



Start

E/D/E Newsletter für Junioren und Jungunternehmer

Ausgabe April 2008

Junioeren Tagung in Regensburg

Vom 18. – 20. April 2008 fanden sich die Junioren zur Tagung in der Oberpfalz, in der schönen Stadt Regensburg ein und besichtigten die beiden gastgebenden Mitgliedsfirmen Winkler Werkzeuge GmbH & Co. KG in Bruck und Die Werkzeugprofis in Regensburg.



Andreas Winkler und Thomas Bauer hatten sich schon viele Wochen vorher Gedanken gemacht, wie sie den Junioren nicht nur die eigenen Unternehmen präsentieren, sondern auch die wunderschöne Stadt nahe bringen können.

Neben einer kulinarischen Stadtführung gab es die Besichtigung einer Hausbrauerei, viele kulturelle Informationen und natürlich typisch bayrische Hausmannskost.

In dem anderthalbtägigen Seminar führte Dieter Oelfke mit seinem Partner das bereits im letzten Jahr begonnene Thema Vertriebsoptimierung fort. Hierbei erhielten die Junioren auch wichtige Informationen über z. B. die Verhandlung mit Banken und Gesprächsführung mit Mitarbeitern.

Abschließend ließen sich einige der Teilnehmer auch nicht nehmen, am Sonntag die Messe im Regensburger Dom zu besuchen und die Regensburger Domspatzen life zu erleben.



TQS – Akquisitionsmanagement

Wie Sie auf effektive und seriöse Art und Weise einen stetigen Neukundenzuwachs erzielen

Viele Unternehmen und Verkäufer kümmern sich erst dann intensiv um neue Kunden, wenn der Umsatzeinbruch bereits da ist. Diese Tatsache ist so alt wie der Verkauf selbst – und natürlich ist diese Aussage auch nicht ganz gerecht.



Wenn man den Tisch voller Anfragen hat, ist es natürlich unklug, diese kalt werden zu lassen und stattdessen zum Telefonbuch zu greifen, um neue potenzielle Kunden anzugehen.

Dennoch unterscheiden sich besonders erfolgreiche Unternehmen dadurch, dass sie auch in Zeiten einer stabilen Anfragesituation regelmäßig neue Kontakte schaffen.





Und da ist es besser einen Kontakt in der Woche zu knüpfen, als zu hoffen, dass man eines Tages mal eine Woche Zeit hat, um einhundert neue Kunden anzusprechen.

Professionelle Akquisition braucht immer auch zeitlichen Vorlauf. Deshalb akquirieren erfolgreiche Verkäufer regelmäßig. Direkt und indirekt.

Im TQS wird unterschieden zwischen direkter und indirekter Akquisition:

In der direkten Akquisition geht der Verkäufer aktiv auf seinen potenziellen Kunden zu.

Beispiele für direkte Akquisition sind:

1. Mailings
2. Telefonakquisition
3. Kaltbesuche

In der indirekten Akquisition macht der Verkäufer es seinem Kunden leichter ihn zu finden, wenn der Kunde selbst Bedarf hat.

Beispiele für indirekte Akquisition sind:

1. Internetakquise
2. Anzeigen
3. PR-Arbeit

Wo liegt das Problem bei allen herkömmlichen Akquisemethoden?

Das Problem ist, dass der Kunde in fast jedem Segment total überlastet ist.

Schon morgens finden sich 100 Kilogramm Werbung in der Post, 100 Werbemails verstopfen tagsüber das Postfach, pro Tag versuchen durchschnittlich acht Verkäufer den Kunden zu erreichen. Früher hat abends noch die Oma angerufen, heute abgelöst von Call-Centern und anderen „Gewinn-Hotlines“.

Wozu hat diese Überflutung bei uns allen ein Stück weit geführt?

Gegenüber herkömmlicher Werbung und normalen Vertriebsansätzen verschließen wir uns immer mehr, mit der Konsequenz, dass einige Kunden eine richtige Mauer um sich herum gebaut haben und sich regelrecht abkapseln. Im Umkehrschluss bedeutet das auch, dass jede Akquisemethode, die es schafft diese Mauer zu durchzudringen, überdurchschnittlich hohe Erfolgsaussichten hat.

TQS Total Quality Selling favorisiert drei Akquisemethoden:

1. TQS Medienmarketing

Diese Methode beschäftigt sich mit der Möglichkeit, alle wesentlichen Medien (Printmedien, TV, Radio und Internet) zu nutzen, um neue Kontakte auf allerhöchstem Niveau zu knüpfen. Wie nutzt man z. B. einen Zeitungsartikel oder einen Radio- oder TV-Bericht, um an den Entscheider dieses Unternehmen heranzukommen und einen qualifizierten Kontakt herzustellen.

2. TQS Relationshipmanagement

Diese Methodik beschreibt weit mehr als das herkömmliche Empfehlungsmarketing, das sich oft nur auf das bloße „Abgreifen“ von Empfehlungen beschränkt. Vielmehr erfahren Sie hier, wie Sie eine Kundenbeziehungsverdichtung auf sehr hohem Niveau erreichen und sozusagen als Nebenprodukt neue Kunden gewinnen können.

3. TQS Telefonakquisition

Der Königsweg zum schnellen und qualifizierten Termin ist für mich nach wie vor die telefonische Kaltakquise. Wer es beherrscht, kalt zu einem Entscheider durchzudringen, einen Termin zu

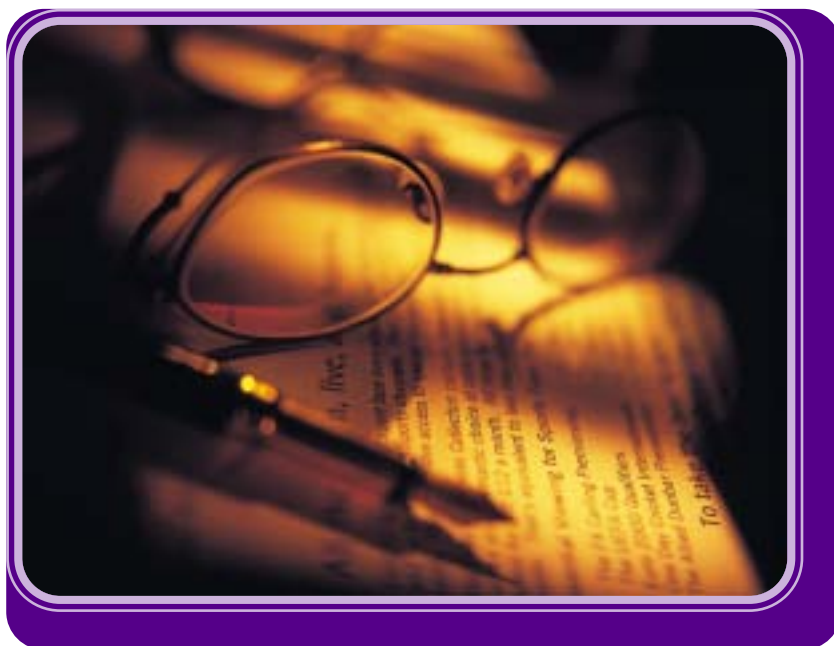
bekommen oder ein anderes vertriebliches Ziel durchzusetzen, wird im Vertrieb immer sehr gutes Geld verdienen können. Ulrich Dietze, Experte für die Optimierung von Vertriebsprozessen, stellt in den kommenden Newslettern die von ihm entwickelte Methode „TQS Total Quality Selling“ vor und zeigt einen klaren, nachvollziehbaren Weg zu mehr Umsatz und Ertrag in jeder Branche.

Quelle: Ulrich Dietze



Hohe Anforderungen der Rechtsprechung für Wirksamkeit von Klageverzicht bei Kündigungen

Nach zwei Entscheidungen des BAG vom 19.04.2007 (2 AZR 208/06) und 06.09.2007 (2 AZR 722/06) sind die bisher vielfach im Zusammenhang mit einer schriftlichen Empfangsbestätigung auf Kündigungsschreiben von Arbeitnehmern abgegebenen Erklärungen, auf eine Kündigungsschutzklage zu verzichten, praktisch wertlos.



Im ersten Fall hatte ein Arbeitnehmer handschriftlich auf der vom Arbeitgeber einbehaltenen Ausfertigung des Kündigungsschreibens folgenden Vermerk angebracht und unterschrieben:

„Hiermit bestätige ich den Erhalt der obigen Kündigung und verzichte auf die Erhebung einer Kündigungsschutzklage“. Gleichwohl erhob er innerhalb der 3-Wochen-Frist Kündigungsschutzklage mit dem Hinweis, er habe keine Verzichtserklärung abgeben wollen. Das BAG hat die Unwirksamkeit des Klageverzichts





im Einklang mit den Vorinstanzen bestätigt. Zwar sei der Verzicht auf eine Kündigungsschutzklage zulässig, jedoch seien die im unmittelbaren zeitlichen und sachlichen Zusammenhang mit dem Ausspruch einer Kündigung stehenden Klageverzichtvereinbarungen als Auflösungsverträge anzusehen, die gem. § 623 BGB formbedürftig sind. Entscheidend für die Einstufung einer Klageverzichtvereinbarung als Auflösungsvertrag sei, ob aufgrund des Vertrages die Auflösung des Arbeitsverhältnisses unausweichlich eintrete. Dies sei bei der vorliegenden Klageverzichtvereinbarung ihr einziger Sinn, denn der Verzichtvertrag werde gerade deshalb geschlossen, weil noch unsicher sei, ob die bereits ausgesprochene, aber noch angreifbare Kündigung das Arbeitsverhältnis tatsächlich beenden werde. Der mit § 623 BGB bezweckte Schutz vor Übereilung sei bei Klageverzichtvereinbarungen ebenso wie bei sonstigen Auflösungsverträgen notwendig, wenn der Klageverzicht im unmittelbaren zeitlichen Zusammenhang mit einer Kündigung vereinbart werde.

Da die Schriftform i.S.d. §§ 623, 126 BGB bedeutet, dass die Vereinbarung von beiden Vertragspartnern zu unterschreiben ist, ist hier die alleinige Unterschrift des Arbeitnehmers unter der Verzichtserklärung nicht ausreichend, vielmehr hätte auch der Arbeitgeber diese Erklärung unterschreiben müssen. Die vorhandene Unterschrift des Arbeitgebers unter der Kündigungserklärung genügte dafür nicht.

Im zweiten Fall war im Anschluss an die Kündigungserklärung auf dem Kündigungsschreiben bereits folgender Zusatz formularmäßig vorgesehen: „Kündigung akzeptiert und mit Unterschrift bestätigt. Auf Klage gegen die Kündigung wird verzichtet“. Dieser Zusatz war sowohl von der betroffenen Arbeitnehmerin, als auch vom Arbeitgeber unterzeichnet worden. In diesem Fall hat das BAG den Klageverzicht auf der Grundlage des § 307 Abs. 1 S. 1 BGB für unwirksam angesehen, da er eine unangemessene Benachteiligung des Vertragspartners entgegen Treu und Glauben im Rahmen Allgemeiner Geschäftsbedingungen darstelle. Eine solche unangemessene Benachteiligung ist regelmäßig anzunehmen, wenn der Arbeitnehmer im unmittelbaren Anschluss an eine Arbeitgeberkündigung ohne Gegenleistung in einem ihm vom Arbeitgeber vorgelegten Formular auf die Erhebung einer Kündigungsschutzklage verzichtet. Die Abweichung von der gesetzlichen Regelung des § 4 S. 1 KSchG durch einen solchen formularmäßigen Verzicht benachteiligt den Arbeitnehmer unangemessen. Für die Praxis empfiehlt sich daher in Zukunft bei entsprechendem Bedarf der Abschluss eines gesonderten Aufhebungs- oder Abwicklungsvertrages.

Quelle: zgv-online.de

Mindestlohn – Ihre Mithilfe ist gefragt!

Mit einem völlig neuen Entsendegesetz und der Aktivierung des Mindestarbeitsbedingungs-gesetzes von 1952 plant der Bundesarbeitsminister einen Angriff auf die Tarifautonomie, gegen den sich der ZGV in Zusammenarbeit mit weiteren Wirtschaftsverbänden mit aller Entschiedenheit wehrt.

In den letzten Wochen konnten bereits erste Erfolge verzeichnet werden: Das Kanzleramt und mehrere Ministerien haben das Gesetzgebungsverfahren zunächst gestoppt. Zwischenzeitlich zeichnet sich ab, dass wesentliche Passagen aus den Referentenentwürfen gestrichen werden, bevor die Gesetzentwürfe das Bundeskabinett und den Bundestag erreichen. Außerdem haben bislang nur wenige und mehrheitlich kleine Teilbranchen einen Antrag auf Aufnahme in das Entsendegesetz gestellt. Dabei ist höchst fraglich, ob die notwendigen Anforderungen an die Aufnahme in das Entsendegesetz in diesen Fällen erfüllt sind.

Für den weiteren Erfolg der Maßnahmen gegen gesetzliche Mindestlöhne gilt es, möglichst viele Stimmen zu aktivieren. Um in der Koalition mehr Gehör zu finden, gilt es jetzt, jedem einzelnen Abgeordneten die Kritik und die Argumente vor Augen zu führen. Besonders wirkungsvoll ist dabei die Ansprache auf Wahlkreisebene. Schreiben Sie Ihren Wahlkreisabgeordneten an! Mustertexte, Argumentationspapiere, Infomaterial sowie die Adressen der Wahlkreisbüros stellen wir Ihnen gern zur Verfügung!

Quelle: zgv-online.de

Bitte wenden Sie sich im ZGV-Büro Berlin an

Judith Röder

Telefon: 0 30/59 00 99-662

eMail: j.roeder@zgv-online.de

Julia Saalman M.A.

Telefon: 0 30/59 00 99-661

eMail: j.saalman@zgv-online.de



Rechtskurve



Urs Bleuel, Syndikusanwalt im EIDJE.

(zusammengestellt von Rechtsanwalt
Urs Bleuel, Syndikusanwalt im E/D/E)

Verstoß gegen Einreichungspflicht beim Handelsregister

Rechtsfolgen in Bezug auf Abschlussunterlagen vor 2006

Nachdem die Bundesrepublik Deutschland vor einiger Zeit die Vorgaben der EU im Rahmen durch eine Einreichungspflicht von Abschlussunterlagen zum elektronischen Bundesanzeiger umgesetzt hat, sollte zwischenzeitlich zumindest dem Großteil der deutschen Unternehmerschaft auch bekannt sein, dass es sich hier nicht um eine Option, sondern um eine sanktionsfähige Verpflichtung handelt.

Die entsprechenden Justizbehörden haben seit Beginn dieses Jahres trotz aller Überlastung auch eindrucksvoll unter Beweis gestellt, dass sie entsprechende Ordnungsgeldverfahren vorantreiben.

Die besagte Einreichungspflicht ist jedoch nicht neu, sondern hat beginnend mit dem Abschluss 2006 lediglich eine neue gesetzliche Ausgestaltung erfahren. So mag sich der eine oder andere heute fragen, inwieweit ggf. auch noch die Vorgaben für die älteren Abschlüsse verfolgt werden. Hier bestand eine eher selten sanktionierte Einreichungspflicht zu den gerichtlichen Handelsregistern.

Diese Frage bekam nun ein betroffener Unternehmer aus Bayern als Verantwortlicher für eine GmbH auf rabiate Weise vom OLG München beantwortet. Der besagte Geschäftsführer wurde im Mai 2007

zur Zahlung eines persönlichen Ordnungsgeldes in Höhe von 3.000 EUR herangezogen, weil er nachweislich den Jahresabschluss 2005 seiner Gesellschaft nicht zum Handelsregister eingereicht hatte.



Hiergegen reichte er Rechtsbeschwerde ein. Er trug vor, dass er sich durch die neue Gesetzeslage nicht mehr zur Vorlage der Altabschlüsse verpflichtet gesehen habe. Überdies habe er zahlreiche Unternehmerkollegen in anderen Gerichtsbezirken, die allesamt für gleiches Unterlassen straffrei geblieben seien. Eine Belangung seiner Person sei insofern unrechtmäßig.



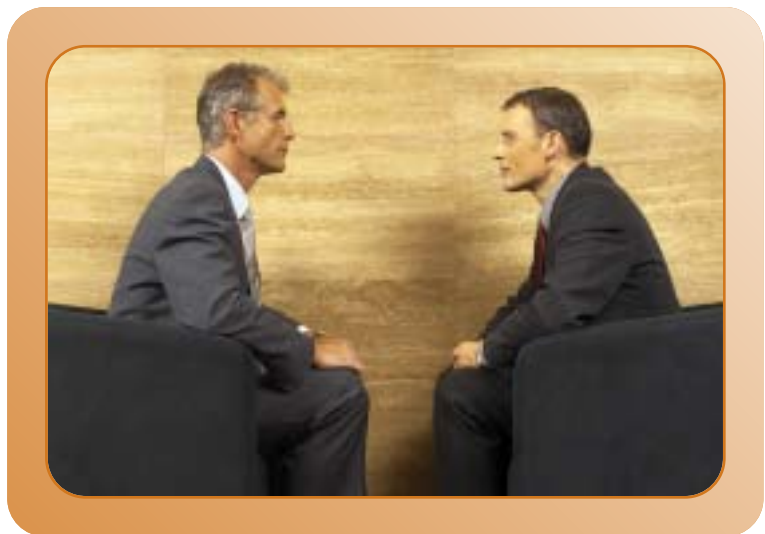
LG und OLG wiesen seine Beschwerde jedoch ab. Das OLG begründet seine Entscheidung in letzter Instanz damit, dass der Gesetzgeber bei Schaffung der neuen rechtlichen Vorgaben in seinen Begründungen (Bundestagsdrucksachen) ausdrücklich betont habe, dass die alten Regelungen nicht aufgehoben seien. Die Bundesrepublik Deutschland sei hierzu auch schon einmal vom EUGH (europäischer Gerichtshof) sanktioniert worden. Weitere Verfehlungen dürften nicht toleriert werden. Schließlich sei auch nicht ersichtlich, dass andere Gerichtsbezirke dies anders sehen. Zumindest für Bayern könne dies ausgeschlossen werden. Unabhängig davon bestünde aber sowieso auch kein Anspruch auf Gleichstellung im Unrecht.

Im Ergebnis sollten Unternehmer – nicht nur in Bayern – gewarnt sein. Durch die neuen gesetzlichen Vorgaben sind die Gerichte offensichtlich sensibilisiert. Zwar wurden in der Vergangenheit weniger Streitsachen zur Einreichungspflicht geführt. Niemand sollte sich aber dadurch zu der Idee leiten lassen, dass hieraus ein Anspruch für die Zukunft entsteht. Ein Streit mit den Behörden lohnt hier jedenfalls nicht.

Näheres: OLG München, Beschluss vom 18.02.2008 (AZ 31 Wx 87/07)

Unwirksame Rückzahlungsklauseln in Arbeitnehmerdarlehen

Im Rahmen ihrer sozialen Verantwortung kommt es nicht selten vor, dass Arbeitgeber ihren Mitarbeitern Darlehen zur Verfügung stellen, um ihnen schnelle und unbürokratische Hilfe zukommen zu lassen. Sollte sich ein Arbeitgeber zukünftig zu solch einem Schritt entscheiden, ist ihm seit einer aktuellen Entscheidung des Bundesarbeitsgerichts jedenfalls zur gebotenen Sorgfalt und genauer Prüfung des hinter der konkreten Vereinbarung stehenden Wortlauts zu raten.



So entschloss sich der im Fall beklagte Arbeitnehmer nach einer praxisorientierten Ausbildung zur Aufnahme eines diese Ausbildung vertiefenden Studiums. Der betroffene Arbeitgeber erklärte seine Bereitschaft, ihn hierbei finanziell zu unterstützen. Die Parteien schlossen einen Darlehensvertrag, den sie „Volontariatsvertrag“ nannten und durch den sich der Arbeitgeber verpflichtete, dem Arbeitnehmer monatlich einen Betrag in Höhe eines Auszubildendengehaltes im dritten Lehrjahr und zusätzlich 190,00 EUR Mietbeihilfe zu zahlen. Es wurde zudem vereinbart, dass der beklagte Arbeitnehmer am Ende seines Studiums die erhaltenen Gelder in 60 gleichen Monatsraten zurückzahlen solle, wobei dies durch eine noch näher zu definierende Tätigkeit beim Arbeitgeber gedeckt sein sollte. Nach seinem Studium lehnte der Arbeitnehmer jedoch die Aufnahme einer Tätigkeit beim Arbeitgeber generell und überdies dann auch die Rückzahlung des Gesamtdarlehensbetrages in Höhe von 23.921,85 Euro ab.

Zur Überraschung des Arbeitgebers gab sowohl das Landes- wie auch das Bundesarbeitsgericht dem ehemaligen Studenten und Fastarbeitnehmer Recht. Das höchste deutsche Arbeitsgericht stellt in diesem Zusammenhang fest, dass Arbeitnehmerdarlehen klar und verständlich gefasst sein müssen.



Günzburger Steigtechnik GmbH

400.000mal Sicherheit – Mit dem Leiterschuh „nivello“ sicher hoch hinaus



In Industrie und Handwerk sind Stolpern und Stürzen die häufigsten Unfallursachen. Laut Berufsgenossenschaft der Bauwirtschaft (BG Bau) starben in Deutschland allein im Jahr 2006 insgesamt 49 Beschäftigte bei solchen Unfällen. Betroffene Arbeitsplätze sind nach Genossenschaftsangaben vor allem Gerüste, Leitern, Dächer und Flachdächer mit Lichtbändern. Mit der richtigen Ausrüstung lässt sich das Risiko minimieren. „Jeder Unfall ist einer zuviel“, sagt Steigtechnik-Experte Ferdinand Munk aus Günzburg. Sein Unternehmen, die Günzburger Steigtechnik GmbH, beschäftigt sich intensiv mit Verbesserungen zur Arbeitssicherheit bei Leitern.

Eine entscheidende Rolle spielt dabei der im eigenen Haus entwickelte Leiterschuh „nivello“. Die patentierte Lösung wurde bereits mehrfach ausgezeichnet und stellt mit einer verkauften Stückzahl

von über 400.000 Exemplaren innerhalb von drei Jahren den neuen Status quo im Bereich der Leiterschuhe dar. Der „nivello“ verfügt über ein integriertes Gelenk und eine große Auflagefläche, so dass die Leiter Bodenunebenheiten ausgleicht und stets einen sicheren Stand hat. Nahezu alle Serienleitern sind standardmäßig damit ausgestattet – und das ohne Mehrpreis.



„Unser ‚nivello‘ trägt damit entscheidend zur Erhöhung der Arbeitssicherheit in den Industrie- und Handwerksbetrieben bei“, erklärt Ferdinand Munk. Ähnlich sieht es die Berufsgenossenschaft (BG) Metall, die den flexiblen Leiterschuh aus Günzburg bereits mit dem „BG-Sicherheitspreis“ ausgezeichnete. Immer mehr Firmen gehen in der Höhe auf Nummer sicher, wie zuletzt das Kranbau-Unternehmen Gottwald Port Technology, das seinen Leiternpark erneuerte und ab sofort konsequent auf Leitern mit „nivello“ setzt. Der große Vorteil für den Anwender: Die Leitern stehen

*Gibt sicheren Halt auf dem Weg nach oben: der flexible Leiterschuh „nivello“.
Foto: Günzburger Steigtechnik*



selbst auf Böden absolut rutschfest und stabil, die uneben oder durch Metallspäne oder Schmierstoffe verschmutzt sind.

nivello® zum Anfassen

Interessenten, die den flexiblen Leiterschuh „nivello“ genauer unter die Lupe nehmen wollen, können bei der Günzburger Steigtechnik GmbH bequem per eMail unter nivello@steigtechnik.de oder Telefon 0 82 21/36 16-01 ein kostenloses Ansichtsexemplar anfordern.

Über die Günzburger Steigtechnik GmbH

Die Günzburger Steigtechnik GmbH zählt zu den bedeutendsten Anbietern von Steigtechnik aller Art. Produkte der Günzburger Steigtechnik sind zum einen Leitern für den gewerblichen und privaten Gebrauch, aber auch alle Arten von Roll- oder Klappgerüsten sowie Podeste und Sonderkonstruktionen für industrielle Anwendungen. Auf alle Produkte, die ausnahmslos im Werk in Günzburg gefertigt werden, gibt die Günzburger Steigtechnik eine Qualitätsgarantie von 15 Jahren. Das Unternehmen wurde in der Vergangenheit bereits mehrfach für seine Innovationen ausgezeichnet, zuletzt im Herbst 2006 als einziges Unternehmen aus Deutschland mit dem „International Star Award for Quality“.

Die Günzburger Steigtechnik GmbH realisierte zuletzt (2007) einen Jahresumsatz von knapp 24 Millionen Euro, was einen neuen Rekord in der über 100-jährigen Firmengeschichte darstellte. Das Unternehmen beschäftigt am Firmensitz in Günzburg ca. 175 Mitarbeiter und befindet sich derzeit voll auf Wachstumskurs. Bis zum Jahr 2009 investiert die Günzburger Steigtechnik insgesamt 4,8 Millionen Euro in den Standort Günzburg. Zum Jahresende 2007 nahm das Unternehmen eine 4000 Quadratmeter große neue Produktionshalle in Betrieb.



*Über 400.000mal ist der flexible Leiterschuh „nivello“ bereits im Sicherheitseinsatz.
Foto: Günzburger Steigtechnik*

Schleifmopteller von KLINGSPOR – eine runde Sache



KLINGSPOR

Schleiftechnologie

Ein wesentlicher Faktor für den Erfolg eines Unternehmens ist der Grad seiner technologischen Kompetenz und Innovationsfähigkeit. Letztere zeigt sich vor allem bei der Entwicklung von Produktinnovationen.

Mit der Markteinführung des Schleifmoptellers (SMT) löste KLINGSPOR im Jahr 1972 eine regelrechte Revolution in der Schleifindustrie aus: Der Schleifmopteller konnte zu einem enormen Fortschritt in der Bearbeitung von metallischen Werkstücken beitragen, z. B. beim Entfernen von Schweißnähten.

Seit 2001 hat KLINGSPOR – weltweit einzigartig – seine Schleifmopteller mit speziell für diese Produktgruppe entwickelten Schleifmitteln auf Unterlage ausgerüstet und so bemerkenswerte Leistungsmerkmale erzielt.

Was aber genau sind diese Leistungsmerkmale des Schleifmoptellers und vor allem wo liegen seine Vorzüge? Gleichmäßiges Schliffbild bei hoher Abtragsleistung. Trotz hoher Abtragsleistung zeichnet sich der SMT durch ein einheitliches, homogenes Schliffbild, bei gleichzeitig geringer Rautiefe aus. Das liegt u. a. an den ruhigen Laufeigenschaften und der konstanten Schnittgeschwindigkeit des Schleifmoptellers. Durch Abnutzung der Schleiflamellen kommen kontinuierlich neue, scharfe Schleifkörner zum Einsatz. Die zusätzliche Verwendung von Multibindung kann für einen kühlen Schliff sorgen, einem nicht unerheblichen Aspekt bei der Edelstahlbearbeitung. Nachhaltig erhöht sich dadurch auch die Lebensdauer des Schleifkorns. Dank des Angebots unterschiedlicher Korngrößen pro Type, lässt sich die Oberflächengüte beeinflussen und infolgedessen ein erwünschter Rauheitsgrad, bzw. ein erwünschtes Schliffbild erzeugen.

Geringe Vibrationsbelastung/hohe Anwendungssicherheit

Arbeitssicherheit ist ein Thema von stetig wachsender Bedeutung. Dazu gehört, neben der Produktsicherheit, dass auch Belastungen für den Anwender auf ein Mindestmaß reduziert werden. Vibrationen können z. B. die Ursache für das sogenannte Hand-Arm-Vibrationssyndrom (HAVS) – auch Weißfingerkrankheit genannt – sein.



Schleifmopteller minimieren diese Vibrationsbelastung deutlich.

Gründe dafür sind:

- Geringe Masse des rotierenden Werkzeugs (z. B. im Vergleich zur Schruppscheibe)
- Bei KLINGSPOR: exakte Lage jeder einzelnen Lamelle (automatisierte 100-%Kontrolle)
- Beim Schleifen: dämpfender Effekt durch die speziell angeordneten Lamellen





Für jede Anwendung den richtigen Schleifmopteller

KLINGSPOR hat ein Programm für seine Schleifmopteller entwickelt, das die Anforderungen der verschiedenen Anwendungen erfüllt. Bei allen SMT-Typen aus dem KLINGSPOR-Programm wurde, im Bezug auf die unterschiedlichen Anwendung, größten Wert auf die Abstimmung von Unterlagenabnutzung, Kornverschleiß und Schleifmoptellerkonstruktion gelegt. Die Konstruktion des SMT 626 z. B. ist für Standardanwendungen konzipiert, er deckt ein breites Einsatzspektrum ab. Die Schleiflamellen sind so auf dem Grundteller aufgebracht, dass der Selbstschärfeeffekt des Zirkonkorunds bestmöglich wirken kann. Der Schleifmopteller 630 ist ein Spezialprodukt für den Einsatz auf Edelstahl. Die Abstimmung der Komponenten sorgt für ein Höchstmaß an Aggressivi-

tät. Durch den Einsatz einer Zusatzbeschichtung auf den Schleiflamellen (Multibindung) werde trotz hoher Aggressivität geringe Schleiftemperaturen ermöglicht. Somit wird die Gefahr von Anlauffarben reduziert. Die neueste Entwicklung aus dem Hause KLINGSPOR ist der SMT 656. Der Schleifmopteller wurde besonders für hohe Beanspruchungen, z. B beim punktuellen Einsatz oder beim Kantenschliff, entwickelt. Neben hervorragender Aggressivität, zeichnet er sich zusätzlich durch eine enorme Standzeit auf Stahl und Edelstahl aus.

Weitere 11 Typen aus dem KLINGSPOR-Programm runden das Angebot, auch für sog. Nischen-Anwendungen, ab. Der Innovationsgrad eines Produktes misst sich vor allem am Nutzen für die geforderte Anwendung. KLINGSPOR orientiert die Eigenschaften seiner Produkte an den Bedürfnissen der jeweiligen Anwendungen.

Um den optimalen Schleifmopteller für die jeweilige Anwendung zu finden, bietet KLINGSPOR die Beratung durch qualifizierte Aussendienstmitarbeiter, Techniker und Ingenieure an.

Das QuickRelease-System von Stahlwille

Da bleibt nichts im Motor zurück

Geht Knarrenzubehör in Motorräumen oder bei sensiblen Montagevorgängen verloren, ist Not am Mann. Zeitaufwändige Such- oder Ausbauaktionen folgen, bis die Einzelteile gefunden sind. Andernfalls könnte großer Schaden entstehen. Die Einhand-Sicherheitsverriegelung QuickRelease des Wuppertaler Werkzeugspezialisten verhindert das unbeabsichtigte Herunterfallen von Steckschlüsseinsätzen an Knarren oder Verlängerungen. Auch das Lösen der Verlängerungen von den Knarren ist unmöglich, denn die Entriegelung erfolgt per Knopfdruck.

Dauertests mit vielen tausend Schaltungen unter Belastung haben bewiesen, dass die neuen QuickRelease-Knarren genauso langlebig und zuverlässig sind wie die Standardknarren von Stahlwille. Dafür sorgt auch der gesenkgeschmiedete Knarrenkörper aus Chrome-Alloy-Stahl mit rostschtzender, matter Verchromung. Abgestimmt auf hohe Standzeiten sind auch der robuste Hebelumschaltmechanismus und die Mechanik der QuickRelease-Sicherheitsverriegelung. Hinzu kommt, dass die Knarre einen ergonomisch geformten Zwei-Komponentengriff hat. Er besteht aus einem hochwertigen, harten Heftkern und einer rutschhemmenden, skydrolbeständigen, weichen Griffoberfläche. Die Knarre ist mit 1/4"-, 3/8"- und 1/2"-Antriebs-Vierkant im Fachhandel erhältlich. Passend dazu ebenfalls in QuickRelease-Ausführung die Verlängerungen in 1/4" (Längen 54 und 150 mm), 3/8" (Längen 76, 160 und 240 mm) und 1/2" (Längen 52, 130 und 255 mm).



Unabhängig von den einzelnen Knarren gibt es verschiedene Sätze mit jeweils einer Knarre und mehreren Verlängerungen.



Formelle Türen



Unter der „Serie Formelle“ stellt Lebo Ihnen die neuen form-
gepressten Türen vor! Formgepresste Weißlacktüren besitzen
eine geschlossene Deckplatte und somit ein ganzheitliches
Oberflächenelement. Das mehrschichtige Auftragen des
Lackes macht die Oberfläche äußerst widerstandsfähig und
sehr pflegeleicht. Die VSP-Einlage sichert die erhöhte
mechanische Beanspruchung der Tür und verleiht ihr zusätz-
lich Stabilität.

Lebo setzt mit perfekter Verarbeitung zum marktgerechten
Preis in dieser speziellen Produktgruppe neue Maßstäbe. Die
F20, F21 sowie F40 sind mit Rundkante in 2- und 4-Füllungs-
optik bereits ab Lager erhältlich.





Zwei harte Wochenenden...

Andreas Winkler hat es nicht nur geschafft, eine tolle Tagung in Regensburg zu organisieren, sondern auch die Geburt seiner Tochter auf das darauf folgende Wochenende zu timen. Seine Frau Sandra hat am Samstag den 26. April die kleine Amelie mit 3820 g und 53 cm zur Welt gebracht. So wie es aussieht, war das auch vorerst das letzte Mal, dass die stolzen Eltern die Kleine zu Gesicht bekommen haben, da Annalena ihr kleines Schwesterchen, erstmal in Beschlag genommen hat.

Ganz herzliche Glückwünsche auch von den Junioren.



Geburtstage im Mai

- 1. Mai** **Henrik Pflugmacher,**
Beeck + Koch oHG in Weißenfels
He.Pflugmacher@beeck-koch.de

- 3. Mai** **Jens Roth,**
Gartencenter Gebr. Roth GmbH in Zwönitz
jens.roth@gebrueder-roth.de

- 11. Mai** **Markus Liese,**
Liedeco GmbH in Thalwenden
m.liese@liedeco.de

- 15. Mai** **Jürgen Klein,**
Jutger oHG, Arthur in Remscheid
juergen.klein@jutger.com



Termine 2008

6. – 8. Juni 2008

Gebr. Schulte GmbH & Co. KG, Sundern

14. – 16. November 2008

Stabila, Annweiler

Der nächste Newsletter erscheint
Ende Mai 2008.

**Eure Beiträge, Anregungen und
Kritik erwarten wir gerne.**



Spruch des Monats:

Wer sich zu wichtig für kleinere
Arbeiten hält, ist meistens zu klein
für wichtige Arbeiten.

*Jacques Tati (1907 bis 1982), französischer
Filmschauspieler und Regisseur*