

Für jeden das richtige Werkzeug

Bosch will Produktpalette vervollständigen

Wir sprachen mit Demirhan Büyükataman, Country Business Director Bosch Power Tools Österreich, über die Entwicklungen auf dem Werkzeugmarkt, die Bedürfnisse der Kunden und mehr Nachhaltigkeit in der Baubranche.

IKZ: Im letzten Jahr wurde Bosch Power Tools organisatorisch neu aufgestellt. Können Sie das ausführen?

Büyükataman: Wir fokussieren mit der Neuorganisation auf die Betreuung der verschiedenen Vertriebskanäle über das gesamte Produktsortiment hinweg. Wir wollen „One Face to the Customer“ bieten. Wir sind sowohl in Baumärkten, im Fachhandel als auch Online vertreten, jeweils mit den zugehörigen Betreuungsteams. Wir besuchen auch Betriebe direkt, um die Marke Bosch zu präsentieren und den Verwendern einen direkten Zugang zu unseren Produkten zu geben und sie so auch schneller zu informieren.

Mit der neuen Organisation ist es uns auch möglich, schneller neue Produkte in den Markt zu bringen. Ein Beispiel dafür sind die Gartengeräte. Wir hatten diese immer in Grün, also nur für privaten Endverbraucher. Der Markt verlangte aber auch im Profibereich Gartengeräte, also in Blau. Diese Lücke konnten wir jetzt schließen. Auch im Sanitärbereich können wir jetzt z. B. Presswerkzeuge anbieten.

IKZ: Haben Sie auch im Außendienst Anpassungen vorgenommen?

Büyükataman: Ja, wir haben vor drei Jahren eine neue Außendienstmannschaft aufgebaut, die direkt Betriebe besucht. Größere Unternehmen werden von uns jetzt direkt angesprochen. Derzeit besuchen wir Betriebe, die über 50 Mitarbeiter haben, dieses Service wird weiterhin ausgebaut.

IKZ: Welche Trends und welche Angebote im Bereich Power-Tools gibt es für das Gewerbe?

Büyükataman: Der Trend Nummer eins im Elektro-Werkzeuge-Bereich ist natürlich Akku statt Kabel. Man spricht schon über die kabellose Baustelle für die Zukunft, vor fünf Jahren hätte das noch niemand gedacht. Tatsächlich geht das so schnell, dass die Leistung der Akkus in den letzten fünf Jahren vervielfacht wurde. Wir gehören seit etwa 2018 zu den führenden Marken im Akku-Bereich. Derzeit liegen wir bei 12 Amperestunden, ab September werden wir 15,5 Amperestunden Akkus anbieten. Das ist wirklich High-End. Diese Leistungsfähigkeit unserer Akkus gibt uns auch die Möglichkeit



Demirhan Büyükataman, Country Business Director für Bosch Power Tools Österreich.

für herstellerübergreifende Allianzen. Wir haben unsere Akku-Plattformen geöffnet und konnten so viele namhafte Hersteller wie zum Beispiel Rothenberger, Fein oder Klauke mit ihren Produkten auf unsere Plattform bringen. Das ist auch eine Frage des Umweltschutzes. Denn jetzt braucht man nicht mehr viele verschiedene Ladegeräte und Akkus – so wie etwa bei Handys – sondern kann einfach einen Akku für alle nutzen. Im Profibereich nennen wir diese offene Plattform „AmpShare“ mit aktuell 34 Partnern und im Heimwerkerbereich „Power For All Alliance“ mit elf Partnern. Das sind tausende Akkus, die nicht extra gekauft werden müssen. Allein im Profibereich sind derzeit weltweit 85 Millionen Bosch Professional Akkus im Umlauf, nur um eine Dimension zu zeigen. Trend Nummer zwei ist auf jeden Fall Sicherheit und Gesundheit. Bosch hat schon lange viele Features dafür, doch wir bauen das immer weiter aus. Vor allem, weil uns die Sicherheit und Gesund-



Mit den Akkus hat Bosch eine Möglichkeit für herstellerübergreifende Allianzen geschaffen.



Die Sicherheit und Gesundheit der Mitarbeiter liegt den Unternehmen sehr am Herzen. Bosch Power Tools bietet eine Reihe von Features, die dafür sorgen. Hier im Bild zum Beispiel das Click & Clean System, das staubfreies Arbeiten ermöglicht.

heit unserer Kunden am Herzen liegt. Von Seiten des Gesetzgebers wird auch immer mehr darauf geachtet. Wir haben bei unseren Werkzeugen eine Reihe von Protection-Funktionen im Einsatz. Beispielsweise gibt es eine KickBack Control, die den Geräterückschlag etwa bei Bohrhämmern stoppt. Eine Drop Control schaltet das Gerät bei einem Sturz sofort ab und schützt so vor Schnittverletzungen. Die Rotation Control Clutch unterbricht den Antrieb, wenn sich der Bohrer verkeilt, etwa in Bohrhämmern, Bohr-/Schlagbohrmaschinen. Unsere Geräte haben auch Funktionen zum vorbeugenden Schutz vor Langzeitschäden. Die Vibration Control sorgt etwa für ein ermüdungsfreies Arbeiten. Große Baufirmen haben uns gesagt, dass das größte Thema der Staub ist. Bei unseren Produkten kann man mit verschiedenen Zubehöerteilen dafür sorgen, dass man komplett staubfrei arbeiten kann. So ermöglicht das Click & Clean System mit passenden Saugern und Absaugzubehören ein staubarmes Arbeiten, und das Speed-Clean-Bohren sorgt für Arbeiten ohne Staubwolken, denn dank der Öffnungen im Bohrkopf wird der Bohrstaub über das Innere des Bohrers direkt abgesaugt.

Der dritte Trend, der keinesfalls zu unterschätzen ist, ist die Digitalisierung. Bosch hat deshalb das Bosch Professional B2B Portal eingeführt, mit dem viele Routinetätigkeiten minimiert werden konnten. Während der Pandemie, als der Außendienst keine Kundentermine wahrnehmen konnte, reagierten wir schnell und bauten dieses Portal auf. Hier finden Kunden viele wichtige Informationen zu Produkten – von Datenblättern über Bild- und Videomaterial bis hin zu Trainingsangeboten – und können Probleme schnell und unkompliziert lösen. Mit der „Bosch PRO360“ App kann man sich als Werkzeugbesitzer registrieren und die Garantiezeit von einem Jahr auf drei Jahre verlängern. Die App wird künftig auch der effiziente, einfache und kostenlose Zugang zu allen digitalen Services von Bosch sein. Man wird dann zum Beispiel sehen können, wie der Stand einer Gerätereperatur ist oder eine solche gleich direkt bestellen können. Mit der „Toolbox“-App von Bosch können Handwerker Messdaten, Fahrzeiten und weitere Informationen projektbezogen dokumentieren. Speziell für kleinere Betriebe haben wir dafür eine eigene Softwarelösung entwickelt: Office-On. Sie

unterstützt bei der einfachen Organisation von Büro- und Verwaltungsaufgaben – ganz ohne großen IT-Aufwand.

Wir sehen, dass viele Kunden die Komplexität der Vorgänge reduzieren möchten, auch um die Effizienz zu steigern. Für viele Kunden heißt das, so weit wie möglich alles aus einer Hand zu beziehen. Und hier kann Bosch natürlich punkten. Wir sind der größte Universalzubehöranbieter der Welt. Bei uns finden Kunden für jedes Elektrowerkzeug das passende Zubehör. Auch bei der Messtechnik sind wir Weltmarktführer. Wir sind auch dabei unsere Produktpalette zu vervollständigen. Jedes Jahr bringen wir zwischen 70 und 90 Neuheiten auf den Markt.

IKZ: Entwickelt Bosch auch die Akkus selbst?

Büyükataman: Ja, Bosch Power Tools entwickelt die Akkus selbst. Um einen Akku zu entwickeln, benötigt man in Summe vier große Teilbereiche: mechanisches Design, Elektronik, Software und Zellen. Das mechanische Design, die Elektronik und die Software werden komplett von unserem Bosch Batterieteam entwickelt. Die Zellen als Energiequelle der Akkus werden von Bosch in enger

Zusammenarbeit mit den Zellherstellern entwickelt. Dazu geben wir als Bosch unsere Anforderungen und Spezifikationen an die Zellhersteller und arbeiten gemeinsam an den Zellen bis diese unseren Anforderungen entsprechen. Anschließend werden die Akkus in verschiedenen Musterständen in unserem eigenen Batterielabor getestet und geprüft, bis sie reif für den Markt sind.

Zur Akkutechnik gehört natürlich auch das Recycling. In Österreich sind wir in der glücklichen Lage, dass es ein gut geregeltes Verfahren zur Sammlung und Verwertung gibt. Denn was zum Beispiel im Baumarkt gekauft wird, kann auch dort zurückgegeben werden. In Deutschland betreiben wir dazu eine Fabrik, die auch Akkus anderer Marken recycelt. In Weltregionen mit noch nicht fortgeschrittenem Recycling bietet Bosch ein Akku-Tauschservice an.

IKZ: Können Sie unseren Lesern einige Tipps für den Kauf von Elektrowerkzeugen geben und auch ausführen, welche Fehler man vermeiden sollte?

Büyükataman: Ein Fehler, der aber Gott sei Dank nicht mehr so häufig vorkommt, ist, im Gewerbebereich Heimwerkergeräte einzusetzen. Natürlich muss man manchmal auf die Kosten schauen, aber es hat einen Grund, warum wir einen eigenen Gewerbebereich haben. Die Anforderungen sind im Profibereich einfach ganz andere. Beim Handwerker zählt Zeit und Qualität, die Geräte müssen jeden Tag acht Stunden lang funktionieren und nicht nur gelegentlich. Als Handwerker sollte man deshalb nicht zu sehr auf den Preis schauen, sondern sich wirklich gut informieren, bevor man kauft. Eine erste Quelle ist sicher das Internet. Auf unserer Homepage sieht man ganz genau, wofür die einzelnen Produkte geeignet sind. Eine zweite Quelle ist natürlich der Fachhandel, wo man sich beraten lassen kann und die Werkzeuge auch mal ausprobieren kann. Die Mitarbeiter des Fachhandels werden von uns regelmäßig geschult und sind so immer auf dem neuesten Stand. Diesen Aufwand treiben wir auch, damit unsere Kunden mit unseren Produkten zufrieden

sind. Die etwas höhere Investition macht sich bezahlt, denn die Geräte funktionieren – und auf jeder Baustelle ist Zeit Geld, das darf man nicht unterschätzen. Wir haben auch Bosch Premium Partner, bei denen man Testgeräte ausborgen kann. So lässt sich leichter feststellen, ob das Werkzeug für die Bedürfnisse der Firma geeignet ist. Ich würde wirklich dazu raten, sich gut beraten zu lassen und sich Zeit zu nehmen.

Wir bieten unseren Kunden natürlich auch Schulungen an, egal ob vor Ort oder online. Das wird beides sehr gut angenommen. Zusätzlich gibt es auch YouTube-Videos, die man sich jederzeit anschauen kann.

IKZ: Wo findet die Entwicklung der Elektrowerkzeuge statt?

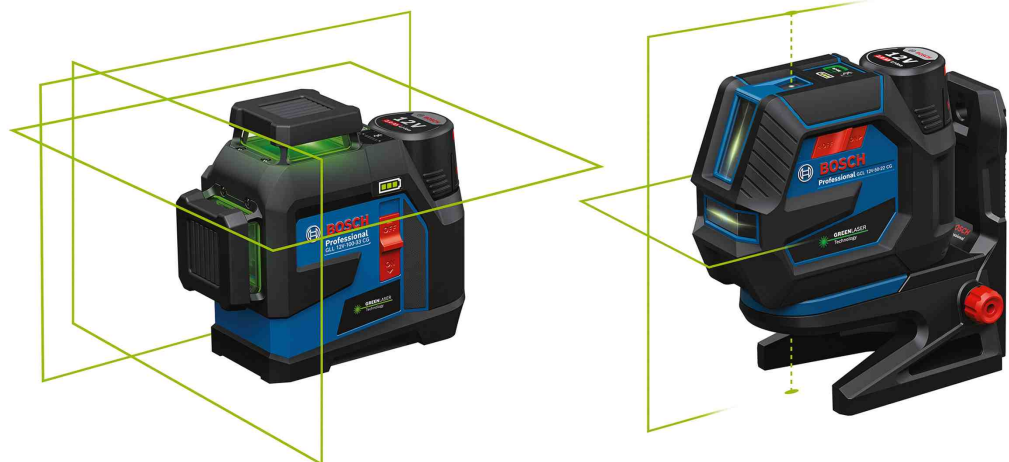
Büyükataman: Die Entwicklung findet überwiegend in Deutschland statt. Wir stellen dies aber auch regional auf, denn

zum Beispiel eine Tracking-Möglichkeit?

Büyükataman: Diebstahl ist leider immer wieder ein Thema. Wir haben durch unsere Software die Möglichkeit die Geräte zu verwalten, eine Tracking-Funktion haben wir nicht. Unsere Connectivity-Funktion sollte eine solche Möglichkeit bieten, wir haben allerdings festgestellt, dass sie nicht genutzt wurde. Die Funktion war natürlich etwas teurer durch die zusätzliche Technik und das wurde nicht angenommen. Deswegen werden wir die Entwicklung nicht mehr forcieren. Auf Baustellen wird jetzt eher auf Sicherheit bei der Aufbewahrung gesetzt, das scheint den Unternehmen ausreichend zu sein.

IKZ: In welchem Bereich wird es neue Werkzeuge geben?

Büyükataman: Grundsätzlich wird es in allen Segmenten mit Akku viele Neuheiten geben. Ganz neue und innovative



Mit Hilfe der KombiLaser lassen sich überall genaue Maße nehmen. Dies ermöglicht präzisen Arbeiten, egal ob bei Trockenbauwänden oder Leitungspositionierung.

die Anforderungen sind oft unterschiedlich. Menschen aus Asien haben zum Beispiel oft kleinere Hände als Europäer oder Amerikaner, das muss man berücksichtigen. Auch braucht man in Amerika andere Werkzeuge, da die Bauweise völlig unterschiedlich ist. In den USA wird viel mehr mit Holz gearbeitet. Das Personal, das unsere Geräte für den asiatischen Markt entwickelt, befindet sich daher vor Ort. Das ist auch ein sehr stark wachsender Markt für uns.

IKZ: Eine Zeitlang war Diebstahl auf Baustellen in aller Munde. Gibt es von Bosch

Produkte, die wir bisher nicht im Sortiment hatten, aber im September auf den Markt bringen, sind beispielsweise Feuchtemessgeräte und Hygrometer. Das ist sicher ein Segment, das auch für Installateure interessant ist.

Bilder: Bosch

www.bosch-professional.com/at