auf dem Display blinkt weiß.



Drop Control

Was bewirkt die Funktion? Sie schaltet das Gerät bei einem Sturz sofort ab und schützt so vor Verletzungen.

Wo zu finden? Die neuesten Bosch Professional Winkelschleifer sind mit dieser Funktion ausgestattet.

Wie funktioniert's? Ein Sensor erkennt den Aufschlag des Werkzeugs, nachdem es heruntergefallen ist. Der Motor wird sofort abgeschaltet und die Scheibe aktiv gebremst. Das Bediendisplay blinkt rot.



Restart Protection

Was bewirkt die Funktion? Es handelt sich um einen Schutzschalter, der das eigenständige Wiederanlaufen des Elektrowerkzeuges verhindert.

Wo zu finden? Einige kabelgebundene und kabellose Elektrowerkzeuge von Bosch Professional sind mit dieser Funktion ausgestattet.

Wie funktioniert's? Sobald sich ein Gerät unvorhergesehen ausschaltet, zum Beispiel durch einen Stromausfall, läuft das Werkzeug erst wieder an, wenn der Nutzer den Schalter dazu bedient.

Besonders sicher schleifen

Wer die Vorzüge der genannten Funktionen – und vielen mehr – einmal selbst erleben möchte, kann dies beispielsweise mit dem Akku-Winkelschleifer GWS 18V-10 C von Bosch Professional. Er ist weltweit der erste Winkelschleifer mit Drop Control überhaupt. Ebenso verfügt er über Kickback Control und Restart Protection. Das Gerät vereint Arbeitsschutz mit Kraft und Benutzerfreundlichkeit.



**Akku-Winkelschleifer GWS
18V-10 C 06019G310D**

Art.-Nr.: 95038895



Mitarbeitergewinnung muss nicht viel kosten

Die größte Herausforderung für Handwerksunternehmen ist der Bewerber- und Fachkräftemangel. Sie wollen den Kampf um die besten Talente nicht verlieren? Mit den richtigen Maßnahmen können Sie bei der Mitarbeitersuche Kosten und Aufwand geringhalten.

Seit Jahren ertönt das gleiche Lied: Dem Handwerk geht es wirtschaftlich gut, doch es fehlen die Mitarbeiter. Jährlich bleiben abertausende Ausbildungsplätze unbesetzt, weil sich junge Menschen vergleichsweise selten für eine Ausbildung im Handwerk interessieren. Die Folge: Es gibt nur wenige erfahrene und hochqualifizierte Fachkräfte, was langfristig der Wirtschaftlichkeit der Unternehmen schadet.

Wer also erfolgreich am Markt bestehen möchte, muss den Kampf um die besten Mitarbeiter (englisch: *War for Talents*) für sich entscheiden. Eine große Rolle spielt dabei die Mitarbeitergewinnung. Mit einer unscheinbaren Stellenanzeige in der regionalen Sonntagszeitung ist es heute einfach nicht mehr getan. Handwerksbetriebe müssen das Thema *Recruiting* professioneller angehen.

In kleinen Betrieben fehlen Kapazitäten

Employer Branding ist das Wort der Stunde: Es geht darum, die Stärken und Besonderheiten eines Betriebes herauszuarbeiten und dadurch für Fachkräfte attraktiver zu werden. Zeigen Sie, was Ihren Betrieb ausmacht und warum es sich lohnt, bei Ihnen zu arbeiten. Übertarifliche Bezahlung, spannende Aufgaben, fester Kollegenzusammenhalt? Das sollte kommuniziert werden!

Das klingt ja erstmal gut, doch Hand aufs Herz: In kleineren Unternehmen fehlt es schlichtweg an Kapazität, solche Ideen zu entwickeln und umzusetzen. Eine separate Personalabteilung gibt es in vielen Handwerksbetrieben gar nicht, sondern der Inhaber ist für die Mitarbeitergewinnung zuständig. Personalaufgaben werden da oft eher nebenbei erledigt.

Doch schon mit wenigen Maßnahmen lässt sich die Mitarbeitergewinnung verbessern, weiß Patrycja Ottlik. Sie ist Expertin für Personalfragen bei Contorion und stellt Methoden vor, die sich auch für kleine Unternehmen eignen.



Oben: Schon kleine Maßnahmen können für ein positiv
Unten: Patrycja Ottlik, Expe



...es Betriebsklima sorgen. Das spricht sich herum und lockt Bewerber an.
...rtin für Recruiting und Personal, im Interview.

1. Karriere-Webseite

Für die Mitarbeitergewinnung sollten Sie eine eigene Karriereseite bereitstellen. Hier erhalten Bewerber gebündelt alle wichtigen Informationen: ausgeschriebene Stellen, offene Ausbildungsplätze und das Unternehmensprofil.

»Um eine schöne Internetpräsenz kommen Betriebe heute nicht mehr herum. Investieren Sie in eine ansprechende Darstellung Ihres Teams. Mit wem werde ich arbeiten? Wer sind meine Ansprechpersonen? Das wollen Interessenten schon wissen, bevor sie sich bewerben.«

2. Mitarbeiter werben Mitarbeiter

Die besten Botschafter für Ihr Unternehmen sind zufriedene Mitarbeiter. Sorgen Sie für ein gutes Betriebsklima, indem Sie zum Beispiel verschiedene Aktivitäten für ihre Mitarbeiter organisieren.

»Im Sommer mal zusammen grillen, im Winter ein gemeinsamer Weihnachtsmarktbesuch – Veranstaltungen wie diese fördern den Team-Zusammenhalt. Wenn es Ihnen finanziell möglich ist, stellen Sie einen Bonus in Aussicht für jeden, der erfolgreich eine Fachkraft oder einen Auszubildenden anwirbt.«

3. Aktiv werden

Warten Sie nicht darauf, dass die Bewerber zu Ihnen kommen, sondern gehen Sie aktiv auf sie zu.

»Über Social-Media-Kanäle und in Karrierenetzwerken wie Xing oder LinkedIn können Sie Fachkräfte gezielt anschreiben. Auch Jobmessen eignen sich dafür. Wichtig bei der Ansprache von potentiellen Mitarbeitern ist, dass sie so individuell wie möglich erfolgt.«



Im Winter in der Werkstatt: Licht an!

Die Tage werden kürzer, der Himmel ist häufig bedeckt und Niederschlag schränkt die Sicht ein. Damit einher geht eine höhere Unfallgefahr. Auf Baustellen und in Werkstätten sollten Sie jetzt für eine gute Beleuchtung sorgen.

Selbst wenn jeder darauf achtet, dass die Baustelle aufgeräumt ist, liegt doch unvermeidlich so einiges herum. Am Boden liegendes Handwerkzeug, Stromkabel, Vlies und Folie können sich im Halbdunkeln leicht als Stolperfallen entpuppen. Verletzungen infolge von Ausrutschen und Stürzen sind an unzureichend beleuchteten Arbeitsplätzen weit verbreitet. Wenn das Tageslicht nicht genügt, muss mit künstlicher Beleuchtung nachgeholfen werden. Doch mit irgendeinem Baustrahler ist es häufig nicht getan. Um einen Arbeitsplatz vernünftig auszuleuchten, gilt es, einige Regeln zu befolgen.



So nicht: Baustrahler blendet beim Arbeiten

Beleuchtungsanlagen planen und einrichten

Beim Ausleuchten des Arbeitsplatzes sollten Handwerker einige Prinzipien verinnerlichen. Wichtigste Regel: Es ist empfehlenswert, die gesamte Fläche einer Baustelle auszuleuchten, jedoch zusätzlich Teilflächen einer Baustelle gezielt zu beleuchten. Deshalb sollten Sie immer mehrere und verschiedene Leuchten im Einsatz haben, deren Positionen schnell angepasst werden können. Akku-betriebene Leuchten sind besonders mobil. Stirnlampen, Taschenlampen und kompakte Werkstattleuchten, die aufgehängt oder magnetisch befestigt werden können, sind eine praktische Ergänzung zu Strahlern.



So nicht: Schatten fällt auf den Arbeitsbereich



So geht's: Baustrahler wird etwas höher positioniert, sodass der Schatten nicht auf den Arbeitsbereich fällt

Handwerker sollten außerdem auf den Lichteinfall achten. Wände, Gerüste und große Maschinen werfen Schatten, die möglicherweise diejenigen Bereiche verdunkeln, in denen gerade gearbeitet wird. Ändern Sie die Richtung des Lichteinfalls, sodass der Schlagschatten Ihre Sicht nicht verschlechtert. Ebenso gefährlich ist blendendes Licht. Idealerweise sind Leuchten mit einigem Abstand zum Boden angeordnet.

Und zu guter Letzt: Pflegen Sie Ihre Leuchten! Auf Baustellen sind Leuchtmittel allerlei Schmutz, Staub und Feuchtigkeit ausgesetzt. Diese setzen sich ab und vermindern die Leuchtleistung. In regelmäßigen Abständen sollten Sie die Beleuchtung daher reinigen.

Die Beleuchtungsstärke ist entscheidend

Handwerkern stehen verschiedene Leuchtmittel zur Verfügung. Je nach Arbeitsplatz werden unterschiedliche Anforderungen an die Beleuchtung gestellt. Die Berufsgenossenschaft der Bauwirtschaft (BG BAU) hat für bestimmte Arbeitsbereiche und Tätigkeiten Empfehlungen für Beleuchtungsstärken herausgegeben.

Beleuchtungslösungen von STIER

Sie suchen leistungsstarke Leuchten, um auch im Dunkeln für eine sichere Arbeitsumgebung zu sorgen? STIER bietet eine große Auswahl an Leuchten für kleine und große Flächen.



**STIER COB-LED-
Baustrahler, 5.000 Lumen**
Art.-Nr.: 72541878

Gleichmäßige Ausleuchtung großer Bereiche. Auch als mobile Akku-Variante mit bis zu sechs Stunden Laufzeit.



**STIER Akku-LED-Arbeits-/
Werkstattleuchte, 350 Lumen**
Art.-Nr.: 72672952

Zwei Lichtquellen, 180°-Klappdesign und zwei Magnete ermöglichen einen sehr flexiblen Einsatz.



**STIER Akku-LED-Werkstatt-
leuchte, 250 Lumen**
Art.-Nr.: 60418927

Streuung des Lichtkegels über 90° zur gezielten Ausleuchtung bestimmter Arbeitsbereiche. Mit Haken und Magnet.



**STIER Stirnlampe,
120 Lumen**
Art.-Nr.: 98046627

Helligkeit sowie Größe des Lichtkegels stufenlos regulierbar. Ideal für Innenräume und zum Einsatz im Freien geeignet.

Maximale Aufmerksamkeit: Zeigen, wo's lang geht!



Die Technischen Regeln für Arbeitsstätten (ASR) definieren Richtlinien für das Einrichten von Arbeitsstätten, unter anderem die Form und Farbe von Kennzeichnungen. Mit den richtigen Produkten erfüllen Betriebsleiter die Regeln mit links.

Deutschland ist ein Land der Gesetze und Normen. Während Gesetze das menschliche Miteinander in harmonische Bahnen lenken sollen, sorgen DIN-Normen dafür, dass Salatgurken genau die richtige Krümmung besitzen und das Abwasserrohr an die Kloschüssel passt.

DIN-Normen liefern also für jedermann mehr oder weniger sinnvolle, jedenfalls aber verlässliche Handlungsempfehlungen sowie Aussagen über Produkteigenschaften. Sie dienen vor allem dem Schutz der Bevölkerung vor vermeidbaren Schäden. Auch im Handwerk begegnet uns eine ganze Fülle an Vorschriften. Sie betreffen meist die Bereiche Sicherheit und Arbeitsschutz.



Verbotszeichen
z. B. Brandschutzkennzeichen



Rettungszeichen
z. B. Fluchtwegeplan



Gebotszeichen
z. B. Maschinenanweisungen



Gefahrenstoff-
kennzeichnungen

Farbe folgt Funktion

Menschen nehmen 80 Prozent ihrer Umgebung visuell wahr. Das heißt, Informationen, die wir über die Augen aufnehmen, werden bevorzugt verarbeitet. Diesen Aspekt der Wahrnehmung sollten Betriebsleiter unbedingt beachten, wenn sie in ihren Unternehmen für mehr Sicherheit sorgen möchten. Eine von vielen Möglichkeiten ist der Einsatz von Farben bzw. einheitlichen Farbcodes, die beispielsweise als Leitsystem eingesetzt werden. Auch hier gilt es, sich an geltende DIN-Normen zu halten.

Für Betriebsleiter ist es gar nicht so einfach, einerseits im Betrieb für Sicherheit zu sorgen, andererseits die geltenden Normen zu beachten. Glücklicherweise gibt es Produkte auf dem Markt, mit denen Betriebsleiter ihrer Fürsorgepflicht nachkommen können. Durable hat sich die visuelle Umsetzung von gültigen DIN-Normen in den Bereichen Warnen, Informieren und Hinweisen auf die Agenda geschrieben.

Signalfarben



Gelb
Warnungen



Rot
Verbote und
Brandschutz



Grün
Rettung und gefahrenfreie Bereiche

Warnen, Informieren und Hinweisen

Die Produktpalette von Durable bietet zahlreiche Kennzeichnungslösungen, unter anderem Bodenmarkierungsbänder, Info-Magnetrahmen und Sichttafelssysteme. Ihre Farbgebung orientiert sich an den DIN-Normen. So sorgen sie dafür, dass die wichtigen Informationen unmissverständlich in den korrekten Zusammenhang gebracht werden.



DURABLE

**Wandhalter in
verschiedenen Farben**

Art.-Nr.: 4020583 (dunkelblau),
4020584 (orange), 4020582 (rot)



MEHR WISSEN

»Unsere Angebote sind jetzt einfach exakter«



Immer mehr Dachdecker setzen auf Drohnen. Der fliegende Kollege bringt einige Vorteile, spart vor allem Zeit und Kosten. Was beim Drohnenflug zu beachten ist, erklärt uns Dachdeckermeister Robert Neumann.

Junge Unternehmer halten die Wirtschaft in Bewegung und sorgen für neue Impulse – mit diesen Worten wurden im Juni 2018 neun Gründer mit den Gründerpreisen der Handwerkskammer Dortmund und der Industrie- und Handelskammer zu Dortmund ausgezeichnet. Darunter waren die Dachdeckermeister Karsten und Robert Neumann, die ihren Betrieb 2015 im nordrhein-westfälischen Schwelm gründeten. Neben jeweils zwei Gesellen und Auszubildenden ist auch ein nicht-menschlicher Kollege fester Bestandteil des Teams: eine Drohne mit hochauflösender 4K-Kamera.

Wofür setzen Sie die Drohne ein?

Robert Neumann: Wir verwenden Drohnen für Dachinspektionen und um Angebote zu erstellen. Viele Dächer sind schwer zugänglich. Mit der Drohne haben wir die Möglichkeit, das gesamte Dach einzusehen, ohne dass ein Gerüst aufgebaut werden muss. Das wäre auch zu viel Aufwand für ein Angebot, für das man später den Zuschlag vielleicht gar nicht bekommt. Außerdem sind wir so seltener auf dem Dach. Die Drohne vereinfacht unsere Arbeit, erhöht die Sicherheit und entlastet die Knochen.

Das sind Ihre Vorteile. Wie profitieren Ihre Kunden vom Drohneneinsatz?

RN: Unsere Angebote sind jetzt einfach exakter. Der Kunde profitiert von einem

höheren Maß an Planungssicherheit. Zudem sorgen wir mit den Fotos für mehr Transparenz. Wir können genau dokumentieren und nachweisen, was wir aus welchen Gründen machen. Das schafft Vertrauen.



Karsten und Robert Neumann mit dem Gründerpreis 2018

»Wir verwenden Drohnen für Dachinspektionen und um Angebote zu erstellen.«

Gibt es auch Kunden, die eine Drohne ablehnen?

RN: Unsere Kunden stehen der Drohne überwiegend positiv gegenüber. Jedoch ist Privatsphäre ein großes Thema. Nicht nur die Hauseigentümer selbst, sondern auch Passanten und Nachbarn fragen: „Was passiert mit den Fotos?“ Unsere Devise: Die Speicherkarte wird erst im Büro ausgelesen und alle Bilder, die wir herausgeben, werden vorher bearbeitet. Was für unsere Arbeit irrelevant ist, wird gelöscht oder geschwärzt. Das betrifft abgebildete

Personen, aber auch private Bereiche wie Hinterhöfe, Balkone und Terrassen. Der Zeitaufwand für die Bildbearbeitung ist dabei nicht zu unterschätzen.

Ist es schwer, eine Drohne zu fliegen?

RN: Einfach ist es nicht. Wir fliegen ja nicht in der freien Natur, sondern meist mitten in der Stadt. Hier mit einer Drohne zwischen Häusern und möglichst nah an einem Gebäude entlang zu fliegen, ist recht anspruchsvoll. Das erfordert viel Fingerspitzengefühl.

Sind Sie der einzige Betrieb in Ihrer Gegend, der Drohnen einsetzt?

RN: Es kommt immer wieder vor, dass Kollegen eine Drohne bei der Arbeit einsetzen. Allerdings tun sich viele Handwerker schwer, mit ihren Leistungen offensiv zu werben. Einige Kollegen scheuen auch den Einsatz von Drohnen. Die fi-

ligrane Arbeit ist nicht jedermanns Sache. Einige wollen sich auch nicht mit den ganzen Vorschriften auseinandersetzen, die beim Drohnenfliegen zu beachten sind.

Vielen Dank für das Gespräch.

Mehr Infos: dachdecker-schwelm.de



Geringes Gewicht, hohe Leistung: Gute Akkus schaffen beides

Werkzeug muss mit aufs Gerüst, auf die Leiter und in beengte Bereiche. Bei netzbetriebenen Geräten schränkt das Stromkabel den Aktionsradius und die Bewegungsfreiheit ein. Akku-Geräte gibt es viele, so erkennen Sie die besten.

Preis, Gewicht, Leistung – das sind die wichtigsten kaufentscheidenden Merkmale für Akku-Werkzeug. Wie stark diese Merkmale bei einem Produkt ausgeprägt sind, wird durch die verwendeten chemischen Elemente im Akku bestimmt: Setzt der Hersteller ein günstiges, jedoch weniger leistungsfähiges Material ein, muss der Anwender für eine gute Leistung ein höheres Gewicht in Kauf nehmen – was bei handgeführten Geräten nicht unwichtig ist. Andererseits ist ein kompakter, sehr leistungsfähiger Akku aufgrund der hochwertigen Materialien vergleichsweise teuer. Hersteller von Akkus müssen also die richtige Balance von Leistungsfähigkeit, Gewicht, Wiederaufladbarkeit und Preis finden. Daher setzen sich derzeit Lithium-Ionen-Akkus immer stärker durch.



Worauf kommt es beim Kauf von Akku-Werkzeug an?

Anwender wollen sich so wenig wie möglich von der begrenzten Laufzeit eines Akku-Geräts einschränken lassen. Das heißt, sie sollten beim Kauf darauf achten, dass die Laufzeit möglichst lang, die Ladezeit wiederum möglichst kurz ist. Ebenso sollte das kabellose Gerät nicht zu schwer sein, da dadurch die Mobilität des Nutzers verringert wird. Praktisch ist es, wenn ein Akku-Modell mit vielen verschiedenen Geräten kompatibel ist. Das erhöht die Flexibilität.

Volt oder Ampere: Welche Angabe ist für mich wichtig?

Ein Akku-Werkzeug mit ordentlich Leistung wünschen sich die meisten. Doch an welchem Wert kann ich mich als Handwerker eigentlich orientieren? Was viele nicht wissen: Der elektrischen Spannung in Volt (V) kommt bei Garten- und Forstgeräten eine weitaus geringere Rolle zu, als es bei Großgeräten der Fall ist. Wer wissen will, wie leistungsstark ein Akku ist, sollte sich stattdessen über die Amperestunden (Ah) bzw. Wattstunden (Wh) informieren. Anhand dieser Werte können Anwender die Energiekapazität und Laufzeit am besten einschätzen, denn sie geben an, wie lange der Akku bei einer bestimmten Stromstärke Energie liefert.

Wie kann ich die Lebenszeit des Akkus verlängern?

Die Zeiten, in denen Akkus schon nach wenigen Ladevorgängen spürbar an Power verlieren, sind vorbei. Hochwertige Akkus beweisen auch nach mehr als 1.000 Ladezyklen verlässliche Leistungsstabilität. Es gibt sogar ein paar Kniffe, mit denen man die Lebenszeit zusätzlich verlängern kann.

Eine geringe Umgebungstemperatur kommt dem Akku sowohl beim Laden als auch im Betrieb zugute. Wenn ein Akku also regelmäßig für leistungsintensive Tätigkeiten verwendet wird – beispielsweise zum Betrieb von Laubbläsern oder Motorsägen –, sollten diese Geräte über eine aktive Akku-Kühlung während des Betriebs verfügen.



Andreas Weber
Akku-Experte von Husqvarna

»Wir empfehlen, Steck-Akkus bei einer Temperatur zwischen 5 °C und 25 °C in trockener Umgebung und ohne direkte Sonneneinstrahlung zu lagern. Von Vorteil ist es, wenn der Akku dabei nur zu 30 bis 50 Prozent aufgeladen ist.«



536LiB Laubbläser
Testsieger bei
selbst ist der Mann



115iL Trimmer
»Sehr gut« im Einzeltest bei
selbst ist der Mann



120i Säge
»Preistipp« und Platz 3 bei
selbst ist der Mann



536LiRX Freischneider
Testsieger bei
selbst ist der Mann

Akku-Werkzeug von Husqvarna: prämierte Leistungsträger

Akku-Geräte zu entwickeln ist eine anspruchsvolle Aufgabe. Neben Akkus mit hoher Laufzeit sollten auch die Akku-Geräte selbst über einen hohen Wirkungsgrad verfügen, um das Maximum aus den Batterien herauszuholen. Zudem müssen die Geräte optimal auf die Bedürfnisse der Anwender abgestimmt sein. Der Hersteller Husqvarna arbeitet deshalb bei der Entwicklung seiner Produkte eng mit Profi-Anwendern zusammen, die die anspruchsvollste Nutzergruppe darstellen. Der Erfolg gibt Husqvarna recht: 2018 erhielt der Hersteller abermals zahlreiche Auszeichnungen für seine Akku-Geräte.

Zu den prämierten Husqvarna-Produkten gehören die Motorsägen 536LiXP und T536LiXP, bei denen die Balance zwischen geringem Gewicht und hoher Akku-Leistung mustergültig beachtet wurde. Darüber hinaus zeichnen sich die Sägen durch einen besonders umweltfreundlichen Lithium-Ionen-Akku und geringe Vibrationsbelastung aus. Das Modell T536LiXP ging im *Feuerwehrmagazin* als Testsieger hervor. Im Test von *selbst ist der Mann* landete die 536LiXP auf Platz 2.



Husqvarna

Motorsäge T536LiXP

Art.-Nr.: 59195985 (14")
50086342 (12")



CONTORION KOMPAKT

Kundenbetreuung nach Maß

Betriebe aus Industrie und Handwerk sind bei Contorion gut aufgehoben. Wir haben Serviceangebot und Vertriebsstruktur auf die Bedürfnisse unserer Geschäftskunden abgestimmt – und arbeiten jeden Tag daran, dass wir für Sie noch besser werden.



Handwerk und Industrie sind das Rückgrat unserer Wirtschaft. Deshalb ist es wichtig, Betriebe dieser Branchen zu unterstützen. Wir wollen unseren Teil dazu beitragen und nehmen einen wesentlichen Zeit- und Geldfaktor ins Visier: die Bedarfsdeckung. Indem Contorion die Prozesse zur Beschaffung kontinuierlich vereinfacht, können Handwerks- und Industriebetriebe erfolgreicher arbeiten.

Schon jetzt vertrauen mehr als 110.000 Geschäftskunden in Deutschland und Österreich dem digitalen Fachhändler Contorion.

Was tun wir für unsere Geschäftskunden?

1. Persönlicher Ansprechpartner

Ja, wir sind ein Online-Händler, aber ein Callcenter sind wir nicht. Wir sind an langen Partnerschaften interessiert und stellen deshalb jedem Geschäftskunden einen persönlichen Ansprechpartner aus unserem Firmenkundenteam zur Seite. Das schafft Verbindlichkeit und spart Zeit, denn uns müssen Sie nicht immer wieder von neuem erklären, worauf es Ihnen ankommt. Sprechen Sie mit uns auf Augenhöhe: Unsere Firmenkundenberater zeichnen sich durch ein umfassendes Branchen- und Produktwissen aus.

2. Individuelle Lösungen

Jeder unserer Kunden ist anders. Wir passen unser Angebot auf ihre unterschiedlichen Bedürfnisse an. Unseren Firmenkunden gewähren wir gerne Sonderkonditionen für häufig benötigte Produkte. Wenn es sinnvoll für die Zusammenarbeit ist, kommen wir in den Betrieb, um mit Ihnen persönlich zu besprechen, wie wir Ihren Einkauf noch wirtschaftlicher gestalten können. Diesen Service können Handwerks- und Industrieunternehmen in Berlin und Brandenburg sowie im Rhein-/ Ruhr-Gebiet in Anspruch nehmen.

3. Nutzerfreundliches Firmenkundenkonto

Der schnellste Weg zu uns führt über das Firmenkundenkonto. Hier stehen Geschäftskunden eine ganze Reihe an Funktionen

zur Verfügung, die ihnen den Einkauf erleichtern und Zeit sparen. Unter anderem können Sie Angebote einfordern und Ihre Rechnungen verwalten. Als besonders praktisch empfinden viele unserer Kunden, dass das Konto von mehreren Personen genutzt werden kann. Laden Sie weitere Kollegen ein, damit Sie gemeinsam auf die hinterlegten Konditionen, Merkzettel und vieles mehr zugreifen können.



Kontaktieren Sie uns jetzt!

- ✓ Vereinbaren Sie Sonderkonditionen auf Verbrauchsmaterialien
- ✓ Klären Sie all Ihre Fragen rund um Produkte und Bestellung
- ✓ Nutzen Sie Ihre Chance auf individuelle Angebote

Kontaktdaten

Telefon: 030 403 644 0

Email: firmenkunden@contorion.de

Oder nutzen Sie unseren Whatsapp-Service.
Anmeldung unter contorion.de/whatsapp



BESSER ARBEITEN

Von PVC bis Keramik: eine Lochsäge für alles

Die neue Endurance-for-Heavy-Duty-Lochsäge überzeugt auf voller Länge. Lernen Sie Andreas kennen, der als Innenraumgestalter bei einem Segelboothersteller an der schwedischen Küste arbeitet.



Andreas Sundell aus Henan, Schweden,
Innenraumgestalter bei einem Segelboothersteller

Andreas ist passionierter Segler und weiß, wie wichtig hochwertige Materialien und Handwerkskunst für Innenausbauten bei Booten sind. Um präzise Ergebnisse bei der Bearbeitung unterschiedlicher Materialien zu erzielen, verlässt sich Andreas auf die Endurance-for-Heavy-Duty-Lochsäge von Bosch. Durch die innovative Hartmetalltechnologie hält diese nicht nur länger, mit ihr sind auch tiefere Schnitte als mit allen anderen auf dem Markt erhältlichen Lochsagen möglich.

Dank des Power-Change-Plus-Systems benötigt Andreas nur eine Sekunde, um die Lochsäge aus ihrem Adapter zu lösen. Andreas lässt uns im Kurzinterview an seinen Erfahrungen mit dem innovativen Werkzeug teilhaben.

Andreas, was ist der Vorteil der neuen Endurance-for-Heavy-Duty-Lochsäge bei deiner täglichen Arbeit?

Andreas Sundell: Wir setzen beim Bootsbau verschiedene Materialien ein. Die neue Carbide-Lochsäge von Bosch kommt hier problemlos durch. Auch bei harten Materialien kann ich mich auf sie verlassen. Der größte Vorteil für mich ist aber die Langlebigkeit der neuen Lochsagen: Man hat das Gefühl, die halten ewig.

Was ist das Besondere am Power-Change-Plus-System?

AS: Mit dem Power-Change-Plus-Adapter genügt ein einfacher Klick zum Lösen der Lochsäge, anstatt diese vom Halter abschrauben zu müssen. Auch die Entfernung des Schnittmaterials ist sehr einfach und es wird kein zusätzliches Werkzeug benötigt.

Vielen Dank für das Gespräch.



Bosch Hartmetall Technologie

Die neuen Hartmetall-Lochsägen von Bosch bieten eine 20x längere Lebensdauer als alle Bi-Metall-Lochsägen. Es ist die erste Lochsäge, die bis zu 60 mm tief in alle Materialien schneidet.

**BOSCH
CARBIDE
TECHNOLOGY**

20x
Longer Life

Schneidet alle Materialien



Bosch Professionelles Zubehör.

In jedem Werkstück steckt Ihre Leidenschaft.

Mit den Werkzeugen und Zubehör von Bosch wollen wir alle motivierten Handwerker unterstützen, die sich täglich neuen Herausforderungen stellen. Entdecken Sie, was andere bei ihrer täglichen Arbeit bewegt und auf welches Zubehör sie sich dabei verlassen.

Hier finden Sie die ganze Geschichte von Andreas Sundell und weiteren Anwendern:

www.contorion.de/bosch-zbh-neuheiten2018



Hartmetall-Lochsäge

Art.-Nr.: 92941711

Webseite besuchen und bis zum 31.11.2018 10% Neuheiten-Rabatt sichern.



BESSER ARBEITEN

Gesunder Rücken durch ergonomisches Werkzeug

Rückenschmerzen gehören zu den Volkskrankheiten: Drei von vier Deutschen sind betroffen. Häufig sind Fehlhaltungen und einseitige Belastung die Ursache. Um das zu ändern, macht sich die Aktion Gesunder Rücken e.V. für ergonomisch korrekte Produkte stark.



Die meisten von uns werden es kennen: Plötzlich fährt ein brennender oder stechender Schmerz in den Rücken, die Beweglichkeit ist eingeschränkt und meistens hilft nur ein starkes Schmerzmittel, um leistungsfähig zu bleiben. Personen, die über einen längeren Zeitraum ihren Rücken durch eine einseitige Körperhaltung belasten, sind von solchen

Schmerzattacken am häufigsten betroffen.

Um Menschen in Beruf und Alltag zu einem gesünderen Rücken zu verhelfen, hat sich der Verein *Aktion Gesunder Rücken* (AGR) 1995 gegründet. Mit dem AGR-Gütesiegel *Geprüft & empfohlen* zeichnet er besonders rückenfreundliche Produkte aus. Es kann an jedes Produkt verliehen werden, darunter auch an Werkzeuge wie Akkubohrschrauber, Schraubendreher und Zangen. Als erster Handwerkzeughersteller weltweit wurde Wiha 2015 ausgezeichnet: für sein ergonomisches Griffgrößenkonzept der SoftFinish® Schraubendreher-Reihen und Inomic® Zangen. Jüngstes Beispiel aus 2018 ist der E-Schraubendreher speedE®, der weltweit erste elektrische Schraubendreher von Wiha.

Welches Gesundheitsrisiko besteht bei Schraubendrehern?

Die monotone Drehbewegung, das ständige Umgreifen während des Schraubendrehens und die andauernde Kraftaufwendung bei herkömmlichen Schraubendrehern ohne elektrische Schraubunterstützung gehen nicht spurlos am Körper vorbei. Belastungen des gesamten Muskel-Skelett-Systems sind unvermeidbar. Schmerzen im Handgelenk, in Schulter und Rücken können die Folgen sein. In der medizinischen Begründung der AGR heißt es:

»Die Sehnen der Streckmuskeln sind mit einem ziemlich kleinen Knochenfortsatz an der Außenseite des Ellenbogens verwachsen. Beim Gebrauch eines Schraubendrehers überträgt sich die ganze Kraft ausschließlich auf diesen kleinen Knochenfortsatz. Und das kann bei ständiger Wiederholung zu einer Entzündung der Sehnen führen.«

Wer kann von einem ergonomischen Schraubendreher profitieren?

In vielen Berufen sind Schraubendreher ständig in Gebrauch. Dazu gehören Elektriker, Hausmeister, Techniker und Monteure. Bei ihnen besteht ein erhöhtes Risiko für eine Überlastung der Unterarmmuskulatur und negative Folgen für die gesamte Rückengesundheit.



Warum ist der E-Schraubendreher von Wiha besonders rückenfreundlich?

1. Ergonomischer Handgriff

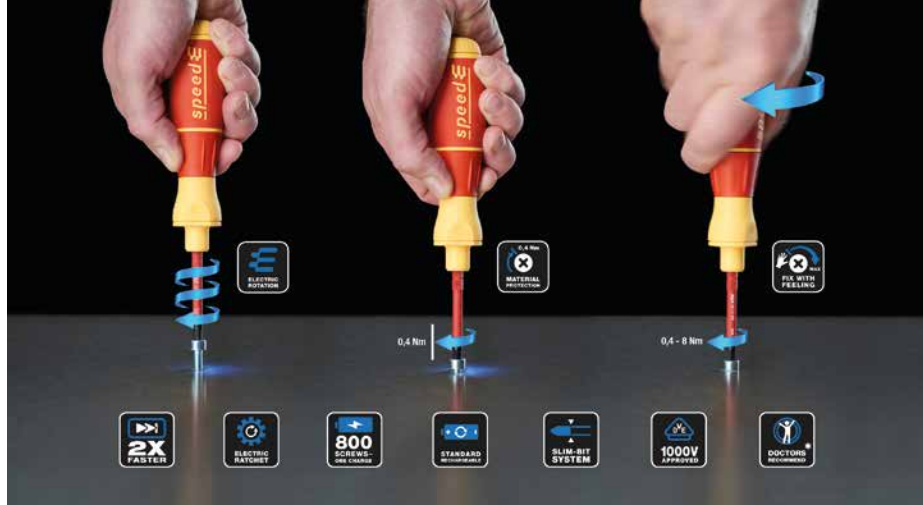
Das ergonomische Griffkonzept hat die medizinischen Experten der Kommission bereits bei den SoftFinish® Schraubendrehern – auch ohne elektrische Unterstützung – überzeugt. Genau nach diesem Prinzip wurde auch speedE® entwickelt. Es handelt sich um ein Konzept, bei dem die Griffe an die anatomischen Anforderungen der Hand angepasst sind. Die Griffgrößen und -längen erlauben eine sichere und kontrollierte Werkzeugführung. Der gesamte Bewegungsapparat, der beim Schraubendrehen beansprucht wird, erfährt dadurch bei gleichem Arbeitsaufwand eine deutlich geringere Belastung.

2. Elektrische Unterstützung

Mithilfe des elektrischen Antriebs im automatischen Modus erreichen Anwender mindestens eine Verdoppelung der Geschwindigkeit. Und das unter minimalem Kraftaufwand und geringer Beanspruchung von Muskeln, Sehnen und Gelenken bei normalerweise zeitintensiven und kräftezehrenden Schraubvorgängen.

3. Gewicht und Größe

Die Größe und das Gewicht von speedE® sind mit normalen Schraubendrehern vergleichbar, was ihn zu einem idealen, leichten Begleiter für mobile Einsätze macht: wenig Ballast für Anwender, ein Plus für die Gesundheit.



Wie funktioniert das einzigartige Drei-Stufen-Prinzip des E-Schraubendrehers?

Als erstes schraubt speedE® im automatischen Modus selbstständig und temporeich bis zur Materialschutzgrenze von 0,4 Nm. Der Materialschutzstopp schützt nicht nur das Material, sondern auch die Handgelenke vor einem möglichen Überdrehen. Im letzten Schritt kann mit speedE® manuell und mit vollem Gefühl die Schraube fixiert werden, genau wie bei einem herkömmlichen Schraubendreher. Die elektrische Ratschen-Funktion unterstützt den Anwender zusätzlich dabei, da das ständige Umgreifen entfällt.



Wie sicher ist die Arbeit mit speedE® unter Spannung?

In Kombination mit den Wiha VDE geprüften und schutzisolierten slimBits ist die Anwendung von speedE® vollkommen spannungssicher. Alle verfügbaren Abtriebe des Wiha slimBit-Programms können flexibel eingesetzt werden, sind bei 10.000 Volt Wechselstrom getestet, hundertprozentig stückgeprüft und bis zu 1.000 Volt Wechselstrom zugelassen.



wiha 
Tools that work for you

**E-Schraubendreher
speedE®**

Art.-Nr.: 90214755



CHEFSACHE

Tatort Transporter: Werkzeug und Maschinen im Visier von Langfingern

Orte, an denen Werkzeug, teure Maschinen und Materialien unbeaufsichtigt gelagert werden, sind beliebte Ziele von Einbrechern und Dieben. Abgesehen haben es die Täter meist auf Elektrowerkzeuge wie Bohrmaschinen, Sägen, Schlagbohrer oder Akkuschrauber von namhaften Herstellern. Der entstandene Sachschaden liegt häufig im vier- bis fünfstelligen Bereich. Was können Betriebe tun, um sich vor Einbruch zu schützen?

Aufgebrochene Transporter, Lagerhallen und Materialcontainer: Langfinger lassen sich einiges einfallen, um an ihre Beute zu gelangen. Vor allem Transporter, die in unbelebten Gewerbegebieten, Seitenstraßen oder auf verlassenen Baustellen abgestellt sind, wecken die Neugier. Seiten- und Hecktüren sind die typischen Schwachstellen der Fahrzeuge und lassen sich mit dem richtigen Werkzeug zügig öffnen.

Während für die Beschädigungen am Auto in der Regel die Teilkaskoversicherung einspringt, muss der geschädigte Unternehmer für die Neuanschaffung der gestohlenen Arbeitsgeräte selbst aufkommen – und das wird schnell sehr teuer. Die Ladung eines Betriebsfahrzeugs von Handwerkern ist locker einige tausend Euro wert. Um sich effektiv vor Diebstahlschäden zu schützen, haben Unternehmer verschiedene Möglichkeiten.

Einbruchsicherung für Kleintransporter

Schiebe- und Flügeltüren mit gewöhnlichen Autoschlössern stellen Dieben vor keine große Herausforderung und sind schnell geknackt. Für sehr viel besseren Diebstahlschutz sorgen spezielle Sicherheitssysteme für Transporter. Diese Sicherheitsschlösser, auch Laderaumsicherungen genannt, gibt es in vielen verschiedenen Ausführungen, um Schiebetüren, Flügeltüren, Heckklappen usw. zu sichern.



Abschließbare Transportboxen verwenden

Machen Sie es Einbrechern so schwer wie möglich, an Ihr Werkzeug zu gelangen. Wir empfehlen, teure Arbeitsgeräte stets zusätzlich in abschließbaren Transportbehältern zu verwahren, die im besten Fall fest im Transporter verankert sind.

Versicherung abschließen

Vorbeugung ist gut, doch manchmal reicht auch der beste Diebstahlschutz nicht aus, um das Unglück zu verhindern. Mit der richtigen Versicherung müssen Sie aber nicht selbst für den Schaden aufkommen. Viele Versicherer bieten Inhaltsversicherungen für Betriebsfahrzeuge an. Es handelt sich um Autoinhaltsversicherungen speziell für Lieferwagen und LKW (manchmal auch Werkverkehrsversicherung genannt), mit denen die Güter bzw. das Transportgut im eigenen Fahrzeug abgesichert sind. Im Versicherungsfall erstattet der Versicherer den Wiederbeschaffungswert oder den Zeitwert der entwendeten Güter.

Einbruchsrisko vermindern

Gelegenheit macht Diebe. Treffen Sie beim Verlassen und Abschließen Ihres Fahrzeugs einige Vorkehrungen, um es als Ziel für Diebe so uninteressant wie möglich zu machen. Das Wichtigste: Wecken Sie nicht den Anschein, sie wollten etwas verstecken. Lassen Sie das Handschuhfach offenstehen und entfernen Sie das Frontdeck des Autoradios. Verdecken Sie keine Bereiche mit einer Decke. Das lässt potentiellies Diebesgut vermuten. Dokumente und Wertgegenstände wie Navigationsgeräte, Laptops oder Handys sollten ebenfalls nicht im Auto herumliegen.

Buchtipp der Redaktion

Die Kunst des Kommunizierens

Handwerker müssen Fachwissen vermitteln, Leistung und Produkte verkaufen, beraten, argumentieren, Bedürfnisse erkennen sowie mit Beschwerden umgehen. Kommunizieren müssen sie mit den verschiedensten Personen, mit Zulieferern, Händlern, Mitarbeitern und Behörden.

Das ist anspruchsvoll, doch wer die Kommunikation mit den verschiedenen Zielgruppen beherrscht, wird als besonnener, kompetenter Unternehmer wahr- und ernstgenommen. Das Lehrbuch *Kommunikations- und Präsentationstechniken im Geschäftsverkehr einsetzen* von Hans Dürr und Jürgen Schäfer, das in diesem Jahr in der dritten Auflage erschienen ist, gibt den Lesern Techniken an die Hand, mit denen sie ihre Kommunikation verbessern können.

Auf wenigen Seiten findet sich das Einmaleins der Kommunikationspsychologie, Sprechtheorie und Rhetorik. Stichpunkte, Grafiken, Boxen und kurze Textblöcke prägen die Seitengestaltung und helfen dabei, dass der Leser den Inhalt zügig erfassen kann. Obwohl viele Theorien erwähnt werden, ist das Buch jederzeit eingängig. Die Kapitelstruktur ist nachvollziehbar und leitet den Leser schnell zu den gewünschten Informationen.

Am besten haben uns die eingeflochtenen Beispiele gefallen. Sie führen deutlich vor Augen, wie durch eine gelungene Kommunikation einerseits Kundengespräche zum Erfolg gebracht und andererseits kritische Situationen entschärft werden können. Wir können dieses Buch allen Handwerkern empfehlen, vor allem aber Meistern und Personen in leitenden Positionen.



Sie können das Buch gewinnen!

Schreiben Sie einfach eine Email an handdrauf@contorion.de mit dem Stichwort *Buchtipp2018*. Unter allen Einsendungen lösen wir einen Gewinner aus.

Kommunikations- und Präsentationstechniken im Geschäftsverkehr einsetzen. Von Dr. Hans Dürr und Dr.-Ing. Jürgen Schäfer, Verlagsanstalt Handwerk GmbH, Düsseldorf 2018. ISBN: 978-3-86950-444-5



BESSER ARBEITEN

Reifenwechsel mit ordentlich Druck

Vor und nach der kalten Jahreszeit denken viele Betriebsinhaber an nur ein Thema: den Reifenwechsel. Sie wissen: Bereits bei einem kleinen Fuhrpark kann das viel Zeit in Anspruch nehmen. Ein Druckluft-Schlagschrauber erleichtert die Arbeit immens.



Die meisten Privathaushalte lassen den Reifenwechsel entweder in der Werkstatt durchführen oder werden kurzerhand selbst aktiv. Bei einem oder zwei Fahrzeugen ist es auch mit einem Radmutternschlüssel und etwas Durchhaltevermögen an einem Nachmittag erledigt. Anders sieht es aus, wenn bei einem ganzen Fuhrpark mit mehreren Fahrzeugen der saisonale Reifenwechsel ansteht, wie es in Industrie- und Handwerksbetrieben häufig der Fall ist.

Statt die Reifen händisch zu wechseln, sollten Betriebe auf die Unterstützung durch das richtige Werkzeug setzen. Zur Auswahl stehen pneumatisch oder elektrisch betriebene Geräte. Besonders hoher Beliebtheit erfreut sich der Druckluft-Schlagschrauber. Welche drei Kaufkriterien beim Kauf eines solchen Geräts wichtig sind, lesen Sie im Folgenden.

Durchmesser des Luftschlauchs

Die Leistung des Druckluft-Schlagschraubers wird im hohen Maße von der Luftzufuhr beeinflusst. Diese hängt wiederum vom Schlauchdurchmesser ab. Der Innendurchmesser sollte mindestens zehn Millimeter betragen. Für pneumatische Werkzeuge sind für gewöhnlich die Mindestanforderungen an den Schlauchdurchmesser angegeben. Passende Kupplungen sorgen für einen stabilen Luftdruck. Die meisten Druckluft-Schlagschrauber können mit 6,3 bar betrieben werden. Der angegebene Wert bezieht sich jedoch auf die Maximalleistung. Ein Druckluft-Schlagschrauber sollte mit etwas geringerem Druck betrieben werden. Dies kommt seiner Langlebigkeit zugute.

Kompaktes Gerät erzeugt ordentlich Sturm und schont die Gesundheit

Die erforderlichen Kriterien erfüllt der neue Druckluft-Schlagschrauber miniMONSTER Xtremelight von KS Tools mit 1.390 Nm und 10.000 Leerlauf-Umdrehungen allemal. Noch dazu glänzt er mit einer kompakten Größe, sodass man auch auf beengtem Raum gut mit dem Gerät hantieren kann.

Eine einseitige Belastung des Arbeitsarms wirkt sich auf Dauer ungünstig auf den Rücken aus. Deshalb ist ein Leichtgewicht wie der miniMONSTER Xtremelight besonders rückschonend. Er lässt sich außerdem mit nur einer Hand

Volumenstrom

Ein weiteres wichtiges Kriterium beim Kauf eines Druckluft-Schlagschraubers ist die Höhe des Volumenstroms. Der Volumenstrom, häufig auch als Durchflussrate bezeichnet, gibt an, wie viel Volumen eines Gases oder einer Flüssigkeit sich pro Zeitspanne durch einen Querschnitt bewegt. Bei Druckluft-Schlagschraubern wird dies in der Regel in Litern pro Minute (l/min) angegeben. Gute Schlagschrauber ermöglichen einen Volumenstrom von etwa 110 bis 150 l/min.



führen. Der Links/Rechts-Umschalthebel – mit dreifach Drehmomentvorwahl – ist äußerst leicht zu bedienen. Dadurch wird sowohl der Wechsel zwischen Rechts- und Linkshändern als auch der Handwechsel zur körperlichen Entlastung zum Kinderspiel.

Aber nicht nur der Rücken, auch das Gehör wird geschont: Mit einer Geräuschentwicklung von nur 113 Dezibel ist der Druckluft-Schlagschrauber im Vergleich sehr leise – und mit dem s.o. geräuschreduzierenden Schlauch tönt er noch bis zu 40 Prozent weniger.

Lösemoment

Beim Festziehen und Lösen einer Schraube müssen verschieden hohe Kräfte aufgewendet werden. Es ist bekannt, dass beim Lösen der Schraubverbindung ein geringeres Drehmoment notwendig ist als beim Festziehen. Doch steigern Rost und Korrosion mitunter den Widerstand enorm. Außerdem gilt: Je größer die Schrauben, desto höher auch das Lösemoment. Reifen werden in der Regel von Schrauben in den Größen M14, M16 oder M18 befestigt, für die ein Lösemoment von 250 bis 550 Newtonmeter (Nm) benötigt wird. Diese Leistung sollte Ihr Druckluft-Schlagschrauber demnach aufbringen.

KS TOOLS

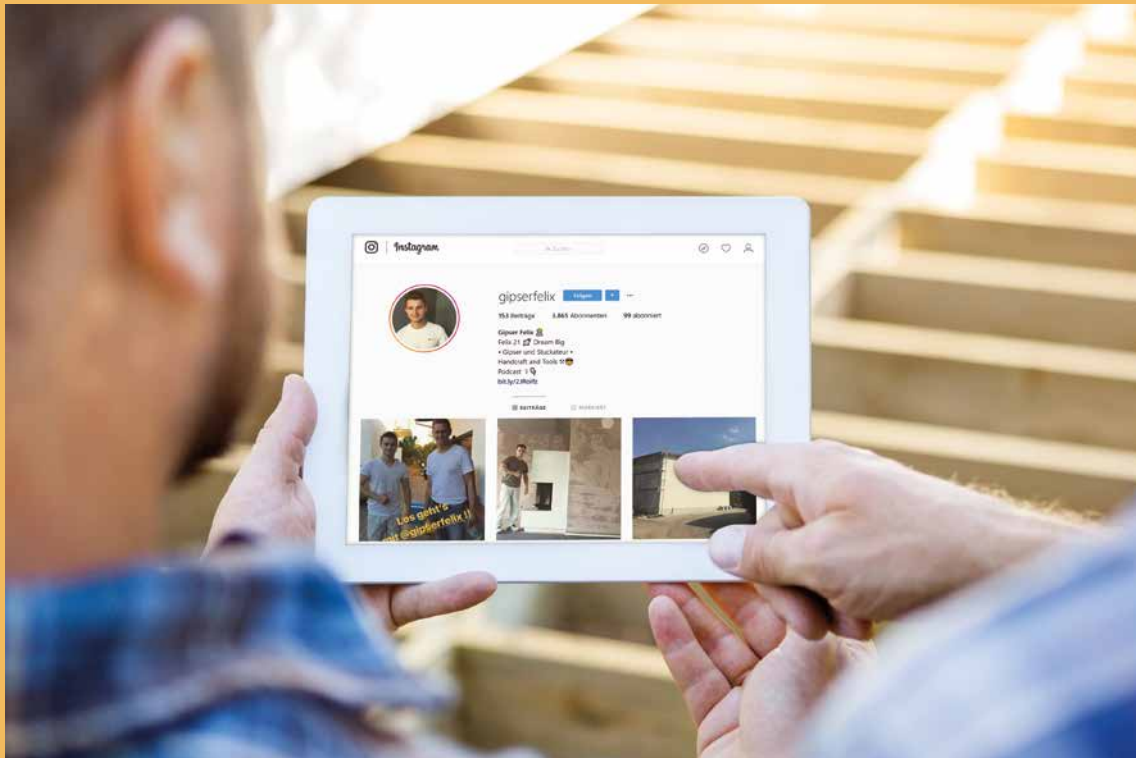
**Druckluft-Schlagschrauber
miniMONSTER Xtremelight**

Art.-Nr.: 57877325



MEHR WISSEN

»Nicht rumheulen, sondern aktiv werden«



Felix Schröder findet, dass Handwerksbetriebe das Thema Social-Media-Marketing noch sehr viel stärker angehen sollten. Als gipsperfelix dokumentiert er seinen Berufsalltag auf Instagram und Facebook.

Das Handwerk hat ein Image-Problem. Junge Leute zieht es eher ins Studium und andere Berufe als in eine handwerkliche Ausbildung. Wer daran Schuld hat? Vertreter aus Schule, Politik und Handwerkverbänden schieben sich gegenseitig den Schwarzen Peter zu. Ändern tut sich

ins Handwerk wird gar nicht erwähnt. Hinzu kommt, dass Schülern konkrete Gehälter genannt werden, die vielleicht abschreckend wirken und teilweise auch gar nicht der Wahrheit entsprechen. Es wird das Bild vermittelt: Der Wohlstand bleibt aus, wenn man Handwerker wird.

Das ist für mich ein komisches, aber natürlich schönes Gefühl, von anderen Menschen als Inspiration wahrgenommen zu werden. Und tatsächlich hat sich ein guter Freund von mir entschieden, nach dem Abitur eine Lehre als Zimmerer zu beginnen.

»Es ist extrem schade, dass einem in der Schule nur die Wege ins Studium gezeigt werden.«

Warum kann Social Media dabei helfen, das Image von Handwerk zu verbessern?

FS: Die Arbeit an der eigenen Marke ist heutzutage sehr wichtig – auch Handwerksbetriebe müssen da mehr mit der Zeit gehen. Social Media können die Betriebe nutzen, um mit wenig Geld bekannter zu werden. Das lohnt sich für die Kunden- und Mitarbeitergewinnung. Am Ende ist Social Media sogar billiger als eine Zeitungsannonce. Die Reichweite ist enorm und man kann die Zielgruppe, die einem wichtig ist, viel besser ansprechen.

Zwischen Fashion und Lifestyle stehen Handwerker für das echte Leben. Dafür muss man aber auch ehrlich sein und auch die schlechten Tage zeigen, zeigen, dass es anstrengend sein kann. Aber eben auch die schönen Seiten nicht vergessen!

dadurch nichts. Höchste Zeit also, dass Handwerksbetriebe ihr Schicksal selbst in die Hand nehmen, findet Felix Schröder, Gipser und Stuckateur bei der Willi Schröder GmbH. Im Interview bricht der 21-Jährige eine Lanze für Social Media.

Warum hat das Handwerk Schwierigkeiten, Mitarbeiter zu gewinnen?

Felix Schröder: Es ist extrem schade, dass einem in der Schule nur die Wege ins Studium gezeigt werden. Der Weg

Und konnten Sie tatsächlich schon jemanden vom Handwerk überzeugen?

FS: Ich erhalte sehr viele positive Nachrichten. Viele schreiben mir, dass sie es inspirierend finden, was ich mache.

Es gibt ja mittlerweile einige Betriebe, die den Schritt in die sozialen Netzwerke wagen. Was sollten sie dabei beachten?

1. Nicht rumheulen, sondern aktiv werden: Handy in die Hand und einen Instagram-Account anlegen. Sofort! Nach einem Nachmittag sollten Sie die Funktionsweise von Instagram verstanden haben.

2. Ehrlich sein: Zeigen Sie möglichst keine gestellten Bilder und gaukeln Sie keine heile Welt vor: Im Handwerk ist nicht alles schön und einfach, das sollte sich auch in den Bildern widerspiegeln.

3. Keine Angst vor Technik: Instagram ist einfach und haben auch technikferne Menschen schnell verstanden. Für ordentliche Bilder ist kein High-End-Smartphone notwendig.

Vielen Dank für das Gespräch.



instagram.com/gipserfelix
instagram.com/gipser.willi.schroeder





Neues von Contorion

Neue Niederlassung in Düsseldorf

Noch näher dran: Seit Juli ist Contorion mit einem neuen Büro in Düsseldorf vertreten. Von dort aus können wir unsere Firmenkunden in der Metropolregion Rhein-Ruhr noch besser betreuen. Vertriebsleiter am Standort ist unser erfahrener Mitarbeiter Marco Bartoszewicz (auf dem Foto in der Mitte).



Festool-Roadshow im Contorion Profi-Store

Gleichgesinnte treffen, Fachsimpeln, Ausprobieren: Die Festool-Roadshow ist mittlerweile eine feste Größe im Veranstaltungskalender von Werkzeugbegeisterten. Auch in diesem Sommer, am 30. August, war das Werkzeug-Event im Contorion Profi-Store wieder ein voller Erfolg. Wir freuen uns schon aufs nächste Jahr.



Werkzeug-Workshop: Unsere Mitarbeiter bilden sich weiter

Dass wir uns mit den Produkten in unserem Sortiment auskennen, ist für uns Ehrensache. Deshalb bieten wir unseren Mitarbeitern regelmäßig die Möglichkeit, in Schulungen und Workshops ihr Werkzeugwissen zu erweitern. Im August konnten sich Freiwillige mit Stichsäge, Schleifgerät und verschiedenen Fräsen von Festool vertraut machen.



Contorion ist vier Jahre alt

Hurra, Contorion ist 2018 vier Jahre alt geworden, Wäre Contorion ein Menschen, könnten wir jetzt bis fünf zählen, einen Stift halten und hätten Spaß an Puzzels und Lego. Für unsere Mitarbeiter gab es eine große Jubiläumsparty, für unsere Kunden deftige Rabattaktionen.



Wir sind stolz auf unsere Auszubildenden

Contorion bildet aus. Dieses Jahr beendet Martin seine Ausbildung zum Kaufmann für Marketingkommunikation. Lucy befindet sich im ersten Lehrjahr auf dem Weg zur E-Commerce-Kauffrau.

Außendienst muss neu gedacht werden: Schluss mit der Kundentäuschung!

Grauer Anzug, gestreifte Krawatte, gewinnendes Lächeln: Der Job des Außendienst-Mitarbeiters ist seit jeher mit zahlreichen Klischees behaftet – auf die Spitze getrieben im berühmten Lorient-Sketch, bei dem sich Evelyn Hamann zusammen mit Wein- und Staubsaugervertretern einen hinter die Binde kippt.

Kolumne

Nichtsdestotrotz hat das Berufsbild des Außendienstlers seit vielen Jahren unverändert Bestand, so auch in den Branchen Handwerk und Industrie. Seit Jahrzehnten schicken etablierte Werkzeughersteller ihre emsigen Außendienstler durch die Lande, um Handwerks- und Industrieunternehmen ihre Produkte schmackhaft zu machen. Dass dieses Vertriebskonzept in unserer digitalen Zeit ganz schön verstaubt ist, haben viele Branchenkenner mittlerweile verstanden. In meinen Augen ist dieses System jedoch nicht nur veraltet, sondern in vielen Fällen auch zweifelhaft. Am schlimmsten ist die undurchsichtige Preisgestaltung.

Wie das funktioniert? Der Werkzeughändler mit Außendienst setzt für Produkte Mond-Listenpreise an, die gar kein Mensch bezahlt. Stattdessen vereinbart der Außendienstmitarbeiter vor Ort individuelle Rabatte. Zur Veranschaulichung ein Beispiel: Ein Betrieb kann einen Rabatt von 70 Prozent verhandeln. Das klingt erstmal nach einem erfreulichen Deal, jedoch verhandelt der Nachbarbetrieb nur ein paar Kilometer weiter 80 Prozent auf die gleichen Produkte. Das bedeutet, dass der erste Betrieb etwa 50 Prozent mehr bezahlt als sein Nachbar. Am Ende des Tages ist das richtig viel Geld.

Welche Faktoren zu unterschiedlichen Preisreduzierungen führen, ist häufig intransparent. Und das nicht ohne Grund, so



*Kolumne von Dr. Frederick Roehder,
Gründer & Geschäftsführer von Contorion*

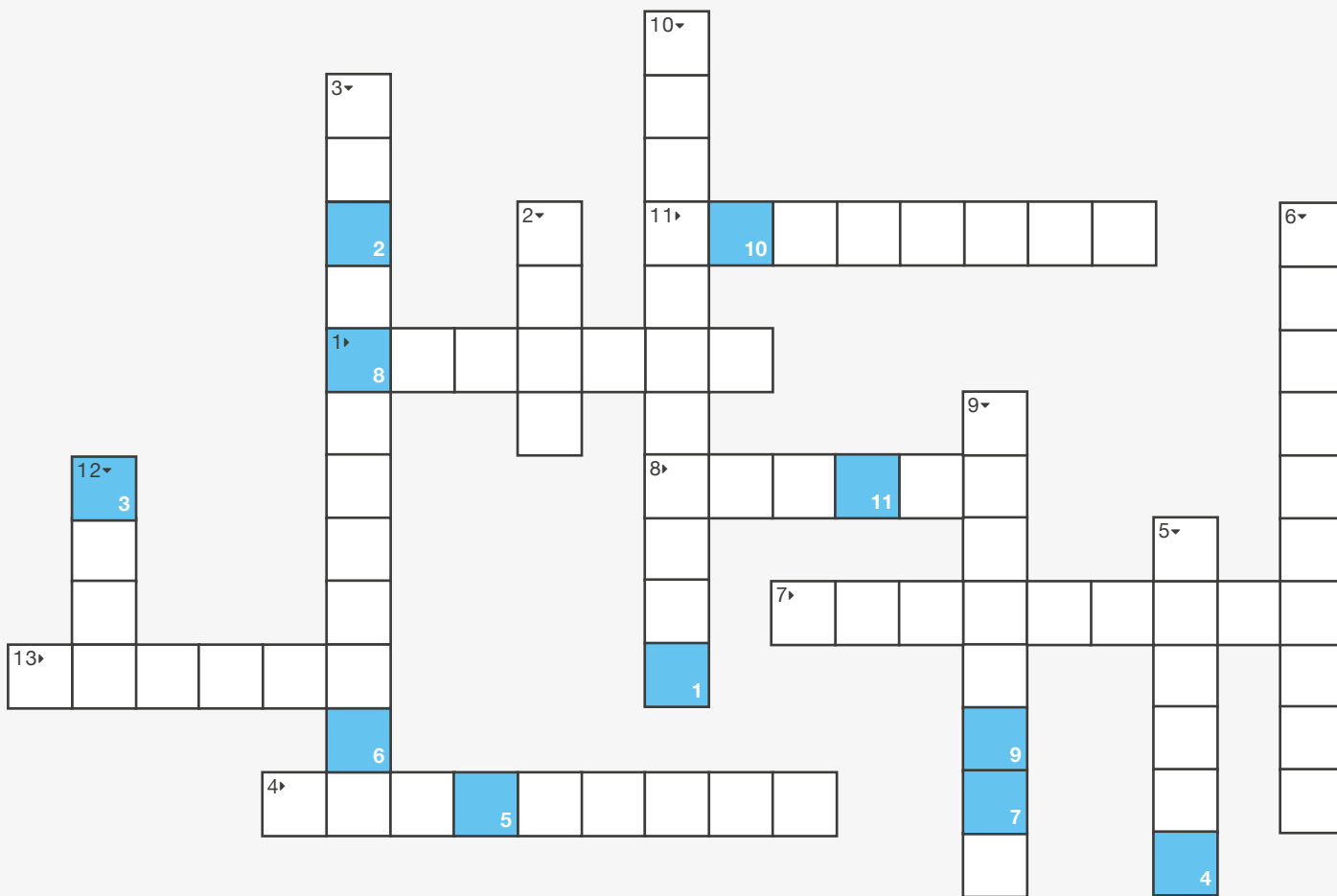
meine Vermutung, denn man braucht diese Intransparenz, um den teuren Außendienst zu finanzieren. Die besten Außendienstler – meist die penetrantesten – fahren die teuersten Firmenwagen und bekommen zum Teil sogar ein Auto geschenkt! Wow, da muss ein Handwerksmeister ganz schön lange für arbeiten. Was ich sagen will: Die Zeche für dieses veraltete Vertriebssystem zahlt der Kunde.

Werkzeughandel also vollständig ohne persönlichen Kundenkontakt? Nein! Es

gibt Situationen, in denen Betriebe eine vertraute Person benötigen. Vor allem dann, wenn sich eine neue Lieferanten-Kunden-Beziehung anbahnt, gilt es die individuellen Probleme und Herausforderungen des Kunden zu verstehen – und das geht am besten im persönlichen Gespräch.

Es ist jedoch fraglich, ob es notwendig ist, den Betreuungsaufwand auch noch nach Jahren auf dem gleichen Level zu halten. Ich denke: Je individueller und erklärungsbedürftiger die Produkte sind, desto häufiger sollte der persönliche Kontakt zum Kunden gesucht werden. Bei einfachen Produkten wie Handwerkszeug oder Befestigungstechnik kann die Betreuung problemlos zurückgefahren werden. In Zeiten digitaler Bestellwege können die meisten Beschaffungsprozesse kosten- und zeitsparend digital oder am Telefon geklärt werden.

1. Dachbeschichtung für Flachdächer und Dächer mit geringer Neigung | 2. Abkürzung für Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung | 3. In welche Kategorien werden Industriestaubsauger und Entstauber eingeteilt? | 4. Soziales Netzwerk, das zum Teilen von Fotos und Videos verwendet werden kann | 5. Ein Handwerker, der Behälter und Gefäße, meist aus Holz, herstellt | 6. Das Sprichwort lautet: „Die Axt im Haus erspart den ...“ | 7. Bestandteil des Atomkraftwerks, das überschüssige Wärme abführt | 8. Unbemanntes Luftfahrzeug | 9. Schriftliche Forderung eines Entgeltes, nachdem eine Leistung erbracht wurde | 10. Landeshauptstadt von Nordrhein-Westfalen | 11. Körperflüssigkeit, die der Abkühlung des Körpers dient | 12. Kopfschutz auf Baustellen | 13. Block aus Stahl, der in keiner Schmiede fehlen darf



LÖSUNGSWORT

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----

So geht's – Tragen Sie die Lösungen in die zugehörigen Felder mit der richtigen Nummer ein. Aus allen blau markierten Feldern ergibt sich am Ende ein Lösungswort. Es gilt: Ü = UE, Ö = OE, Ä = AE, ß = SS

Unter allen Teilnehmern verlosen wir attraktive Preise!



1. Preis
500-Euro-Gutschein
für Ihren Einkauf bei Contorion



2. Preis
Festool Akku-Bohrschrauber
CXS Li 2,6-Plus



3. Preis
Bosch Winkelschleifer
GWS 17-125 CIE



4. Preis
STIER Baustrahler
5.000 Lumen, 55W



5. bis 10. Preis
1x Contorion-T-Shirt



11. bis 15. Preis
1x Contorion-Tasse

Rätsel gelöst?

Dann schicken Sie uns das Lösungswort bis zum
28.02.2019 online auf contorion.de/raetsel

Alternativ postalisch an:
Contorion GmbH | Stichwort „Kreuzworträtsel“
Friedrichstr. 224 | 10969 Berlin

*Um am Gewinnspiel teilzunehmen, hinterlassen Sie uns bitte
Ihren Namen und Ihre Adresse.*

*Die Gewinner werden per Losverfahren ermittelt.
Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.*

10 € Gutschein*

Für Ihren Einkauf bei Contorion

CODE: HDW19



CONTORION
ALLES FÜR DEN PROFI



@contorion.de



contorion



@contorion.de



contorion



*Der Gutschein ist bis 28.02.2019 gültig. Er gilt für alle Produkte auf www.contorion.de / www.contorion.at und kann einmalig pro Person eingelöst werden. Der Mindestbestellwert liegt bei 100 Euro brutto. Eine Barauszahlung oder die Kombination mit anderen Rabatten oder Guthaben ist nicht möglich.