

## EIN BLICK ZURÜCK

# VOM FAUSTKEIL ZUR SCHÄRFSTEN KLINGE DER WELT



Schon die Menschen in der Steinzeit haben es verstanden, Schneidwerkzeuge herzustellen. Sie erkannten, dass sich der äußerst harte Feuerstein durch Spaltung zu einer scharfen und robusten Schneide formen lässt, dem sogenannten Faustkeil. Das erste Multifunktionswerkzeug war geboren. Es wurde oftmals als Messer, Speerspitze oder Beil verwendet.

In unserer heutigen Industriegesellschaft haben sich die Anforderungen an Schneidwerkzeug und deren Anwendungsgebiete deutlich ausgeweitet. Die Steinzeitmenschen hatten nur begrenzte Ressourcen für die Herstellung ihrer Werkzeuge. Heute ist die Herstellung einer Klinge für jede Branche und jeden

Einsatzzweck individuell und komplex. Am Ende ist das Zusammenspiel von verschiedenen, technologischen Parametern (z.B. Materialauswahl, Beschichtung, Schleifgeometrie) ausschlaggebend, ob eine Klinge im Einsatz das gewünschte Ergebnis erzielt. LUTZ beschäftigt sich als erfolgreicher Hersteller von Industrieklingen seit mehr als 100 Jahren mit diesem Thema und hat dadurch einen unschätzbar wert an Know-how aufgebaut. Doch das Wissen und die technischen Voraussetzungen, um beispielsweise die „schärfste Klinge der Welt“, die Mikrotomklinge, herzustellen, machen nur einen Teil des Erfolgs aus. Ebenso braucht es Menschen, die dieses Wissen zu den Kunden tragen. Die LUTZ GRUPPE verfügt derzeit weltweit über vier eigene Vertriebsstützpunkte mit lokalen Beraterteams und ein Netzwerk von Partnern in zahlreichen Ländern über den gesamten Globus. Wir werden weiter unsere Marktsegmente ausbauen und sind daher ständig auf der Suche nach neuen, internationalen Vertriebs-Partnern, die unsere Marke LUTZ BLADES und unsere Klingen in die Welt tragen.



## INSIDE EDITORIAL

Liebe Leserinnen und Leser,

seit Herbst 2023 bin ich Teil des LUTZ-Teams und verantworte den Bereich Marketing & Kommunikation. Als ehemaliger „Agenturmensch“ hatte ich in meinem Berufsleben oft die Gelegenheit, mittelständische Industrieunternehmen intensiv kennenzulernen – aber LUTZ ist besonders! Besonders dynamisch, besonders detailverliebt, besonders kundenfreundlich, besonders besonnen und, und, und – ob bei den Themen Innovationen, Ausbildung oder Internationalisierung – LUTZ hat sich für die Zukunft ausgerichtet. Ich bin sehr stolz, einen Teil dieser Entwicklung mitgestalten zu dürfen.

Viel Spaß beim Lesen.  
Frank Henkel  
Marketing-Leitung

## UNSERE NÄCHSTEN MÄSSEN:



05.-10.02.2026  
Neu Dehli, Indien



Where the world of healthcare meets  
09.-12.02.2026  
Dubai, VAE



10.-12.02.2026  
Warschau, Polen



05.-06.05.2026  
Amsterdam, Niederlande



17.-19.06.2026  
Miami, USA

## LUTZ GRUPPE

# von der Lohnschleiferei zum globalem Player



Betrachtet man den Klingenhersteller LUTZ genauer, dann fallen einem Dinge auf, die die Basis für den heutigen Erfolg und den Wachstumsgedanken sind. Zum einen hat sich das Familienunternehmen bereits in den 50er Jahren auf den Weg gemacht, um zahlreiche Märkte außerhalb von Deutschland zu erobern. Jahrzehnte lange, generationsübergreifende Geschäftsbeziehungen zu Kunden und Partnern auf der ganzen Welt sind heute noch Zeugnis dieser weitsichtigen Geschäftspolitik. Zum Anderen hat man bereits vor über 30 Jahren begonnen, einen weiteren Produktionsstandort außerhalb Deutschlands aufzubauen. Mit der Erweiterung dieser Produktions- und Vertriebsmöglichkeiten durch die Gründung von LUTZ Polska in Nysa, wurde der Startpunkt zur konsequenten Internationalisierung von LUTZ gesetzt. Im Jahr 2023 nahm LUTZ North America als „Vertriebsservice und Warehouse“ in Charleston (South Carolina) für die USA und Kanada (ein Markt von ca. 380 Mio. Einwohnern) die Arbeit auf. Auch wenn die Anzahl der Einwohner einer Zielregion keine unmittelbare Auswirkung für den Bedarf an Industrieklingen hat, so lassen sich zumindest Größenverhältnisse ablesen. Daher ist es

auch für LUTZ strategisch wichtig, sich als mittelständisches Familienunternehmen dorthin zu entwickeln, wo neue Marktpotenziale entstehen, etwa nach Indien mit seinen rund 1,4 Milliarden Einwohnern. Im Jahr 2026 startet LUTZ India mit einem Stützpunkt in Pune. „Mit unseren eigenen LUTZ-Gesellschaften in Europa, USA und Asien rücken wir konsequent näher an unsere Kunden und Handelspartner auf der ganzen Welt heran. Unser Ziel ist es,

die Lieferperformance (Verfügbarkeit und Geschwindigkeit) sowie die Beratungskompetenz in den Absatzmärkten auszubauen, um auch weiterhin den Wachstumsgedanken der Gründergeneration zu verfolgen“, erläutert Jan Uellenberg, Vertriebsleiter bei LUTZ. In nur 100 Jahren hat sich aus einer kleinen Solinger Lohnschleiferei für Rasierklingen ein weltweit aufgestelltes Vorzeigeunternehmen der Industrieklingenfertigung entwickelt.



Die indische Delegation zu Gast in Solingen.

Martin Wurth (Geschäftsführer, LUTZ GmbH & Co.KG) Jan Uellenberg (Vertriebsleiter, LUTZ GmbH & Co.KG) Anne Kriechhaus (Referentin, Deutsch-Indische Handelskammer) Ressy Ann Mathew (Marketing Executive, General Konsulat von Indien) Shuchita Kishore (General Konsulin, General Konsulat von Indien) Alexander Lutz (Geschäftsführer, LUTZ GmbH & Co.KG) Christian Knöppel (Geschäftsführer, LUTZ GmbH & Co.KG)

## VSME-REPORT

# UNSER ÖKOLOGISCHER FUSSABDRUCK

LUTZ setzt seinen Weg in Bezug auf Nachhaltigkeit konsequent fort. Im vergangenen Jahr haben wir das Umweltmanagementsystem nach ISO 14001 sowie unsere Nachhaltigkeitsstrategie ECO-PLUS eingeführt. Diese Systeme ermöglichen uns die Erhebung

relevanter Kennzahlen, die Identifikation von Potenzialen und die strategische Planung unserer Umweltziele. Nun haben wir unseren ersten Nachhaltigkeitsbericht für 2024 erstellt und intern veröffentlicht.

Wir haben uns bewusst dafür entschieden, den Bericht nach den Anforderungen des von der EFRAG entwickelten Standards VSME (Voluntary Sustainability Reporting Standard for non-listed SMEs) zu gestalten. Er umfasst Umwelt-, Unternehmens- und Sozialkennzahlen und zeigt, wo wir stehen, was wir erreicht



haben und welche Schritte folgen. Aus dem Bericht geht klar hervor, an welchen Stellschrauben wir schon gedreht haben. Wir haben unsere Scope 1-, 2- und 3-Emissionen soweit möglich erfasst, die Recyclingquote erhöht, die Energieeffizienz unternehmensweit gegenüber dem Vorjahr verbessert und Recyclingpapier eingeführt. Zudem haben wir einen internen Verhaltenskodex sowie einen Code of Conduct für Lieferanten implementiert, um unserer Verantwortung in der Lieferkette gerecht zu werden. Auch die nächsten Schritte sind klar definiert: Der Fokus liegt auf der kontinuierlichen Erhöhung des Rezyklatanteils in unseren Verpackungen sowie auf einem nachhaltigeren Ressourcenfluss – von der Beschaffung bis zur Entsorgung. Dazu erklärt Henrik Heyer aus dem Qualitätsmanagement: „So gehen wir Schritt für Schritt den Weg in die richtige Richtung und setzen unsere Eco-PLUS-Strategie konsequent fort.“

Die LYNXERA®-Produktfamilie

## Für jeden Einsatz die passende Mikrotomklinge

Präzision, hochwertige Verarbeitung, überlegene Standzeiten - die Klingen von LUTZ BLADES bieten die optimalen Voraussetzungen, um in Histologien und Pathologien zuverlässige Ergebnisse zu liefern - ob bei weichem oder hartem Gewebe. Neben den besonderen Schneideigenschaften der einzelnen Klingenmodelle, bietet die LYNXERA®-Produktfamilie zwei Serien (X-Serie, L-Serie) an, die sich durch unterschiedliche Schliffgeometrien unterscheiden. Je nach eingesetztem Mikrotom finden die Anwender in den Laboren so die passende LYNXERA®-Serie für ein aussagefähiges Ergebnis.



### LYNXERA® | LN35

Die langlebige Klinge für ausdauernde Schnitte in hartem Gewebe.



### LYNXERA® | LA35

Die präzise Klinge für exakte Schnitte in hartem und weichem Gewebe.



### LYNXERA® | LS35

Die universelle Klinge für eine stabile Schnittqualität in hartem und weichem Gewebe.



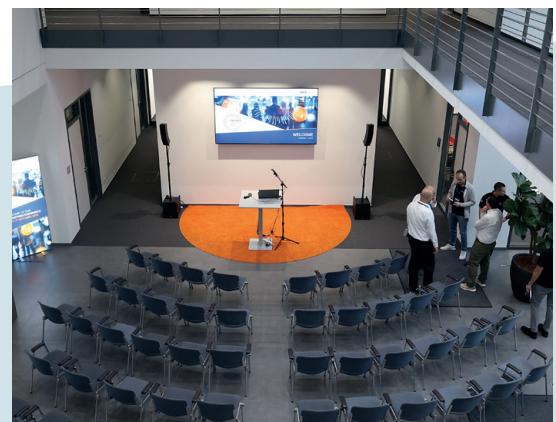
### LYNXERA® | XS35

## PARTNER CONFERENCE

# DIE WELT ZU GAST IN SOLINGEN!

Im Herbst 2025 fand unsere zweite LUTZ Partner Conference in Solingen statt. Zahlreiche Partner aus der ganzen Welt folgten der Einladung und nutzten die zweitägige Veranstaltung für den Austausch mit Händlerkollegen und dem LUTZ-Team. Den offiziellen Auftakt bildete die Begrüßung durch die LUTZ-Geschäftsleitung im Deutschen Klingensmuseum, gefolgt von einer Führung durch den Museumsdirektor. Anschließend ließen die Teilnehmer den Abend in gemütlicher Atmosphäre im englischen Pub „Cornish Arms“ ausklingen. Der eigentliche Konferenztag stand ganz im Zeichen zahlreicher Fachvorträge und endete mit der Verleihung der Jahresumsatz-Awards sowie einem gemeinsamen Abschluss-Dinner im spanischen Restaurant „Casa Pedro“





## MESSERÜCKBLICK 2025



# POLAGRA Posen

[September 25]



## MEDICA Düsseldorf

[November 25]



# K Düsseldorf [Oktober 25]





## TECHNI TRADE

# EINE LANGJÄHRIGE PARTNERSCHAFT IM WANDEL

Seit über 20 Jahren ist Techni Trade ein verlässlicher Partner für LUTZ in Tschechien an unserer Seite. Das Unternehmen hat sich als Ansprechpartner von LUTZ-Klingen für die Folien- und Automobilindustrie etabliert.

Techni Trade legt großen Wert auf Produktqualität und bietet Klingen und Messer in verschiedenen Qualitäts- und Preisniveaus an, um den unterschiedlichen Bedürfnissen seiner Kunden gerecht zu werden. Besonders hervorzuheben ist die enge

technische Beratung und Entwicklung, die Techni Trade seinen Kunden bietet. Das Unternehmen ist bestrebt, Teil der Fertigungskette zu sein. Es unterstützt die Betriebe mit großen Lagerbeständen und einer hohen Liefergeschwindigkeit, um einen störungsfreien Betrieb der Produktionsanlagen zu gewährleisten. Flexibilität und schnelle Reaktionszeiten auf die Anforderungen der Kunden sind dabei ebenso selbstverständlich, wie die Lieferung von Sonderanfertigungen. Mit mehr als 3.000 Kunden in Tschechien und angrenzenden Ländern hat Techni Trade eine starke Marktposition aufgebaut. Besonders die Arbeitssicherheit wird großgeschrieben – Klingen und Messer mit Sicherheitselementen gehören zum Sortiment. Nun steht ein spannender Generationswechsel bei Techni Trade an: Michal Pokorny Senior, der das Unternehmen mit Engagement und Weitblick aufgebaut und geführt hat, übergibt schrittweise die Verantwortung an seinen Sohn, Michal Pokorny Junior. Dieser Übergang verspricht neue Impulse und innovative Ansätze, während gleichzeitig die bewährten Werte des Unternehmens fortgeführt werden. Dazu erklärt Jan Uellenberg, Vertriebsleiter von LUTZ: „Wir sind sehr glücklich, dass die Partnerschaft mit Techni Trade auch unter der neuen Leitung von Michal Pokorny Junior genauso erfolgreich fortgesetzt wird. Wir freuen uns darauf, weiterhin Teil der Erfolgsgeschichte von Techni Trade zu sein und die Zusammenarbeit in den kommenden Jahren weiter auszubauen.“

# PARTNER WANTED

**IHR ANSPRECHPARTNER**

**Jan Uellenberg**  
Vertriebsleitung  
E-Mail: jan.uellenberg@lutz-blades.com

**Wir suchen neue Handels- und Vertriebspartner, die unser internationales Netzwerk ergänzen – sprechen Sie uns gerne an.**

## IMPRESSUM

**Titel:** inside LUTZ BLADES  
**Herausgeber:**  
 LUTZ GmbH & Co. KG  
 Piepersberg 20  
 42653 Solingen  
 Deutschland  
 Telefon: +49 212 5966-222  
 E-Mail: sales@lutz-blades.com  
 Web: www.lutz-blades.com  
**Redaktion & verantwortlich:**  
 Frank Henkel, Marketing  
**Gestaltung:**  
 LUTZ-Marketing

**Gender-Hinweis:** Im Sinne einer besseren Lesbarkeit des Textes wurde die männliche Form von personenbezogenen Hauptwörtern gewählt. Dies impliziert keinesfalls eine Benachteiligung des anderen Geschlechts. Frauen und Männer mögen sich von den Inhalten gleichermaßen angesprochen fühlen.



## LUTZ HISTORY – TEIL 5

# 1953 - RASIEREN DAMALS

Früher konnte man noch wie selbstverständlich beim Friseur den Bart rasieren lassen. Üblicherweise dann mit einem Rasiermesser. Hoffentlich verstand der Friseur sein Handwerk und meistens ist es wohl auch gut gegangen. Ganz mutige hanterten mit dem Rasiermesser auch gerne zu Hause. Was muss es für eine Erleichterung gewesen sein, mit einem Rasierhobel und den damals neuen Rasierklingen die Barthaare zu stutzen! Allerdings dürfen wir nicht von dem Rasierkomfort heutiger Tage ausgehen. Damals gab es noch keine Gleitbeschichtungen, wie sie heute üblich

sind und auch die Schneidengeometrie ist inzwischen perfektioniert worden. Aus Spaß habe ich aus unserem historischen Fundus mal eine Proberasur mit Klingen und dem gezeigten Rasierhobel von damals durchgeführt.

Mein Fazit:

Bitte wirklich nur ein Mal und nur zum Spaß. Was es mit dem Klingenspender im Bild auf sich hat; das erzähle ich beim nächsten Mal.

Fortsetzung folgt...

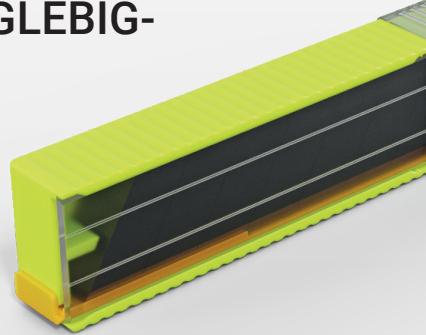
Alexander Lutz

## BAUMPFLANZAKTION 2025

# STARTSCHUSS FÜR UNSERE NEUEN LUTZ TALENTS



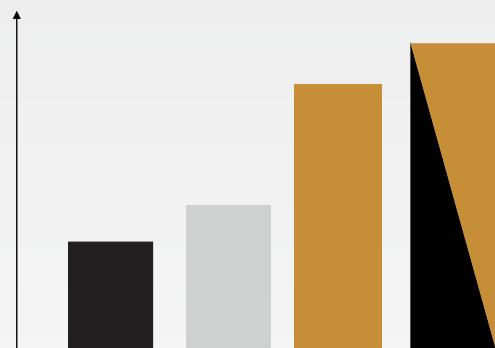
**HIGH PERFORMANCE**  
**MAXIMALE**  
**SCHÄRFE TRIFFT AUF**  
**KOMPROMISSLOSE**  
**ANGLEBIG-**  
**KEIT**



Dank einer einzigartigen Kombination aus ausgewählten Materialien, der bewährten Titanbeschichtungen (TiN) der Schneide und einem speziell entwickelten Schliffwinkel entsteht ein außergewöhnliches Schneidwerkzeug – gezielt ausgelegt auf höchste Schärfe und lange Lebensdauer. Neben den bekannten Klingenvarianten LUTZ MULTISHARP®, LUTZ EXPERIENCE®, LUTZ LONGLIFE® gesellt sich nun die HIGH PERFORMANCE-Klinge.

Die auffälligen schwarzen Hochleistungsklingen mit der goldfarbenen TiN-Schichtung auf der Schneide werden als Abbrech-Haken- und Trapezklingen hergestellt und sind in unterschiedlichen neonfarbenen Spendern (z.B. Flipbox, LUTZ-Pack, Sicherheitscontainer) lieferbar.

Hochleistungsbeschichtungen im Vergleich (Lebensdauer):



**LUTZ MULTISHARP®**  
Die schwarze Klinge  
by LUTZ BLADES

**LUTZ EXPERIENCE®**  
Die universelle Klinge  
by LUTZ BLADES

**LUTZ LONGLIFE®**  
Die harte Klinge  
by LUTZ BLADES

**HIGH PERFORMANCE**  
Die universelle Klinge  
by LUTZ BLADES