



13/2023

HEAVY MACHINERY MAGAZINE

LECTURA DigiMessenger

EARTHMOVING & ROADBUILDING

ACCURACY | EFFICIENCY | RENOVATION



START-UP STAGE 2023
BODEN & BAUSCHUTT
EASI CONTROL
FOXBASE
MACHINE26
KLICKRENT

INTERVIEWS
ERA
PHILIPPI-HAGENBUCH
WATTALPS

PRODUCT LAUNCHES
TOP 10 BIGGEST
EXCAVATORS OF 2023



LECTURA GmbH

Verlag + Marketing Service

Address

Verlag + Marketing Service
Ritter-von-Schuh-Platz 3
90459 Nürnberg

CEO, sales

Iva Thiel, i.thiel@lectura.de

Editor

Patrik Eder
p.eder@lectura.de

Phone

+49 (0)911 43 08 99-0

Email

info@lectura.de

Websites

lectura.de/contact

lectura.press

lectura.specs

Newsletter

lectura.newsletter

Social media

[facebook](#)

[instagram](#)

[youtube](#)

[LinkedIn](#)

Picture on the cover: "Following the premiere at Bauma 2022, Vögele has now started supplying the diesel-powered MINI 500 and MINI 502 models." ([check the details](#))

Advertising Partners:



FOX BASE



Patrik Eder, Editor

Editorial

DEAR READERS,

Welcome to the autumn issue of the DigiMessenger magazine. This issue brings news from the world of earthmoving and roadbuilding machinery and attachments. Discover the new range of mini pavers by VÖGELE or the job story of HYDREMA. Be sure to check out the overview of new mini excavators displayed on LECTURA Specs and our ranking of the top 10 largest excavators launched in 2023. In

addition, we continue the magazine's series of introducing start-up companies within the construction industry, this time featuring Boden & Bauschutt, EASI Control, Foxbase, klickrent and Machine26. We've also arranged three exclusive interviews with ERA, Philipp-Hagenbuch and WATTALPS. I hope you enjoy the magazine.

Patrik Eder, Editor



7

PREMIUM ARTICLE

Vögele

26

INTERVIEW

Philippi-Hagenbuch

47

START-UP STAGE 2023

Boden & Bauschutt

10

ARTICLES

Earthmoving
& Roadbuilding

30

TOP 10 SERIES

Top 10
Biggest Excavators

49

JOB STORY

Hydrema

14

ISSUE FOCUS

Mini Excavators

38

START-UP STAGE 2023

klickrent

54

In the Next Issue

16

INDUSTRY EXPERTISE

Green energy
from the North Sea

40

START-UP STAGE 2023

FoxBase

19

INTERVIEW

ERA

42

START-UP STAGE 2023

Machine26

23

INTERVIEW

WATTALPS

44

START-UP STAGE 2023

EASI Control



55

DEUTSCHER TEIL

73

INTERVIEW

ERA

100

START-UP STAGE 2023

Machine26

59

PREMIUM-ARTIKEL

Vögele

78

INTERVIEW

WATTALPS

102

START-UP STAGE 2023

EASI Control

62

PREMIUM-ARTIKEL

ATG Lift GmbH & BSI

82

INTERVIEW

Philippi-Hagenbuch

105

START-UP STAGE 2023

Boden & Bauschutt

64

ARTIKEL

Erdbewegung
& Straßenbau

86

TOP 10 SERIEN

Top 10
der größten Bagger

107

JOB STORY

Hydrema

68

ISSUE FOCUS

Minibagger

94

START-UP STAGE 2023

klickrent

112

In der nächsten
Ausgabe

70

BRANCHENEXPERTISE

Grüne Energie
von der Nordsee

97

START-UP STAGE 2023

FoxBase



Big demand for Vögele's new mini pavers



Initial projects using the new Mini pavers: the MINI 500 and the MINI 502 are ideal for small-scale construction projects and work in very cramped spaces.

Image source: WIRTGEN GROUP

SUCCESSFUL MARKET LAUNCH IN EUROPE

Following the premiere at Bauma 2022, Vögele has now started supplying the diesel-powered MINI 500 and MINI 502 models. The company's smallest pavers have pave widths of 0.25 m to 1.8 m and are therefore ideal for undertaking even the narrowest construction projects using machines. The battery-powered MINI 500e and MINI 502e models will be available in 2024.

Vögele has successfully launched its smallest road pavers, the MINI 500 tracked paver and the MINI 502 wheeled paver, on the European market. The battery-operated models, the MINI 500e and MINI 502e, will follow in 2024.

Image source: WIRTGEN GROUP



Vögele is complementing the bottom end of its product range with the MINI 500 tracked paver and the MINI 502 wheeled model: the manufacturer's smallest road pavers supplement the SUPER 700i and SUPER 800i Mini class models and are just perfect for particularly small construction projects in cramped spaces.

Maximum quality at minimum width

With a basic width of just 0.9 m and pave widths of 0.25 m to 1.8 m, they are suitable, among other things, for paving between rail tracks, filling narrow ditches or constructing footpaths and cycle paths. This allows contractors to complete even the smallest project using a machine, rather than by hand, resulting in much greater efficiency, convenience and quality. This is particularly helpful on long, narrow sections – when laying fiberoptic cable or repairing pipelines, for example. “The market launch in Europe has been very successful to date, demand is high,” says Marcio Cavalcanti Happle, Head of Sales, Local Marketing and Product/Customer Support at Vögele. “The new pavers plug the gap in the Mini class segment and complete our product range. Our complete range of pavers and screeds now covers minimum and maximum pave widths of 0.25 m to 18 m.”

Compact, light and manoeuvrable

With their water-cooled 2-cylinder diesel engine, the MINI 500 and MINI 502 deliver an output of 10.2 kW and are especially agile. Both machines have a very small turning circle and need very little space to manoeuvre. With their compact dimensions and a weight of around just 1,200 kg (wheeled model) and 1,400 kg (tracked model), the pavers are also particularly easy to transport. The material hopper with hopper sides means that pavers can also be fed with mix very easily via either wheel loaders or excavators.

E-powered models available in 2024

After the market launch in Europe, Vögele is gradually extending the sales area for diesel-powered pavers. The battery-operated models, the MINI 500e and the MINI 502e, will follow in 2024.

WIRTGEN GROUP

Reinhard-Wirtgen-Str. 2
53578 Windhagen | Germany
info@wirtgen-group.com

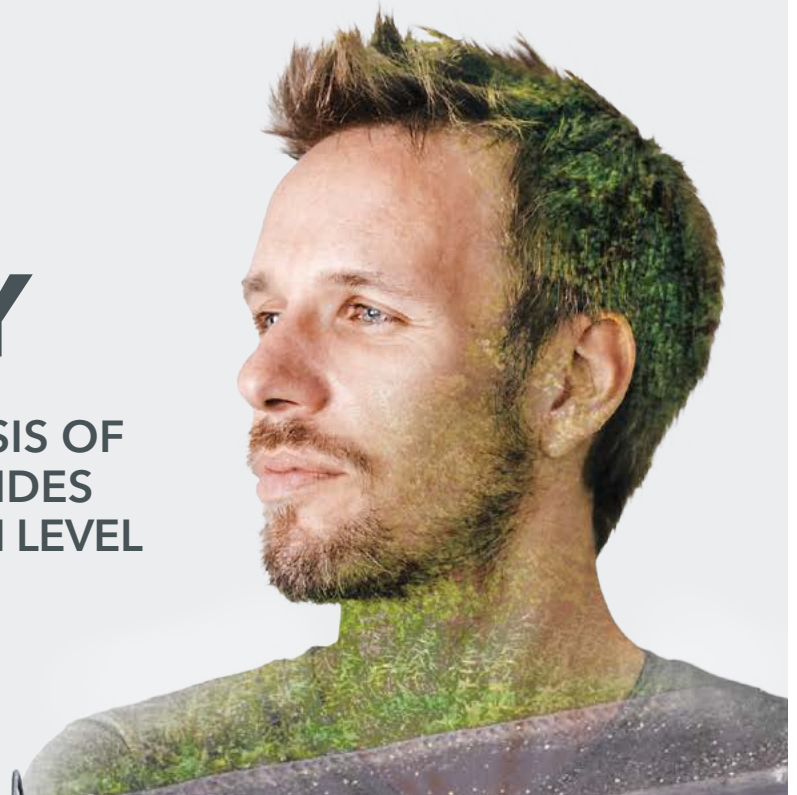
www.wirtgen-group.com

A WIRTGEN GROUP COMPANY



HIQUALITY

THIS INTELLIGENT SYMBIOSIS OF BRAWNS AND BRAIN PROVIDES PERFECT RESULTS AT A HIGH LEVEL OF SUSTAINABILITY.



WR 250(i): The most powerful machine in the WR series leads you smartly to the best results. A perfect choice for projects involving cold recycling or soil stabilization under difficult conditions. It can be fitted with cutting-edge binding agent spraying systems, and it protects the environment by reusing 100% of the existing road surface or foundation. Guaranteed peak daily performance due to excellent all-terrain mobility and a highly efficient engine for milling and mixing.

> www.wirtgen.com

Earthmoving & Roadbuilding



W 200 FI – PRECISION FOR NEW TRACK RECORDS IN ROME'S OLYMPIC STADIUM

Built in 1927 as Stadio dei Cipressi (Cypress Stadium), the Stadio Olimpico has hosted a wide variety of major events, ranging from the Summer Olympic Games and concerts to the 2020 European Cup. The stadium in the centre of Rome has now become the scene of extensive renovation work.

[read more](#)



CATERPILLAR CELEBRATES PRODUCTION OF THE 50,000TH CAT® WHEEL EXCAVATOR

In 1984, Caterpillar, Eder and Zeppelin Baumaschinen, the Cat® dealer in Germany, introduced a new wheeled excavator line, offering four models under the Cat Eder brand. Eight years later, the line became a 100% Cat product with a designated wheel excavator team.

[read more](#)



CRAWLER TRACTORS AT STEINEXPO 2023: POTENTIAL SOLUTIONS FOR BOOSTING EFFICIENCY

Liebherr works ceaselessly on solutions for the crawler tractor sector, also at times of rising pressure on costs, of more stringent requirements on environmental compatibility and of spiralling fuel costs. At the steinexpo 2023 trade fair, the company revealed its crawler tractor PR 756.

[read more](#)



KOMATSU EUROPE LAUNCHES AN ALL-NEW ELECTRIC PC33E-6 MINI EXCAVATOR

Komatsu Europe announces its latest innovation, the PC33E-6 a new 3-ton class electric mini excavator equipped with a lithium-ion battery. Designed to set new standards in emission-free operation, with exceptional performance and unrivalled safety features, this cutting-edge new machine leads the way to future.

[read more](#)



A NEW HYDREMA-STAR IS BORN

The new fully electric HYDREMA dumper was released into construction sites worldwide for the first time, under the watchful eyes of specially invited visitors. Sales Manager Martin Werthenbach, accompanied by a unique soundtrack, recalled the reason why HYDREMA developed such a machine...

[read more](#)



NEW CAT® 995 WHEEL LOADER OFFERS MORE PAYLOAD AND PERFORMANCE

Building on the success of the 994K, the new Cat® 995 Wheel Loader features up to 19% increased productivity than the previous model with its higher rated payload and 6% increase in hydraulic force with equal hydraulic cycle time.

[read more](#)



NEW BACKHOE LOADER FROM BOBCAT

Bobcat has launched the company's new B730 M-Series Backhoe Loader for markets in the Middle East and Africa (MEA) and CIS regions. The B730 M-Series offers high performance, ease of operation and superior comfort, in a machine built to last with proven, high-quality components and signature Bobcat durability.

[read more](#)



PHILIPPI-HAGENBUCH REAR EJECT BODIES ARE ENGINEERED TO TACKLE STICKY SITUATIONS AND INCREASE PRODUCTIVITY

Designed to promote its Mo-Featuring safety, stability and increased productivity as hallmarks of its design, Philippi-Hagenbuch's patented line of Rear Eject Bodies offer the ideal solution for challenging hauling applications from general construction...

[read more](#)


COMPACT TANDEM ROLLERS AND COMPACTORS FROM HAMM – THE PERFECT RENTAL MACHINES

At the start of 2023, Hamm expanded its range of compact rollers to include eight fully electric models that compact without producing any local emissions. This means that Hamm offers more than 40 compact tandem rollers in the HD CompactLine as all-rounders for asphalt and landscape gardening.

[read more](#)


COUNCIL'S NEW POTHOLE PRO CLOCKS ON FOR FIRST SHIFT CLOSE TO HOME

The council has just taken delivery of the machine from the JCB Heavy Products factory in Uttoxeter – and its first job was right next to the plant on the A522 Uttoxeter Road where the authority is undertaking major road improvements as part of a larger £300,000 scheme on the A522.

[read more](#)


5 TRAILER SIZING TIPS FOR EARTHMOVING EQUIPMENT

Earthmoving equipment comes in a variety of shapes and sizes. From bulldozers to excavators, scrapers to dump trucks, finding a trailer to haul the necessary equipment to and from the jobsite can seem like a daunting task. But it's not impossible.

[read more](#)


ROAD WIDENER'S FH-R MATERIAL PLACEMENT ATTACHMENT REDUCES LABOR BY 50%

Road Widener LLC, a leading global manufacturer of road construction equipment, offers the patented FH-R material placement attachment, which provides contractors with 50% reduced labor at 1/5 of the cost of traditional self-propelled equipment.

[read more](#)


NEW GENERATION OF BINDING AGENT SPREADERS

Designed and constructed as trailers or for mounting on a carrier vehicle, the binding agent spreaders all feature a high-speed filling device on both sides, self-cleaning dosing sluices and a new control panel, which guarantee outstanding spreading efficiency and exceptionally precise spreading results.

[read more](#)


MILESTONE IN THE CONSTRUCTION OF THE FEHMARNBELT TUNNEL: PERI DELIVERS 10,000 T OF SPECIAL FORMWORK

With a length of 18 km, the Fehmarnbelt Tunnel will be the longest immersed tunnel in the world and is considered one of the largest infrastructure construction sites in Europe. PERI developed a formwork concept for the central production of the standard tunnel elements.

[read more](#)


DOKA FORMWORK SOLUTION DELIVERS ONE OF INDIA'S LARGEST CABLE STAY BRIDGES

Doka India has completed work on the 900-metre Dwarka Bridge, providing valuable connectivity within the northwestern region of Gujarat. Spanning a length of 2.5 km, the 29.6-metre-wide, four-lane bridge includes 3.5 km of retaining walls, and a 1.42-kilometre approach on either side.

[read more](#)


ROTOTILT EXTENDS ITS RANGE OF TOOL ATTACHMENT FRAMES FOR MORE WORK TOOLS AND AREAS OF USE

Rototilt is launching a new generation of tool attachment frames that will offer greater flexibility and the potential to accommodate more work tools and areas of use. The launch will include 41 new variations in both the standard configuration and with QuickChange...

[read more](#)


RECYCLING IS LIKE MAGIC

MB Crusher units turn waste into usable things, let the magic begin. The goal of recycling is to reduce the amount of waste sent to landfill and promote environmental sustainability. Waste is sorted, cleaned and processed into new products.

[read more](#)


ENGCON COMPATIBILITY: CAT® NEXT GEN HYDRAULIC EXCAVATORS (NGH)

Engcon are proud to announce the compatibility of engcon's next generation of control system, DC3, with Cat® NGH ranging from 13 to 35t. This will make installation of engcon tiltrotators and control system on Caterpillar excavators easier than ever before.

[read more](#)


A NEW DIMENSION OF EFFECTIVENESS

Sometimes it's just small details that have a big impact. Such as the symmetrical SQ 60V quick coupler from Lehnhoff, with which work processes can be completely rethought and, above all, more effectively. Wherever Gebrüder Reindl GmbH & Co KG works, things are difficult to move.

[read more](#)

Mini Excavators

LECTURA Specs currently counts over **2,382** machinery models from **80** manufacturers in the [Mini Excavators category](#). These machines were checked **739,334** times in 2023 (as of 11. 9.).



Selection of new Mini Excavators introduced in 2022-2023



MODEL	OPERATING WEIGHT	BUCKET CAPACITY	ENGINE POWER
Eurocomach 17SR	1.66 t	—	12 kW / 15.4 hp
Case CX19D	1.9 t	0.021 m³	13.7 kW / 18.6 hp



MODEL	OPERATING WEIGHT	BUCKET CAPACITY	ENGINE POWER
Yanmar ViO25-6B	2.82 t	0.08 m³	15.2 kW / 20.4 hp
New Holland E35D	3.4 t	0.1 m³	18.2 kW / 24.7 hp
Takeuchi TB335R	3.76 t	0.1 m³	18.2 kW / 24.7 hp
JCB 35Z HD	3.79 t	0.11 m³	18.9 kW /25.3 hp
Kubota U40-6E	4.38 t	0.14 m³	30.1 kW / 40.4 hp
Kobelco SK55SRX-7	5.09 t	0.14 m³	27.7 kW / 37.1 hp
Doosan DX55R-7	5.74 t	0.16 m³	36.4 kW / 48.8 hp
Volvo EC55 ELECTRIC	5.8 t	0.2 m³	42 kW / 56.3 hp

Find the rest of 2022-2023 Mini Excavators on [LECTURA Specs >>](#)

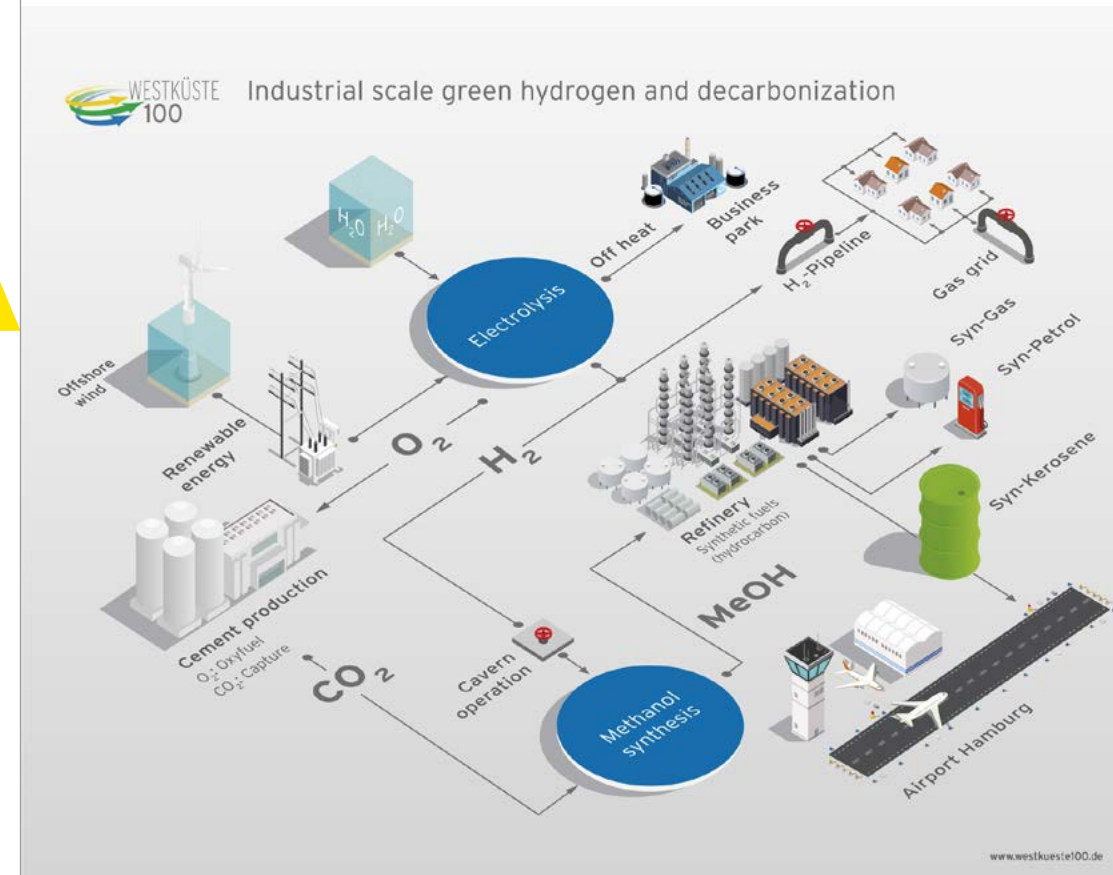
Green energy from the North Sea

Ulrich Nieschalk | Professor of History of Architecture | [LinkedIn](#) | 6. 1. 2023

GREEN HYDROGEN PRODUCTION PLANT TO BE POWERED BY OFFSHORE WIND FARMS

“When it comes to the energy transition, there is hardly an area in which there is as much dynamism as here in the Heide region...”

Daniel Günther,
Minister-President of Schleswig-Holstein



Industrial scale green hydrogen and decarbonization
Image source: westkueste100.de

Raffinerie Heide – a 700MW offshore wind farm

At first glance, the Heide region in the district of Dithmarschen in Schleswig-Holstein seems to be rural – flat land, cabbage cultivation, coastal tourism. But the impression is deceptive: There are currently more than 850 wind turbines in this shore region on the North Sea. Today, around 6 gigawatts are produced by wind power in Schleswig-Holstein. By 2025, this capacity is expected to rise to 10 gigawatts.

Green hydrogen production plant

The visitor notices that many wind turbines stand still, especially in strong winds. The energy companies explain this circumstance with energy surplus, which cannot be forwarded to the south via the power lines and

there is a lack of sufficient storage capacity. In this way, energy-intensive companies will find a good infrastructure here on site in the long term. With innovative projects that combine business, research and development, the region will become a role model for the energy transition throughout Germany in the medium term. One focus is on the production of green hydrogen and its integration into the technological processes of the Heide refinery. The focus here is on various transformation and finishing processes.

Westküste100 Project

Refinery Heide is partner and coordinator of the WESTKÜSTE100 project. It aims to produce hydrogen from renewable electricity on an industrial scale and to achieve a decarbonization of heat, transport and industry



There are currently more than 850 wind turbines in the Heide region

Image source: Pixabay

of around one million tons of CO₂ per year. WESTKÜSTE100 is one of 20 projects that the Federal Ministry for Economic Affairs and Energy has decided to become the first real-world laboratories of the energy transition in Germany. The green future of the Heide refinery: On the refinery's premises, there are opportunities to store hydrogen in the future: a system of underground salt caverns is being expanded for this purpose.

Transforming an Oil Refinery into a Green Hydrogen Innovation Hub

In the coming years, one of the largest industrial hydrogen projects in Europe will be built on the site of the oil refinery near Heide.

In a so-called real-world laboratory, it will be explored how green hydrogen can be produced on a large scale. First of all, it is surprising that an oil refinery is at the forefront of the energy transition project. But Refinery Heide GmbH has been using hydrogen for a long time - not climate-friendly green hydrogen, but hydrogen produced with natural gas. "We at Refinery Heide do not want to be overrun by the energy transition, but we want to make our contribution and use our know-how," says Niebler from Refinery Heide. Basically, it does not matter whether crude oil is refined there or synthetic fuels are produced.

The European Rental Week: A continent-wide event with a local flavour

The European Rental Week is a new annual event created by the European Rental Association to increase the awareness of the rental industry. The theme of the 2023 edition is 'Investing in People' and will take place from 9th to 15th October across Europe. Patrik Eder, editor at LECTURA, spoke about the initiative with Huw Longton, Senior Communications Manager of ERA, at the ERA Convention 2023 in Maastricht.

PE: How and when did you come up with the idea of the European Rental Week (ERW)?

HL: The ERW is an annual event for promoting rental in any possible way. It comes from discussions we had in the ERA Promotion Committee where we were already thinking about how we can promote the industry, which is a key objective of ERA. We first discussed having a campaign which would initially have been done as a test and generalised across different countries in Europe. But, through discussions with the national associations who are really much closer to the ground and closer to the rental companies, we realised that a campaign would not really work and we came to the idea that we should have this annual event, this annual occasion. One of the members brought up the example of the World Toi-



Patrik Eder (left) and Huw Longton met at the European Rental Convention 2023 and discussed about the new initiative

Image source: LECTURA GmbH

let Day and how actually companies that rent out portable toilets have exploited that for promotional purposes. If you can have a World Toilet Day why not a Rental Day? Through further discussions we thought well, why not broaden it up to a week so you can have a full scope of activities in different countries and if one day is not a good day then they can choose another day. You can do things during the week, which would be school days or workdays or at the weekend where you can have more formal events such as BBQs or fun stuff where people can bring their families.

PE: What is the main goal of the ERW?

HL: The whole idea was to be able to have an annual focus for making a lot of noise for the industry and having this thing that becomes kind of a regular fixture. And so

what it is – it is a kind of framework, it is an idea, it is a time of the year, but it is really whatever rental association would want it to be and it is whatever rental company would want it to be. It is not that we would want to say “you should be doing this”, because we do not know what is right for those companies, associations and markets, but also regions, cities and towns, wherever it is that they are. It is really for us to create something for everyone in the industry and it is for them to kind of exploit that and in the end of it all we can learn from each other, we can learn what works well and what maybe doesn’t work well and we can think about why and every year we can make it better and better and then we can build up those what are the good practice and innovative ways of promoting your industry, promoting your company.



The European Rental Week was officially announced by Stéphane Hénon, President of ERA, at the European Rental Convention 2023 in Maastricht

Image source: LECTURA GmbH

PE: Do we have a set location right now? Where will it happen?

HL: Well, it will happen online, for example, but probably the most impact will be offline, anywhere and everywhere across the continent. So, people in Scotland will be doing things, people in Norway will be doing things as well as people in Italy, Spain, Germany, Belgium, in the Netherlands. It will happen wherever there is a rental company that wants it to happen.

PE: Who is the ERW for? Who will be its participants?

HL: It is for everyone. Each company will have its own goal. The theme we are taking for this year, although we would not want to limit activities, is ‘Investing in People’. A lot of what the companies might be doing is reaching out to potential

employees...potential employees of today, potential employees of tomorrow, people with transferable skills, people you do not know about and you do not know why they might want to work with you or what they have to offer, but maybe you will find them. So it is really about broadening out the talent pool for the industry and bringing in the people the industry needs. But again, it is not just about that, we will also incorporate any activities which the companies want to do, to promote to customers, to promote the products, to make anyone who should know about the concept of rental aware of those things and benefits, so that the industry continues to grow and to thrive. But there could also be a political audience – the rental industry is a big part of the sharing economy and it can be a great solution for achieving a lot of

political goals and what is usually called the green transition.

PE: Is there a common programme/agenda within the ERW or will it be run differently in each country?

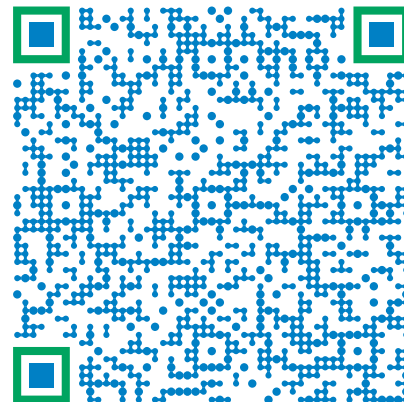
HL: We have a logo and we have a name – European Rental Week. We have a website, which is europeanrentalweek.eu and there will be various resources available through that, which people can take. We would like to make it easy for people – not all companies have the same resources and they may not have the time initially to plan bigger activities this year – but if we can give them easy things they can use or easy ideas that they can implement...that's perfect. But also, they might want to give it a local flavour, they might want to give it a local name and a local language that makes sense to their people and to their customers. We do not want to tell the people what to do, because actually they are the experts in their promotional activities. And so we will all benefit: We as ERA, but as an industry as a whole, by just seeing what other people are doing, see what activities there are, and then we can sort of build-up in a way best practices in order to promote the industry and then for the rental companies to promote their business, so that they can grow their business and hire the right people. We can all develop together.

PE: What do you expect from the first edition of the ERW? Have you set up any goals?

HL: The first ERW will be 9th to 15th October. It will be the first edition, the first test and effort to see what is possible and what can be done. The initial goal is to get as much interest as possible, to get as many companies and rental associations and anybody

else doing things. That would form the basis for building up year on year. The more interest we get, the more activities we get, the more we develop and the more ideas we will have making it better. The goal really is to get people interested and involved and then to learn from all of that and then the next year have all those people again and then more people and more and more people and get as big geographical coverages as possible. We do not want it to be a UK thing or a France thing, we want as many countries as possible to be involved. We welcome anybody who would want to take part, by no means about the ERA membership – it is any rental company. And it can be any kind of rental as well, our members have a whole variety of things they rent out – it is construction equipment, but it could be mining or any infrastructure events and many, many things. Anything really can be rented and if people are renting those things out then why not? Because, we want the whole concept of rental to grow, we want the awareness of that concept of rental to grow. The more people take part the better it is for everybody.

FIND OUT MORE



WATTALPS, battery modules with patented immersion cooling technology offer increased performance, life and safety

Patrik Eder, editor at LECTURA met with Matthieu Desbois-Renaudin, CEO at WATTALPS, to discuss the immersion cooling technology of WATTALPS battery modules, range of customers, markets of interest, secondary life of batteries or business goals.

Left to right: **Manuel RONCO, Matthieu DESBOIS-RENAUDIN, Jean-Noël CARMINATI**
Image source: WATTALPS





PE: Can you briefly introduce your company?

MDR: We founded our company in early 2018 and we are based in the Alps (hence our name), very close to Grenoble. We design, manufacture and assemble our batteries in-house. Except for sales, we supply everything originally. I would say that 95% of what we buy is bought locally. We are a start-up that was born out of an innovation in the CEA (technology research institute). We started working at CEA 10 years ago, making batteries that were very powerful and economical because of immersion cooling. That's when we said that we could do something to bring this technology to the off-highway and industrial vehicle market, because there is a need for specific batteries and conventional car batteries would not be sufficient for these kinds of applications where you need very good cooling and temperature control. I founded WATTALPS with my colleagues Manuel Ronco and Jean-Noël Carminati.

PE: What products do you offer?

MDR: We produce battery modules with patented immersion cooling. We immerse the lithium-ion cells into a fluid. This fluid is electrically insulated, biodegradable, non-toxic and non-flammable. This makes our product very different from others and these are the three main reasons why:

1. We increase performance by having the best cooling system - immersive colling is by far the best way of cooling batteries.
2. We have a patent on how to control the temperature and therefore increase the battery life by 25%. So, we basically increase the return of investment by increasing battery life.
3. We increase the safety of the battery. In comparison with other cooling technologies, when you use water cooling in a battery system, you are at a very high risk of water leakage inside the battery. This may cause catching fire. With immersion cooling, there is no such risk of leakage and the liquid also absorbs the energy of a runaway cell and the fire is extinguished by the

liquid. This is a passive safety feature that increases the global safety of the battery.

PE: Who are your customers? What industry sectors do you serve?

MDR: Almost 40% of our sales are in construction, a little bit less than 20% of sales are in agriculture, followed by the mining sector. Altogether, 65% of our sales are represented by the off-road sector and the rest in the on-road sector (special vehicles, e.g. sports cars).

PE: What are the most important markets/regions for your business?

MDR: We focus mostly on Europe, we have customers in 9 different countries of Europe, some of them are world-class companies. Sometimes we also work with people outside Europe, for example in America or Asia. However, we do not deliver directly to the US or Asia. We plan to deliver series production outside Europe in the second half of 2024. Japan and Korea are interesting markets for us, nevertheless, Europe is the number one market.

PE: What about the secondary life of your batteries? Are there any options?

MDR: Yes, a very good question. We design our batteries in a modular way so that we can easily adapt to a lot of different configurations of our customers. We assemble our batteries like a Lego set to adapt to our customers' needs. This also helps the second life. The batteries progressively age and lose capacity and at some point do not perform enough for the first target application. We can collect, disassemble and repurpose them for second life application. We designed the batteries from the beginning so that we could reuse them

for the second life application. We have already identified second life application in the same market such as manlifts, forklifts or big power banks. At the very end, our batteries are optimized to be easily and safely disassembled and recycled.

PE: Do you have a standard size and weight of the battery module?

MDR: Yes, we have one standard size and weight of the module. It is approximately a 4-liter format, weighs 10 kg and is 9 cm thick. We use classic cylindrical cells, which allows us to put any type of internal chemistry: You can choose a high energy type, long life type or power type, thus adapting the cell reference to your needs.

PE: What are your business goals for the next few years?

MDR: We have a lot of requirements for big batteries. Customers are very interested in our technology, which provides a long life and safe system. We consider these needs and plan to develop a bigger module in the future.

Module Assembly

Image source: WATTALPS



Discovering the competitive edge of Rear Eject Bodies by Philippi-Hagenbuch: Customized equipment with a global focus

Philippi-Hagenbuch has provided haul-truck solutions for over 54 years and has become the global leader in off-highway truck customization. Patrik Eder, editor at LECTURA, had the opportunity to interview Josh Swank, Vice President of Sales and Marketing for Philippi-Hagenbuch, about customized solutions of rear eject bodies, compatibility, main advantages, applications, markets of interest and plans for the future.



Josh Swank,
Vice President of Sales and Marketing
for Philippi-Hagenbuch

PE: What materials are used for the production of PHIL rear eject bodies?

JS: Philippi-Hagenbuch Rear Eject Bodies are engineered and manufactured to the highest standard to ensure maximum longevity and productivity as well as minimal maintenance and downtime. We build them with Hardox steel from Oxelösund, Sweden, a material known for its high strength and abrasion-resistant qualities. Hardox steel is not the easiest or lowest-cost material to source, but we use it because we know the importance of being able to count on the quality of your haul truck equipment. This steel ensures durability and a long wear life, even when used to haul the most abrasive of materials.

PE: What dump truck sizes are your bodies suitable for and which manufacturers' models are they compatible with?

JS: Philippi-Hagenbuch Rear Eject Bodies are optimal for a number of off-highway haul truck models, including the following:

- Bell B40, B45, B50, B60
- Volvo A30, A35, A40, A45, A60 (standard and long wheelbase)
- Komatsu HM300, HM350, HM400, HD325, HD405, HD465, HD605
- Cat 730, 735, 740, 745 (standard and long wheelbase), 770, 772, 773, 775

In addition to these models, our team is always at the ready to work with clients and determine a plan for haul truck cus-



Philippi-Hagenbuch's patented line of Rear Eject Bodies offer the ideal solution for challenging hauling applications from general construction, road construction and sand/gravel to mine reclamation and underground hauling situations where overhead barriers inhibit traditional dump bodies.

tomizations that best fit their specific needs. We design and engineer custom equipment for most makes and models of off-highway haul trucks and optimize them to pair well with the operation's loading equipment to address their hauling challenges.

PE: What are the main advantages compared to standard dump truck bodies?

JS: The main advantages of rear eject bodies over traditional bodies lie in the increased stability, safety and productivity they bring to operations. Rear eject bodies push material out the back of the truck without raising the body — an impossible feat with a standard dump truck. Because of this capability, they offer increased productivity in the form of less stationary time to raise and lower the truck body, more stability when dumping on uneven surfaces and easy maneuverability even in the presence of overhead obstacles or barriers.

PE: What applications are the rear eject bodies designed for?

JS: Rear eject bodies are the perfect solution for a wide range of applications, including any general construction job that uses articulated haul trucks. They're also ideal for environments with overhead obstacles such as bridges, pipelines, telephone and utility lines. In road construction applications in particular, rear eject bodies boost efficiency by eliminating extra steps in the material placement process. With a standard dump truck, operators dump material in one place and then spread it out — either manually or with another machine — but with a rear eject body, the material can be spread out along a path directly from the haul truck. Rear ejects are also a great addition for landfills, underground mines and aggregate operations. If you think your operation could benefit from a rear eject body, you're probably right; and our team will be



Without moving or raising the truck bed, the ejector blade of a Rear Eject Body pushes material toward the rear of the truck, while the tailgate lowers down and material is completely ejected. In eliminating the need to raise the body of the truck, Philippi-Hagenbuch Rear Eject Bodies allow for safely dumping materials while in motion and in the presence of overhead barriers.

excited to work with you and see how we can make that happen.

PE: What are the most important markets/regions for your business?

JS: Investment in infrastructure is a priority across the globe and with that, it's a major focus for us at Philippi-Hagenbuch. We serve clients in more than 35 countries and whether they're involved in meeting infrastructure needs through building it directly, mining raw material, producing aggregate or harvesting salt, we have solutions to enhance productivity. We are committed to offering the support and equipment construction operations need to be efficient as they take on the infrastructure demands of today. While this may sound too broad to be a focus, Philippi-Hagenbuch truly is a global company, and we are excited to be able to serve clients all over the world. In short, wherever

there are haul trucks, that's a focus for Philippi-Hagenbuch.

PE: What are your business goals for the next few years?

JS: Philippi-Hagenbuch has always focused on providing low maintenance, high-quality products to help drive productivity and efficiency in the construction, mining and aggregate industries across the globe. Our customized approach to designing the right solution for each individual operation keeps us close to our clients, allowing for a direct line of feedback on market needs and challenges. We will continue to leverage that knowledge and our years of engineering expertise to develop new solutions for our core markets.

Top 10 Biggest Excavators Launched in 2023

LECTURA Press, July 20, 2023

Excavators are versatile machines, capable of many jobs ranging from digging and trenching to demolition. Therefore, manufacturers from all around the world produce numerous models every year to satisfy their customers. LECTURA Press brings you an overview of TOP 10 biggest excavators introduced to the public in 2023. The list is based on the operating weight. Are you missing any models? Let us know at press@lectura.de!



DEVELON DX63
Image source: DIEU PR; DEVELON

10. DEVELON DX63-7 6.22t

DEVELON (formerly known as Doosan Construction Equipment) has launched the new DX62R-7 and DX63-7 6 tonne Stage V mini-excavators, continuing the roll out of the next generation of machines from the company, with a new shared global styling design. The new mini-excavators are designed to offer maximum performance, optimum stability, increased versatility, enhanced operator comfort, controllability, durability, ease of maintenance and serviceability.

[read more](#)

1. Volvo EC500	50.4t
2. Volvo EC300E	36.85t
3. Case WX175E SR	18.82t
4. DEVELON DX140LC-7K	14.7t
5. Hyundai HW100A	11t
6. Yanmar SV100-2A	9.78t
7. Doosan DX85R-7	9.53t
8. Hyundai HW65A	6.5t
9. Hyundai HX65A0	6.46t
10. DEVELON DX63-7	6.22t


Hyundai HX65A

Image source: HD Hyundai Construction Equipment

9. Hyundai HX65A

6.46t

HD Hyundai Construction Equipment Europe is launching the HW65A wheeled excavator and the HX65A crawler model, strengthening the company's presence in the compact machinery market. Powered by Stage V Hyundai engines, the machines boast a spacious new cab, standard proportional joysticks and improved serviceability.

[read more](#)

Hyundai HW65A

Image source: HD Hyundai Construction Equipment

8. Hyundai HW65A

6.5t

HD Hyundai Construction Equipment Europe has launched the HW65A wheeled excavator and the HX65A crawler model, strengthening the company's presence in the compact machinery market. Powered by Stage V Hyundai engines, the machines boast a spacious new cab, standard proportional joysticks and improved serviceability.

[read more](#)

Doosan DX85R-7

Image source: Doosan Infracore Europe s.r.o.

7. Doosan DX85R-7

9.53t

[Doosan](#) has launched the new DX85R-7 8 tonne mini-excavator, the latest addition to the company's next generation range of Stage V mini-excavators. The DX85R-7 reduced tail swing (RTS) excavator is designed to offer maximum performance, optimum stability, increased versatility, enhanced operator comfort, controllability, durability, ease of maintenance and serviceability.

[read more](#)

Yanmar SV100-2A

Image source: Yanmar CE

6. Yanmar SV100-2A

9.78t

Yanmar Compact Equipment launched a new product line strengthening its offering of compact equipment at CONEXPO-CON/AGG 2023 in Las Vegas. The manufacturer had a 7,880-square-foot booth under the Yanmar Compact Equipment North America (Yanmar CE NA) umbrella. Yanmar showed its new products as well as its mini excavators, wheel loaders and tracked carriers at booth W40059 in the West Hall.

[read more](#)


Hyundai HW100A

Image source: HD Hyundai Construction Equipment

5. Hyundai HW100A

11t

HD Hyundai Construction Equipment Europe is expanding its wheeled excavator range, with the launch of the HW100A. This compact, highly versatile machine, delivers a best-in-class operator environment, a powerful driveline, multiple steering modes and a range of chassis layouts to suit all job sites.

[read more](#)

DEVELON DX140LC-7K

Image source: DEVELON

4. DEVELON DX140LC-7K

14.7t

Develon, formerly Doosan Construction Equipment, has launched the new DX140LC-7K 14.6 tonne crawler excavator, replacing the company's successful DX140LC-7 model. Whilst the performance and working range are the same as the DX140LC-7, the new machine incorporates many improvements that enhance safety and convenience both for the operator and for working on site, together with a better operator experience, particularly from a maintenance point of view.

[read more](#)

CASE WX175E SR

Image source: CASE Construction Equipment

3. Case WX175E SR

18.82t

As infrastructure investment strengthens and as working space on roadbuilding projects becomes more scarce, [CASE Construction Equipment](#) is re-entering the wheeled excavator market in North America — previewing the product line with the new WX175E SR at CONEXPO 2023.

[read more](#)

Volvo EC300E

Image source: Volvo Construction Equipment

2. Volvo EC300E

36.85t

The new EC300E Straight Boom crawler excavator from [Volvo CE](#) is a purpose-built demolition machine with a max reach of 33 feet. Volvo Construction Equipment announced at the NDA show in Phoenix the launch of its new 30-ton EC300E Straight Boom demolition excavator.

[read more](#)



Volvo EC500
Image source: Volvo Construction Equipment

1. Volvo EC500

50.4t

Volvo Construction Equipment (Volvo CE) unveiled a prototype of its new Volvo EC500 crawler excavator at ConExpo 2023. This heralds a new generation of excavator, with improvements across cab design and operator interface, safety and productivity.

[read more](#)

1. Volvo EC500	50.4t
2. Volvo EC300E	36.85t
3. Case WX175E SR	18.82t
4. DEVELON DX140LC-7K	14.7t
5. Hyundai HW100A	11t
6. Yanmar SV100-2A	9.78t
7. Doosan DX85R-7	9.53t
8. Hyundai HW65A	6.5t
9. Hyundai HX65A0	6.46t
10. DEVELON DX63-7	6.22t



WITH A STRIKING 105KW, THE 4TN101 IS ALL YOU NEED TO GET THE JOB DONE.

Having the best in class engine under the hood, the 4TN101 engine is your best excuse to take on any job. Giving you 105kW and a staggering 550Nm of torque, it can handle anything you put it up to. Yanmar provides you with a free 5-year warranty on this engine. Because we believe that, as it comes to reliability, Yanmar has yet to be beaten. More information? Visit yanmar.com/eu/industrial



LECTURA introduces klickrent, a German start-up providing digital rental platform for construction machinery

Learn more about klickrent in our interview with the company's Co-MD Tobias Sudbrock. We spoke about the ideas to found the company, the company's product portfolio, range of customers, markets of interest and much more.

L: When and by whom was your company founded and how did you come up with the idea?

TS: Klickrent is a subsidiary of Zeppelin GmbH. It was developed and founded in 2015 as the result of a nightmare competitor



Tobias Sudbrock,
Co-MD klickrent GmbH

scenario. With klickrent.de, Zeppelin was the first company in Germany to establish an asset-free, digital platform for renting construction machinery and equipment on the market.

After two years as an independent company, Zeppelin brought klickrent into its incubator Z Lab in 2017 for further development. Within this framework, Tim Hinrichsen (sales) and I, Tobias Sudbrock (digital product development and processes), developed klickrent's new business model, with which we are still working successfully today: klickrent does not offer its platform to rental companies, but acts as an asset-free rental company and invoicer itself. This way, klickrent customers get everything from a single source. The rental companies have become klickrent partners. Today, they are part of a network that offers over 4,000 rental stations nationwide.

With this business model, klickrent reached market readiness. In October 2021, Zeppelin took the project as a spin-off GmbH (limited liability company) and made Tim Hinrichsen and me managing directors.

L: What problem(s) is your tool/product solving? Can you identify the range of your customers?

TS: Klickrent makes rental processes in the construction industry more efficient, easier, better and cheaper with the help of the digital platform and digital processes. With our business model, we provide our customers the most suitable offer at the best price in the quickest way possible.

We act as an asset-free rental company and offer the entire portfolio of cranes, work platforms, containers, construction machinery, power and lighting technology, refrigeration technology, construction

heaters and storage technology available on the German market through our network of over 4,000 partners. The partner network is digitally connected to our platform. We query all availabilities and prices in real time. By bundling customer orders with our partners, we have a very high purchasing volume. This gives us margins that we also pass on to our customers.

With our combination of personal advice, efficiency, flexibility and price, we are unbeatable as a digital service provider. This makes klickrent an economically attractive and reliable partner for construction companies.

We mainly serve German and international companies from the construction industry with their construction projects in Germany and Austria. However, our customer base also includes, for example, companies from the areas of trade fairs and events, assembly, shipping, but also municipalities and industry.

L: What markets/regions do you focus on and where would you like to expand?

TS: We serve German and international clients with projects throughout the German market. This year we started expanding into other European countries and are working on the further internationalisation of klickrent.de. The first market where we are currently establishing klickrent is Austria.

Get in touch with klickrent

Tobias Sudbrock,
Co-MD klickrent GmbH
rent@klickrent.de
www.klickrent.de/intl

**Check the klickrent profile
on LECTURA Press**

LECTURA introduces FoxBase, a German digital solutions start-up



Benjamin Dammertz,
Founder/CEO FoxBase

Get to know FoxBase via our interview with the company's founder Benjamin Dammertz. We talk about the history of the start-up, the company's solutions, range of customers, markets of interest and future plans.

L: When and by whom was your company founded and how did you come up with the idea?

BD: FoxBase is a software company from Düsseldorf, which was founded in 2016 by my co-founder Carsten Dolch and me, Benjamin Dammertz. We have both known each other since our school days and have remained in contact throughout the years since when I worked in strategic marketing for a large Swiss retailer and Carsten in IT consulting. In our day-to-day professional lives, we both faced the same problems: time-consuming purchasing processes and barely existing digital consulting. Big Data, AI and omni-channel commerce were supposed to simplify the purchasing process, but really good, digital consulting in a self-service approach simply wasn't happening yet. This is how the idea behind our software solution "Digital Product Selector" was born, and after a very short time we were already in contact with Henkel, our first customer.

L: What problem(s) is your tool/product solving? Can you identify the range of your customers?

BD: We pursue the goal of helping people make better use of their time through digitization. The software platform as it exists today enables knowledge-based sales processes to be digitized and made scalable with the help of artificial intelligence. Sales efficiency will be increased enormously and the sales process radically accelerated by for example automating repetitive tasks and digitally providing the customer with the right product and all relevant information in the shortest possible time, just like in a good consultation. Our solution is able to flexibly implement the very com-

plex requirements of B2B companies and is primarily used in the construction industry by companies such as Knauf, Triflex or PCI Augsburg, but also by companies from the chemical, pharmaceutical and electrical industries as well as by service providers from the telecommunications sector.

L: What markets/regions do you focus on and where would you like to expand?

BD: Our sales focus is currently on Germany and the B2B sector with the industries mentioned above. But we also have numerous customers who are represented internationally and use our software in many, different countries. Since 2022, FoxBase has been one of 13 startups selected for the Scale-up.NRW funding program, which provides us with support towards international growth, which we are also aiming for in the medium term.

Get in touch with FoxBase

Benjamin Dammertz,
Founder/CEO FoxBase
kontakt@foxbase.de
www.foxbase.de

[Besuchen Sie das FoxBase Profil auf LECTURA Press](#)

LECTURA introduces Machine26, a German digital re-selling tool start-up

Discover Machine26 in our interview with the company's founder & Co-CEO Steffen Schweiger. We learned interesting facts about the start-up's background, digital solutions, range of customers and markets of interest.



Steffen Schweiger,
Co-CEO Machine26

L: When and by whom was your company founded and how did you come up with the idea?

S: Machine26 was founded in 2019 by Christian Schweiger, Niklas Fritz and Steffen Schweiger. Since 2021 it has been part of the famous Y Combinator startup program - one of just a few construction startups worldwide. Steffen and Niklas met at the international construction OEM PERI where they led projects regarding digital innovations and equipment sales. Christian, Steffen's brother, started coding in school and had started several businesses before.

L: What problem(s) is your tool/product solving? Can you identify the range of your customers?

S: The market for used construction machines is fragmented and regionally limited. The sale and purchase of machinery often involve quite a lot of effort. Machine26 makes trading used construction machines easy. Our digital tools enable construction companies to easily and quickly re-sell used equipment. Dealers get access to a variety of construction machines from different sellers. Machine data can quickly be

captured in a standardized way using our Inspection App.

Every company that owns used construction equipment is our target customer. For example, large construction companies use our solution for regular sell-offs. But we also help small landscapers to sell off single machines.

L: What markets/regions do you focus on and where would you like to expand?

S: We started in Europe. Our goal is to become an international marketplace.

Get in touch with Machine26

Steffen Schweiger,
Co-CEO Machine26
info@machine26.com
www.machine26.de

[Check the Machine26 profile on LECTURA Press](#)

LECTURA introduces EASI Control, a German digital solution start-up

Learn more about EASI Control in our interview with Lena Benecken, Marketing and PR at EASI Control GmbH. We discovered the company's background, the product portfolio and services and learned about typical customers or markets of interest.



Founders of EASI Control
from left to right: **Dennis Berkemeier, Monja Meier, Lena Benecken**

L: When and by whom was your company founded and how did you come up with the idea?

LB: When our current managing director, Monja Meier was still working in the construction industry in the field service of a software manufacturer, she was repeatedly asked by companies for a software to handle all their occupational safety measures. She saw the pain point that her customers were facing for digital measure management. There, like in many other organisations, the topic is still handled by paperwork or with countless Excel sheets as an isolated solution. She encountered this situation repeatedly, and being an entrepreneur, she wanted to tackle the problem herself. And so the idea for a comprehensive software was born. Together with Lena Benecken and Dennis Berkemeier, she founded EASI Control GmbH in June 2020.

L: What problem(s) is your tool/product solving? Can you identify the range of your customers?

LB: Construction companies face special challenges when it comes to occupational safety. Constantly changing conditions and decentralized workplaces make it difficult to centrally manage operational safety at work. The current state of administration and implementation of occupational health and safety in German construction companies is, in many places inflexible, complex, difficult to audit and absolutely confusing. In addition, even legal certainty often leaves a lot to be desired. The solutions available in the market often only cover parts of the complex topic and thus ensure confusing and multiple documents. Many companies still work with Excel, PowerPoint and file folders.

So why not make the whole thing simpler through automated optimizing processes? EASI Control has accepted this challenge and developed software that

solves exactly that. Using a central PC application and mobile app, users can map the entire occupational health and safety management on just one system, measures can be carried out directly in the app and all information is always available on the go via a smartphone. In this way, occupational health and safety can be managed more efficiently and in compliance with the law.

Minimizing dangers at work and proactively counteracting accidents: The motto of statutory occupational safety is prevention. The startup from Hamm relies on this. All measures are clearly covered in a cloud-based web application in combination with a mobile app for the smartphone. The user is automatically informed of the need for action, e.g. if a device test is due soon or instruction must be carried out.

The digital tool enables clear and simple handling of the complex topic and enables effortless digitization of occupational health and safety. Employees, workplaces, equipment as well as hazardous materials, subcontractors, accident reports and much more can be managed via the app.

L: What markets/regions do you focus on and where would you like to expand?

LB: We already support companies nationwide in the legally compliant implementation of occupational safety. Our current main focus is also in the DACH region. In the near future, we would like to establish initial contacts in other European coun-

tries in order to help companies throughout Europe with the digitized administration, implementation and documentation of protective measures through the uniform EU guidelines for safety at work. Safe together at work - simple, mobile & legally compliant.

Get in touch with EASI Control

Lena Benecken,
Marketing and PR, EASI Control
service@easi-control.com
www.easi-control.com

[Check the EASI Control profile on LECTURA Press](#)

LECTURA presents Boden & Bauschutt, the mineral profes- sionals and on- line marketplace for environmental protection

Learn more about Boden & Bauschutt in our interview with Hauke Harders, Managing Director. We discovered the ideas to found the company, the company's product portfolio, typical customers, markets of interest and much more.

L: When and by whom was your company founded and how did you come up with the idea?

H: We founded our company in Hamburg at the end of 2021. The impetus for the foundation was the practical experience of one of the founders in the market, combined with simple solutions for the digitalisation of the industry.

L: What problem(s) is your tool/product solving? Can you identify the range of your customers?

H: Our platform offers companies in the construction and waste management industry the opportunity to streamline their processes in the area of mineral waste through a digital application, to create legal certainty and to open up new markets. Our customers are companies from the fields of construction, waste disposal, logistics and related service providers such as engineering companies.

L: What markets/regions do you focus on and where would you like to expand?

H: We are currently focusing exclusively at the German market, which, with a volume of around 220 million tonnes of mineral waste, represents the largest material flow in the Federal Republic.

Get in touch with Boden & Bauschutt

Hauke Harders,
Managing Director, Boden & Bauschutt
service@bodenbauschutt.de
www.bodenbauschutt.de

[Check the Boden & Bauschutt profile on LECTURA Press](#)

Boden & Bauschutt Team in 2023



How many machines does a contractor need

This question is as simple as it is elementary for an entrepreneur and is very often paired with the topics "return on investment" or "efficiency on the construction site". Of course, the question is not easy to answer and depends on many other factors. For example, which business segment is served? A gardener and landscaper

who works only or mainly in private gardens will be able to do without large machines and then rent them if necessary. But a contractor who carries out large public works, or who works in classic road construction, pipeline construction, sewer construction, civil engineering, etc., will ask himself this question again and again.



The HYDREMA multi-purpose loader is also a universal working machine.
Image source: HYDREMA

If we take a closer look at construction sites, we will see wheel loaders, mini excavators, telehandlers, wheeled excavators of various sizes and also tracked excavators. Very often we can observe that some machines stand around without being used on the construction site because, for example, they were used to move pallets, but other machines are used for excavation. We can also observe that very often smaller excavators are in use, but heavier and larger machines are on standby in the background because corresponding applications are not possible with the small excavator, or heavy components such as large pipes, etc. have to be moved.

The question then remains whether it makes sense to transport such an extensive machine park to the construction site, which has an impact on the level of transport costs.

And not everyone can operate every machine equally well. You may then have to have different operating personnel on site, which influences the personnel costs. Changing the machine, from small to large or vice versa, influences the time efficiency and even more the fact of the effective use of the machine is an indicator for the often quoted "ROI", i.e. the return on investment".

This makes it clear that this simple question about the necessary number of available machines on the construction site is a very important business question that can also be quickly converted into a question about a sensible machine investment.

We at HYDREMA are trying to provide answers here. So the HYDREMA backhoe loader is not just a wheel loader with a rear excavator, which is a bit of a wheel loader



For the MX City excavator, the tailboard walls do not need to be lowered to load a pallet.
Image source: HYDREMA

at the front and a bit of an excavator at the back, but it is a full-fledged wheel loader and a full-fledged mobile excavator, at the same time even a leveling machine, crane and rough-terrain forklift. Because if the machine is already larger due to its design, then it should also correspond to a large 1.4 - 1.7 cbm wheel loader and a 10 ton mobile excavator and be correspondingly powerful in terms of transmission power. Our multi-purpose loaders have been highly valued in Scandinavia for decades due to their properties and also have their dedicated and growing fan community in Germany. Even if these customers have otherwise committed themselves to other brands, they keep buying our multi-purpose machine because it has become irreplaceable for their application. One uses the machine as a universal device for building

houses, the other forestry company uses the machine in the forest, municipalities enjoy the versatility, whether in cemeteries, in road construction, or in forest maintenance. Others report on the internet that they have demolished entire houses with the machine and show the cleared area and still others enjoy the grader's capabilities with a grader attached to the front of the loader. It is also very impressive to see how the operator drives and steers the machine with a view on the excavator arm and how the machine is moved like a 10-ton mobile excavator on the construction site. In another moment, the machine drives with the pallet fork like an all-terrain forklift and moves a heavy component or a pallet with stones. With the tiltrotator, which is also equipped with a gripper, a heavy vibratory plate is brought to the right place of use on the construction site. In short, the proverbial Swiss army knife, i.e. the one machine for all cases.

The dumper, which was initially built as an 8-ton truck since 1983 and having a 10-ton payload since 1993 (today's 912), was then supplemented in production in 2003 by a 3-axle dumper with 20-ton payload (922). These machines are also real miracles of efficiency, because they have an off-road mobility that is urgently needed on the soft soils of the Danish coast, but also on all other soft soils in the world. Ground pressure measurements were carried out on a landfill in Teterow with the result that not even the usual tractor-trailer combinations were allowed to be used there, but only the



With the MX14 you can also lift objects weighing 8 tons out of the trench.

Image source: HYDREMA

20-ton dumper from HYDREMA. In general, the dumpers from HYDREMA prove that they can always reach the crawler excavator out in the field, which then also ensures the efficiency of the crawler excavator. The new 707G dumper proves that safety is also important for HYDREMA. With this machine in the 7-ton class, the HYDREMA engineers have given the answer to the decision to ban officially conventionally built construction site tippers, where the operator has to look over the trough when driving. A large number of fatal accidents were registered due to the limited visibility and the high center of gravity and the associated low tilting moment of the machine type. All manufacturers tried to provide an answer and developed camera

systems or rotating seats. However, HYDREMA decided to build the compact site dump truck like a large dump truck; with the driver's view of the track and the trough behind him and presented the solution at BAUMA 2019. At BAUMA 2022, many manufacturers joined this design.

When HYDREMA took over the former Weimar plant in 1996 and then built wheel loaders from 0.8 - 1.6 cbm, as well as chain excavators and wheeled excavators from 7 - 20 tons, HYDREMA dealt very intensively with the market and its own positioning as a manufacturer of machines. The conclusion is not just simply build machine technology, but also continue to offer the universal solution for the customer with this technology, in order to contribute to increasing efficiency. Based on the short-tail wheeled excavator presented in 1996, the City-Bagger was developed as an implement carrier concept that can be used as a universal working machine in conjunction with the tiltrotators that were becoming more widespread on the market at the same time.

With the introduction of the MX city excavator series in 2013, the production of wheel loaders and crawler excavators was consequently ended and since then focused on the 3 machine divisions dumper, multi-purpose loader and city excavator. The city excavator is equipped with a powerful engine and

an enormously powerful pump performance. With a total output of 407 liters, the machine offers enough power for many high-performance attachments. Whether mulchers, suction excavators, tree cutting machines or rams; the City-excavator from HYDREMA knows no challenges. With the lifting cylinders designed and manufactured by HYDREMA, which are very sensitively matched to the high-quality BOSCH-REXROTH pumps, the HYDREMA also has enormous lifting power and is considered the most powerful excavator in its class. And although the excavator has the most compact total swing radius, its cab is the largest on the market. There is no excavator that is as big and powerful as the HYDREMA. Since the machine also has an integrated tiltrotator control, the excavator not only replaces the wheel loader or telehandler when working with pallets, but can also set pallets down behind a hedge or a crash barrier, which neither wheel loaders nor telehandlers can do. It is compactness, power, range, hydraulic performance, comfort and safety that characterize this machine and thus make it an absolute all-round machine. With the MX14 we were already in an alley where a 5 ton midi excavator could hardly swivel, but it is no problem for the city excavator to lift an 8 ton element out of the pit, or a pallet of stones to lift over the garden fence. We call this the uncompromising work



Setting or pulling heavy planks is possible with the ram on the MX City excavator, even on cramped construction sites.

Image source: HYDREMA

with a machine on the construction site. So if you consider the range of tasks that an MX City excavator can handle on a construction site, then we quickly come to the question of which machine investment makes sense and how many machines a contractor really needs. So we're talking about fleet optimization and thus about profit maximization for the company.

HYDREMA Baumaschinen GmbH
Kromsdorfer Straße 18,
99427 Weimar,
Germany

Contact:
Martin Werthenbach
Email: mwe@hydrema.com
Web: www.hydrema.com

In the Next Issue #14 November 2023

MAIN TOPICS

Transportation

SUB TOPICS

Agriculture

Would you like to contribute
to the upcoming issue
(article, interview, job story)?

Please contact the editor **Patrik Eder**

p.eder@lectura.de



For advertisement requests, please
contact **Iva Thiel**, Managing Director

i.thiel@lectura.de

+49(0) 911 430899-15



13/2023

HEAVY MACHINERY MAGAZINE

LECTURA DigiMessenger

ERDBEWEGUNG & STRAßENBAU

EFFIZIENZ | PRÄZISION | RENOVIERUNG



START-UP STAGE 2023
BODEN & BAUSCHUTT
EASI CONTROL
FOXBASE
MACHINE26
KLICKRENT

INTERVIEWS
ERA
PHILIPPI-HAGENBUCH
WATTALPS

PRODUKTEINFÜHRUNGEN
TOP 10 DER GRÖSSTEN
BAGGER DES JAHRES
2023



LECTURA GmbH

Verlag + Marketing Service

Adresse

Verlag + Marketing Service
Ritter-von-Schuh-Platz 3
90459 Nürnberg

CEO, sales

Iva Thiel, i.thiel@lectura.de

Redakteur

Patrik Eder
p.eder@lectura.de

Telefon

+49 (0)911 43 08 99-0

Email

info@lectura.de

Webseiten

[lectura.de.contact](https://lectura.de/contact)

lectura.press

lectura.specs

Newsletter

lectura.newsletter

Soziale Medien

[facebook](#) [instagram](#)

[youtube](#) [LinkedIn](#)

Titelbild: "Nach der Premiere auf der Bauma 2022 hat Vögele jetzt mit der Auslieferung der dieselbetriebenen Modelle MINI 500 und MINI 502 begonnen" ([siehe Details](#))

Werbepartner:



Patrik Eder, Redakteur

Editorial

LIEBE LESERINNEN UND LESER,

Willkommen bei der Herbstausgabe des DigiMessenger-Magazins. In dieser Ausgabe erfahren Sie Neuigkeiten aus der Welt der Erdbewegungs- und Straßenbaumaschinen sowie der Anbaugeräte. Entdecken Sie die neue Reihe von Minifertigern von VÖGELE oder die Job Story von HYDREMA. Sehen Sie sich auch die Übersicht der neuen Minibagger auf LECTURA Specs und unser Ranking der 10 größten Bagger

des Jahres 2023 an. Außerdem setzen wir die Serie der Vorstellung von Start-ups in der Baubranche fort und stellen diesmal Boden & Bauschutt, EASI Control, Foxbase, klickrent und Machine26 vor. Wir haben auch drei exklusive Interviews mit ERA, Philipp-Hagenbuch und WATTALPS geführt. Viel Spaß mit dem Magazin.

Patrik Eder, Redakteur



Große Nachfrage nach neuen Mini-Fertigern von Vögele



Erste Einsätze mit den neuen Mini-Fertigern: Der MINI 500 und der MINI 502 eignen sich optimal für kleinflächige Baumaßnahmen und Arbeiten auf engstem Raum.

Bildquelle: WIRTGEN GROUP

ERFOLGREICHER MARKTSTART IN EUROPA

Nach der Premiere auf der Bauma 2022 hat Vögele jetzt mit der Auslieferung der dieselbetriebenen Modelle MINI 500 und MINI 502 begonnen. Die Kleinstfertiger bieten Einbaubreiten von 0,25 m bis 1,8 m und eignen sich damit optimal, um selbst schmalste Baumaßnahmen maschinell umzusetzen. Die elektrisch betriebenen Modelle MINI 500e und MINI 502e sind 2024 verfügbar.

Vögele hat seine kleinsten Straßenfertiger, den Raupenfertiger MINI 500 und den Radfertiger MINI 502 erfolgreich in den europäischen Markt eingeführt. Die elektrisch betriebenen Modelle MINI 500e und MINI 502e folgen 2024.

Bildquelle: WIRTGEN GROUP



Mit dem Raupenfertiger MINI 500 und der Radversion MINI 502 rundet Vögele sein Produktprogramm nach unten hin ab: Die kleinsten Straßenfertiger des Herstellers ergänzen die Mini-Class-Modelle SUPER 700i und SUPER 800i und sind für besonders kleinflächige Baumaßnahmen auf engstem Raum prädestiniert.

Höchste Qualität auf minimaler Breite

Mit einer Grundbreite von nur 0,90 m und Arbeitsbreiten von 0,25 m bis 1,8 m eignen sie sich unter anderem für den Einbau zwischen Bahngleisen, das Verschließen von schmalen Gräben oder den Bau von Fuß- und Radwegen. Auf diese Weise können Bauunternehmen selbst kleinste Maßnahmen maschinell – und damit deutlich effizienter, komfortabler und qualitativ hochwertiger umsetzen als manuell. Gerade bei langen Strecken mit geringer Breite – etwa beim Glasfaserausbaue oder der Instandsetzung von Leitungen – ist das besonders hilfreich. „Der Marktstart in Europa war bislang sehr erfolgreich, die Nachfrage ist hoch“, sagt Marcio Cavalcanti Happle, Head of Sales, Local Marketing and Product/Customer Support bei Vögele. „Die neuen Fertiger schließen die Lücke im Mini-Class-Segment und vervollständigen unsere Produktpalette. Mit unserem kompletten Fertiger- und Bohlenprogramm decken wir jetzt Mindest- und Maximal-Arbeitsbreiten von 0,25 m bis 18 m ab.“

Klein, leicht und wendig

Der MINI 500 und MINI 502 bieten mit ihrem wassergekühlten 2-Zylinder-Dieselmotor eine Leistung von 10,2 kW und sind besonders agil. Beide Maschinen verfügen über einen sehr kleinen Wenderadius und benötigen nur wenig Platz zum Rangieren. Mit ihren kompakten Abmessungen und einem Gewicht von nur rund 1.200 kg (Radversion) und 1.400 kg (Raupenversion) sind die Fertiger zudem besonders leicht zu transportieren. Über den Aufnahmebehälter mit Trichterklappen lassen sich die Fertiger außerdem ganz einfach per Radlader oder Bagger beschicken.

E-Power-Modelle 2024 verfügbar

Nach dem Marktstart in Europa erweitert Vögele das Vertriebsgebiet der dieselbetriebenen Fertiger sukzessive. 2024 folgen dann die Modelle mit batterie-elektrischem Antrieb: der MINI 500e und der MINI 502e.

WIRTGEN GROUP

Reinhard-Wirtgen-Straße 2
53578 Windhagen | Deutschland

info@wirtgen-group.com
www.wirtgen-group.com

A WIRTGEN GROUP COMPANY

 **WIRTGEN**

HIQUALITY

DIE INTELLIGENTE SYMBIOSE AUS STÄRKE UND KÖPFCHEN ERLAUBT PERFEKTE ERGEBNISSE BEI HOHER UMWELTVERTRÄGLICHKEIT.



WR 250(i): Die leistungsstärkste Maschine der WR-Reihe bringt Sie intelligent zu besten Arbeitsergebnissen. Hervorragend geeignet für Kaltrecycling-Baumaßnahmen und Bodenstabilisierung unter schwierigsten Bedingungen. Ausrüstbar mit modernsten Einsprühanlagen für die Bindemittelzugabe schont er die Umwelt durch 100%-tge Wiederverwendung des vorhandenen Straßenbelags bzw. Bodens. Höchste Tagesleistungen sind aufgrund bester Geländegängigkeit sowie hocheffizientem Fräs- und Mischrotorantrieb garantiert.

> www.wirtgen.com

ATG Lift GmbH & BSI GmbH auf den Platformers' Days 2023 – gemeinsam MEHR erreichen

Die ATG Lift GmbH aus Bietigheim-Bissingen und die BSI GmbH aus Dortmund präsentierten sich mit GENIE auf einem gemeinschaftlichen Messtand bei den diesjährigen Platformers' Days vom 08. 09.–09. 09. 2023 in Karlsruhe.



Bei der Verleihung der GENIE Händlerawards EMEAR-Region (Europe, Middle East, Africa and Russia) erhielt BSI die Silber-, ATG die Bronze-Medaille.

Bildquelle: ATG Lift GmbH & BSI GmbH

Seit nunmehr über 3 Jahren kooperieren ATG Lift und BSI erfolgreich im Vertrieb von GENIE Arbeitsbühnen und weiten kontinuierlich Ihre Vertriebs- und Serviceaktivitäten aus.

„Die Strategie von GENIE auch in Deutschland verstärkt auf den Vertrieb und Service durch die Händler zu setzen wird im Markt sehr positiv aufgenommen. Uns ist es wichtig, unseren Kunden nicht nur mit kurzfristig verfügbaren Maschinen zur Verfügung zu stehen, sondern besonders die Ausfallzeiten zu minimieren und im Service und Ersatzteilvertrieb schnell und flexibel reagieren zu können.“ sagt ATG Geschäftsführer Andreas Konstantin.

Sven Nielsen, Geschäftsführer der BSI GmbH ergänzt: „Die Platformers' Days bieten hierfür die ideale Plattform, um unseren

Kunden die Kooperation nochmal näher zu bringen und diese live zu erleben. Durch die geballte Power der BSI GmbH und der ATG Lift GmbH schaffen wir unseren Kunden einen tatsächlichen **MEHRWERT!**“

ATG Lift GmbH

Adolf-Heim-Straße 14
74321 Bietigheim-Bissingen
Deutschland

www.atglift.de

BSI GmbH

Gernotstraße 6-8
44319 Dortmund
Deutschland

www.bsi-dortmund.de

Erdbewegung & Straßenbau



W 200 FI – PRÄZISION FÜR NEUE REKORDE IM OLYMPIASTADION IN ROM

Erbaut 1927 als Zypressen-Stadion, war das Stadio Olimpico schon Austragungsstätte unterschiedlichster Großveranstaltungen – ob Olympische Sommerspiele, Konzerte oder die Fußball-Europameisterschaft 2020. Jetzt wurde das Stadion mitten im Herzen von Rom renoviert.

[mehr lesen](#)



NEUER LIEBHERR- RAUPENBAGGER R 992 IN DER LIVESHOW AUF DER STEINEXPO 2023

Die Raupenbagger R 972, R 978 SME, R 992 und R 998 SME ersetzen die Modelle R 966, R 970 SME, R 976 und R 980 SME und wurden erstmalig auf der Bauma 2022 in München vorgestellt. Auf der steinexpo 2023 steht der R 992 im Fokus und wird die gesamte Modellreihe repräsentieren.

[mehr lesen](#)



NACHHALTIGE PRODUKTLÖSUNGEN VON KOMATSU FÜR IHRE ANWENDUNG

Vom 23. - 26. August 2023 traf sich die nationale und internationale Roh- und Baustoffbranche im Hessischen Nieder-Ofleiden auf der internationalen Demonstrationsmesse Steinexpo.

[mehr lesen](#)



RADLADER-PREMIERE AUF DER STEINEXPO

Schon 2017 hat Zeppelin auf der steinexpo erstmals den Cat Radlader 988K XE mit seinem dieselelektrischen Antrieb im Einsatz gezeigt. Sechs Jahre später hat ein weiteres Mitglied in der 50-Tonnen-Klasse Messepremiere im MHI-Basaltsteinbruch Nieder-Ofleiden.

[mehr lesen](#)



MOBILER MEILENSTEIN

Bei vielen Bauunternehmen sind sie die „Brot- und Buttermaschinen“: Mobilbagger sind als universell einsetzbare Schlüsselgeräte echte Alleskönner. Mit ihnen wird mitunter das Geld auf Baustellen im Erd-, Tief- und Straßenbau verdient.

[mehr lesen](#)



WACKER NEUSON AUF DER NORDBAU 2023

Von 6. bis 10. September 2023 präsentiert Wacker Neuson auf der Nordbau in Neumünster, Nordeuropas größter Kompaktmesse für das Bauen, innovative Lösungen. Im Fokus des Messeauftritts stehen neben dem 175jährigen Jubiläum des Unternehmens das breite Portfolio an zero emission Maschinen und Geräten.

[mehr lesen](#)



SWECON BAUMASCHINEN AUF DER NORDBAU 2023

Wenn am 06. September in Neumünster die 68. Nord-Bau die Tore öffnet, ist auch die Swecon Baumaschinen GmbH wieder mit dabei. Swecon richtet den diesjährigen Fokus vor allem auf Elektromobilität, Digitalisierung und innovative Dienstleistungen.

[mehr lesen](#)



NEUE GENERATION BINDEMittelSTREUER

Die beidseitige High-Speed Befüllereinrichtung, selbstreinigende Dosierschleusen und das neue Bedienpanel sorgen für ein leistungsstarkes Streuergebnis mit höchster Präzision, der als Anhänger oder für den Aufbau auf ein Trägerfahrzeug konzipierten Bindemittelstreuer.

[mehr lesen](#)



BAUMASCHINEN- GUTACHTEN FÜR DEN DEUTSCHSPRACHIGEN RAUM

Die Käppeli Bau AG ist ein mittelständisches Bauunternehmen in der Schweiz. Kürzlich hatte das Unternehmen an seinem Standort im schweizerischen Sargans Besuch von FSP Baumaschinen-Gutachter Gunter Meyer...

[mehr lesen](#)



HIDROMEK NIMMT MIT EINEM GROSSEN MASCHINENPROGRAMM AN DER NORDBAU 2023 AN

HIDROMEK trifft sich auf der 68. NordBau 2023 mit der Baumaschinenbranche in Deutschland. HIDROMEK, dessen wichtigster Exportmarkt Deutschland ist, wird am Stand Nr. 1 Maschinen der neuen Produktgruppen Baggerlader, Bagger, Radlader und Motorgrader der K4-Serie ausstellen. N241 vom 6. bis 10. September.

[mehr lesen](#)



SANY ZEIGT FLAGGE AUF DER NORDBAU

Vom 06.-10. September trifft sich die Baubranche wieder in Neumünster und zeigt die neuesten Trends und Entwicklungen der Baumaschinen-Branche. Hersteller SANY präsentiert zahlreiche Maschinen und eine Neuheit am Stand N142 und freut sich auf einen intensiven Austausch mit Kunden und Interessierten.

[mehr lesen](#)



SCHLÜTER FÜR BAUMASCHINEN AUF DER STEINEXPO MIT KOMATSU UND G-TEC VOR ORT

Einsatzanalyse, Digitalisierung, Rückverladung, Leistungsoptimierung – das sind die Schlagworte und die Lösungen für die Branche Steine und Erden. Brummende Motoren, Staub und jede Menge Basalt. In dieser Umgebung fühlen sich die Komatsu Maschinen für den Steinbruch besonders wohl.

[mehr lesen](#)



KOMPAKTE TANDEMWALZEN UND WALZENZÜGE VON HAMM – DIE IDEALEN MIETMASCHINEN

Hamm hat Anfang 2023 das Angebot an Kompaktwalzen um acht voll-elektrisch angetriebene Modelle erweitert, die komplett lokal emissionsfrei verdichten. Damit bietet Hamm in der HD Compact-Line über 40 kompakte Tandemwalzen als Allrounder für den Asphalt- und GaLaBau an.

[mehr lesen](#)



NEUE GREIFER-GENE- RATION VON ROTOTILT: HÖHERE LEISTUNG UND GERINGERE VERSCHLEISS- ANFÄLLIGKEIT

Rototilt setzt seine Reihe an Produkteinführungen mit einer neuen Generation von Sortier- und Multigreifern fort. „Sie zählen zu den beliebtesten Produkten aus unserem Anbaugeräteprogramm. Durch kontinuierliche Weiterentwicklung sorgen wir dafür, dass dies auch so bleibt“...

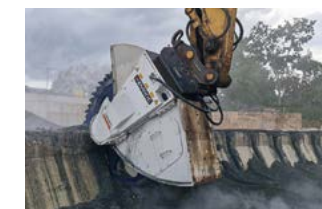
[mehr lesen](#)



ERFAHRUNGEN MIT DEM MB BRECHERLÖFFEL MB- C50 DER FIRMA SCHWALM LANDSCHAFTSBAU

Seit Herbst 2022 hat die Firma Schwalm Landschaftsbau aus Wendeburg in Niedersachsen, die im Bereich Garten- und Landschaftspflege tätig ist, und Mulch-, Erd- und Baggerarbeiten, Bäume fällen sowie Container-Service anbietet, einen MB Backenbrecherlöffel MB-C50 in ihrem Fuhrpark.

[mehr lesen](#)



EINE RUNDE SACHE

In der hessischen Stadt Kassel rüstet man sich für die Zukunft. Im Klärwerk sollen zwei in die Jahre gekommene Regenüberlaufbecken durch größere Becken ersetzt werden. Beim Abbruch der mächtigen, ringförmigen Beckenränder aus Beton setzte das ausführende Unternehmen Schnittger auf Technologie von KEMROC.

[mehr lesen](#)



NORDBAU MESSE 2023: EPIROC PRÄSENTIERT HYDRAULISCHE ANBAUGERÄTE

Epiroc, weltweit führender Anbieter innovativer Lösungen für den Bergbau, die Bau- und Rohstoffindustrie, stellt auf der Nordbau 2023 eine beträchtliche Auswahl seiner leistungsstarken Produktpalette, darunter Hydraulikhämmer und neuartige V-Fräsen vor.

[mehr lesen](#)



WOLFGANG VOGL, GESCHÄFTSFÜHRER DER ROTOTILT GMBH, IM GESPRÄCH MIT LECTURA PRESS ÜBER DAS PROJEKT MIT DEM NAMEN „START UP STAGE 2023“

LECTURA hat dieses Projekt bereits im Januar gestartet und präsentiert innovative Start-up-Unternehmen auf verschiedenen digitalen Kanälen mit dem Thema „Brücken bauen“. Ziel dieser Initiative ist es diese Jungunternehmen...

[mehr lesen](#)



EIN WICHTIGER SCHRITT ZUR BAUSTELLE 4.0

Im Rahmen des Forschungsprojektes CampusOS hat Topcon mit seinen Projektpartnern den ersten Feldversuch für ein autarkes 5G-Baustellennetz erfolgreich abgeschlossen. Das angestrebte Ziel eines modularen Ökosystems, von dem die Baustellen der Zukunft profitieren, rückt mit diesem Test in greifbare Nähe.

[mehr lesen](#)

Minibagger



LECTURA Specs zählt derzeit über **2.382** Maschinenmodelle von **80** Herstellern in der Kategorie Minibagger. Diese Maschinen wurden im Jahr 2023 **739.334** Mal angeschaut (ab 11. 9.).

Auswahl neuer in 2022-2023 gebauten Minibagger



MODEL	EIGENGEWICHT	TIEFLÖFFEL – INHALT	MOTORLEISTUNG
Eurocomach 17SR	1.66 t	—	12 kW / 15.4 PS
Case CX19D	1.9 t	0.021 m³	13.7 kW / 18.6 PS



MODEL	EIGENGEWICHT	TIEFLÖFFEL – INHALT	MOTORLEISTUNG
Yanmar ViO25-6B	2.82 t	0.08 m³	15.2 kW / 20.4 PS



New Holland E35D	3.4 t	0.1 m³	18.2 kW / 24.7 PS
----------------------------------	-------	--------	-------------------



Takeuchi TB335R	3.76 t	0.1 m³	18.2 kW / 24.7 PS
---------------------------------	--------	--------	-------------------



JCB 35Z HD	3.79 t	0.11 m³	18.9 kW / 25.3 PS
----------------------------	--------	---------	-------------------



Kubota U40-6E	4.38 t	0.14 m³	30.1 kW / 40.4 PS
-------------------------------	--------	---------	-------------------



Kobelco SK55SRX-7	5.09 t	0.14 m³	27.7 kW / 37.1 PS
-----------------------------------	--------	---------	-------------------



Doosan DX55R-7	5.74 t	0.16 m³	36.4 kW / 48.8 PS
--------------------------------	--------	---------	-------------------



Volvo EC55 ELECTRIC	5.8 t	0.2 m³	42 kW / 56.3 PS
-------------------------------------	-------	--------	-----------------

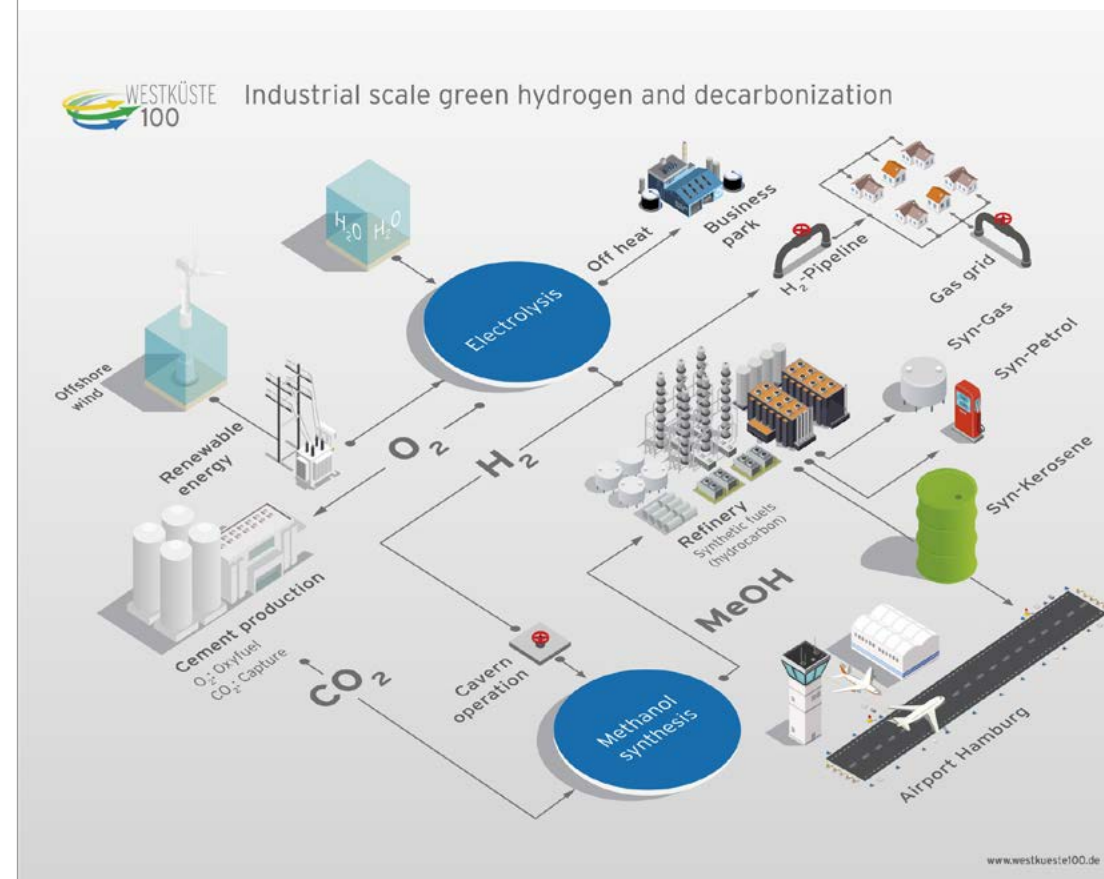
Grüne Energie von der Nordsee

Ulrich Nieschalk | Professor für Architekturgeschichte | [LinkedIn](#) | 6.1. 2023

**GRÜNE WASSERSTOFF-
PRODUKTIONSANLAGE SOLL
DURCH OFFSHORE-WINDPARKS
BETRIEBEN WERDEN**

**„Wenn es um die Energiewende geht,
dann gibt es kaum ein Gebiet, in dem
so viel Dynamik steckt wie hier in der
Region Heide...“**

Daniel Günther,
Ministerpräsident des Landes Schleswig-Holstein



**Grüner Wasserstoff und Dekarbonisierung
im industriellen Maßstab**

Bildquelle: westkueste100.de

Raffinerie Heide – ein 700 MW Offshore-Windpar

Die Region Heide im Landkreis Dithmarschen in Schleswig-Holstein scheint auf den ersten Blick ländlich geprägt - plattes Land, Kohlanbau, Küstentourismus. Doch der Eindruck täuscht: In dieser Uferregion an der Nordsee stehen derzeit über 850 Windräder. Heute werden in Schleswig-Holstein circa 6 Gigawatt durch Windstrom produziert. Bis 2025 soll diese Leistung auf 10 Gigawatt steigen.

Grüne Wasserstoffproduktionsanlage

Dem Besucher fällt auf, dass gerade bei Starkwind viele Windräder stillstehen. Die Energieunternehmen erklären diesen Umstand mit Energieüberschuss, der nicht über die Stromtrassen nach Süden weitergeleitet werden kann und es an genügend Speicherkapazitäten mangelt. So

finden energieintensive Unternehmen hier vor Ort langfristig eine gute Infrastruktur vor. Mit innovativen Projekten, die Wirtschaft, Forschung und Entwicklung miteinander verknüpfen, wird die Region mittelfristig deutschlandweit zu einem Vorbild in Sachen Energiewende werden. Ein Schwerpunkt liegt auf der Erzeugung von grünem Wasserstoff und dessen Integration in die technologischen Verfahren der Raffinerie Heide. Hierbei stehen verschiedene Umwandlungs- und Veredelungsprozesse im Fokus.

Projekt Westküste100

Die Raffinerie Heide ist Partner und Koordinator des Projekts WESTKÜSTE100. Es hat das Ziel, aus erneuerbarem Strom Wasserstoff in industriellem Maßstab zu erzeugen und eine Dekarbonisierung von Wärme, Transport



In der Region Heide gibt es derzeit mehr als 850 Windkraftanlagen

Bildquelle: Pixabay

und Industrie von etwa einer Million Tonnen CO₂ pro Jahr zu erzielen. WESTKÜSTE100 ist eines von 20 Projekten, die nach Entscheidung des Bundeswirtschaftsministeriums zu den ersten Reallaboren der Energiewende in Deutschland werden sollen. Die grüne Zukunft der Raffinerie Heide: Auf dem Gelände der Raffinerie bieten sich Möglichkeiten, künftig Wasserstoff zu speichern: ein System aus unterirdischen Salzkavernen wird dafür ausgebaut.

Umwandlung einer Ölraffinerie in ein grünes Wasserstoff-Innovationszentrum

In den kommenden Jahren entsteht auf dem Gelände der Erdöl-Raffinerie bei Heide eines der größten industriellen Wasserstoff-Projekte in Europa. In einem sogenannten Real-

labor soll erkundet werden, wie im großen Maßstab grüner Wasserstoff hergestellt werden kann. Zunächst verwundert es, dass bei dem Energiewende-Projekt ausgerechnet eine Erdöl-Raffinerie vorne mit dabei ist. Aber die Raffinerie Heide GmbH setzt schon seit Langem Wasserstoff ein - allerdings nicht klimafreundlichen grünen Wasserstoff, sondern Wasserstoff, der mit Erdgas hergestellt wird. „Wir als Raffinerie Heide wollen nicht von der Energiewende überrollt werden, sondern wir wollen unseren Beitrag dazu leisten und dabei unser Know-how nutzen“, sagt Niebler von der Raffinerie Heide. Im Grunde sei es egal, ob dort Rohöl veredelt oder synthetische Kraftstoffe hergestellt werden.

Die Europäische Vermietungswoche: Eine kontinentweite Veranstaltung mit lokalem Flair

Die Europäische Vermietungswoche ist eine neue jährliche Veranstaltung, die von der European Rental Association ins Leben gerufen wurde, um das Bewusstsein für die Vermietungsbranche zu schärfen. Das Thema der Ausgabe 2023 lautet „Investieren in Menschen“ und findet vom 9. bis 15. Oktober in ganz Europa statt. Patrik Eder, Redakteur bei LECTURA, sprach über die Initiative mit Huw Longton, Leitender Kommunikationsmanager der ERA, auf dem ERA-Kongress 2023 in Maastricht.

PE: Wie und wann sind Sie auf die Idee der Europäischen Vermietungswoche (European Rental Week) gekommen?

HL: Die ERW ist eine jährliche Veranstaltung zur Förderung des Verleihs in jeder möglichen Form. Sie geht auf Diskussionen zurück, die wir im ERA-Förderausschuss geführt haben, wo wir bereits darüber nachdachten, wie wir die Branche fördern können und was ein Hauptziel der ERA ist. Wir diskutierten zunächst über eine Kampagne, die anfänglich als Test durchgeführt und auf verschiedene Länder in Europa ausgeweitet werden sollte. Aber in Gesprächen mit den nationalen Verbänden, die wirklich viel näher an der Basis und näher an den Vermietungsunternehmen sind, wurde uns klar, dass die-



Patrik Eder (links) und Huw Longton trafen sich auf der European Rental Convention 2023 und diskutierten über die neue Initiative.

Bildquelle: LECTURA GmbH

se Kampagne nicht wirklich funktionieren würde, und wir kamen auf die Idee, eine jährliche Veranstaltung, einen jährlichen Anlass durchzuführen. Eines der Mitglieder erwähnte das Beispiel des Welttoiletentags und wie die Unternehmen, die Mobiltoiletten vermieten, diesen Tag für Werbezwecke genutzt haben. Wenn es einen Welttoiletentag geben kann, warum nicht auch einen Tag der Vermietung? Nach weiteren Diskussionen dachten wir, warum nicht eine Woche daraus machen, so dass man eine ganze Reihe von Aktivitäten in verschiedenen Ländern durchführen kann, und wenn ein Tag nicht passt, kann man einen anderen Tag wählen. Man kann unter der Woche etwas unternehmen, z. B. an Schul- oder Arbeitstagen, oder am Wochenende, wo man formellere

Veranstaltungen wie Grillpartys oder lustige Dinge durchführen kann, zu denen die Leute ihre Familien mitbringen können.

PE: Was ist das Hauptziel des ERW?

HL: Die ganze Idee war, einen jährlichen Kernpunkt zu haben, um der Branche eine Menge Aufmerksamkeit zu verschaffen und diese Sache zu einer Art regelmäßiger Einrichtung zu machen. Es ist also eine Art Gerüst, eine Idee, eine Jahreszeit, aber im Endeffekt soll es das sein, was der Verleihverband und das Verleihunternehmen haben möchten. Wir wollen nicht sagen: „Ihr solltet das tun“, denn wir wissen nicht, was für diese Unternehmen, Verbände und Märkte, aber auch für Regionen, Städte und Gemeinden, wo auch immer sie sind, das Richtige ist. Am Ende können wir vonein-



Die Europäische Vermietungswoche wurde offiziell von Stéphane Hénon, Präsident der ERA, auf der European Rental Convention 2023 in Maastricht angekündigt.

Bildquelle: LECTURA GmbH

ander lernen, wir können lernen, was gut funktioniert und was vielleicht nicht so gut funktioniert, und wir können darüber nachdenken, warum das so ist, und jedes Jahr können wir es besser und besser machen, und dann können wir die bewährten Methoden und innovativen Wege zur Förderung Ihrer Branche, zur Förderung Ihres Unternehmens ausbauen.

PE: Haben Sie schon einen festen Ort? Wo wird es stattfinden?

HL: Nun, es wird zum Beispiel online passieren, aber die größte Auswirkung wird wahrscheinlich offline sein, überall auf dem Kontinent. Also, Leute in Schottland werden etwas tun, Leute in Norwegen werden etwas tun, genauso wie Leute in Italien, Spanien, Deutschland, Belgien, in den Nie-

derlanden. Es wird überall dort geschehen, wo ein Verleihunternehmen dies wünscht.

PE: Für wen ist die ERW gedacht? Wer werden die Teilnehmer sein?

HL: Sie ist für alle da. Jedes Unternehmen wird sein eigenes Ziel haben. Das Thema, das wir uns für dieses Jahr vorgenommen haben, obwohl wir die Aktivitäten nicht einschränken wollen, lautet „In Menschen investieren“. Vieles von dem, was die Unternehmen tun, besteht darin, auf potenzielle Mitarbeiter zuzugehen... potenzielle Mitarbeiter von heute, potenzielle Mitarbeiter von morgen, Menschen mit übertragbaren Fähigkeiten, Menschen, die Sie nicht kennen und von denen Sie nicht wissen, warum sie mit Ihnen arbeiten wollen oder was sie zu bieten haben, aber vielleicht finden

Sie sie. Es geht also wirklich darum, den Talentpool für die Branche zu erweitern und die Menschen zu gewinnen, die die Branche braucht. Aber wie gesagt, ist es nicht alles, wir werden auch alle Aktivitäten einbeziehen, die die Unternehmen durchführen wollen, um bei den Kunden zu werben, um die Produkte zu bewerben, um alle, die das Konzept der Vermietung kennen sollten, auf diese Dinge und Vorteile aufmerksam zu machen, damit sich die Branche mit Erfolg weiterentwickelt. Aber es könnte auch ein politisches Publikum geben - die Vermietungsbranche ist ein großer Teil der Sharing Economy und kann eine großartige Lösung für das Erreichen vieler politischer Ziele sein, und das, was üblicherweise als grüner Übergang bezeichnet wird.

PE: Gibt es ein gemeinsames Programm/ eine gemeinsame Agenda im Rahmen der ERW oder wird sie in jedem Land anders durchgeführt?

HL: Wir haben ein Logo und einen Namen – European Rental Week. Wir haben eine Website, nämlich europeanrentalweek.eu, und dort werden verschiedene Ressourcen zur Verfügung stehen, die die Menschen nutzen können. Wir möchten es den Menschen leicht machen - nicht alle Unternehmen haben die gleichen Ressourcen, und sie haben anfangs vielleicht nicht die Zeit, größere Aktivitäten in diesem Jahr zu planen - aber wenn wir ihnen einfache Dinge geben können, die sie nutzen können, oder einfache Ideen, die sie umsetzen können, dann ist das perfekt. Vielleicht möchten sie aber auch einen lokalen Bezug herstellen, einen lokalen Namen und eine lokale Sprache verwenden, die für ihre Mitarbeiter und Kunden sinnvoll sind. Wir wollen den

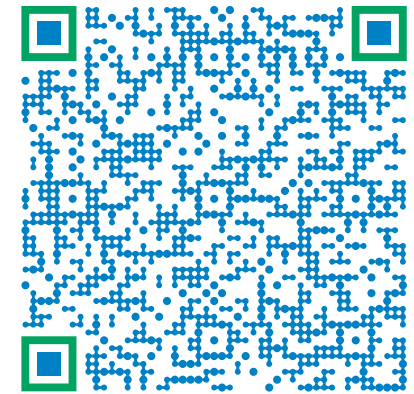
Menschen nicht vorschreiben, was sie zu tun haben, denn eigentlich sind sie die Experten für ihre Werbeaktivitäten. Und so werden wir alle davon profitieren: wir als ERA, aber auch die Branche als Ganzes, indem wir sehen, was andere tun, welche Aktivitäten es gibt, und dann können wir in gewisser Weise passende Methoden erschaffen, um die Branche zu fördern und damit die Vermietungsunternehmen ihr Geschäft fördern können, damit sie ihr Geschäft ausbauen und die richtigen Leute einstellen können. Wir können uns alle gemeinsam weiterentwickeln.

PE: Was erwarten Sie von der ersten Ausgabe der ERW? Haben Sie sich irgendwelche Ziele gesetzt?

HL: Die erste ERW wird vom 9. bis 15. Oktober stattfinden. Es wird die erste Ausgabe sein, der erste Test und Versuch, um zu sehen, was möglich ist und was getan werden kann. Das anfängliche Ziel ist es, so viel Interesse wie möglich zu wecken und so viele Unternehmen, Vermietungsverbände und andere Akteure zu gewinnen. Das wäre die Grundlage für eine jährliche Ausweitung. Je mehr Interesse wir wecken, desto mehr Aktivitäten gibt es, desto mehr können wir entwickeln und desto mehr Ideen haben wir, um es zu verbessern. Das Ziel ist es, das Interesse und die Beteiligung der Menschen zu wecken und daraus zu lernen, um dann im nächsten Jahr all diese Menschen wieder zu haben und dann immer mehr und mehr Menschen und eine möglichst große geografische Abdeckung zu erreichen. Wir wollen nicht, dass es eine Sache des Vereinigten Königreichs oder Frankreichs ist, wir wollen, dass so viele Länder wie möglich daran beteiligt sind. Wir heißen

jeden willkommen, der mitmachen möchte, es geht keineswegs um die ERA-Mitgliedschaft, sondern um jedes Vermietungsunternehmen. Und es kann auch jede Art von Vermietung sein, unsere Mitglieder haben eine ganze Reihe von Dingen, die sie vermieten - es sind Baumaschinen, aber es könnte auch Bergbau sein oder jegliche Infrastrukturveranstaltungen und viele, viele Sachen. Es kann wirklich alles vermietet werden, und wenn die Leute diese Dinge vermieten, warum nicht? Weil wir wollen, dass das gesamte Konzept der Vermietung wächst, dass das Bewusstsein für das Konzept der Vermietung wächst. Je mehr Leute mitmachen, desto besser ist es für alle.

MEHR INFORMATIONEN UNTER:




QuickChange™
- Die Sache hat keinen Haken.

Zeitsparend | Ausgezeichnete Sicherheitslösung SecureLock™ serienmäßig | Open-S kompatibel



German Innovation Award 2019 für die Schnellwechsler Sicherheitslösung SecureLock™
German Innovation Award 2020 für den vollhydraulischen Schnellwechsler QuickChange™

WATTALPS, Batteriemodule mit patentierter Immersionskühl- technologie bieten erhöhte Leistung, Lebensdauer und Sicherheit

Patrik Eder, Redakteur bei LECTURA, traf sich mit Matthieu Desbois-Renaudin, CEO von WATTALPS, um über die Immersionskühlungstechnologie der WATTALPS-Batteriemodule, den Kundenkreis, die interessierenden Märkte, die Sekundärlebensdauer der Batterien oder die Unternehmensziele zu sprechen.

PE: Können Sie Ihr Unternehmen kurz vorstellen?

MDR: Wir haben unser Unternehmen Anfang 2018 gegründet und haben unseren Sitz in den Alpen (daher unser Name), ganz in der Nähe von Grenoble. Wir entwerfen, fertigen und montieren unsere Batterien selbst. Bis auf den Vertrieb liefern wir alles selbst. Ich würde sagen, dass wir 95



Von links nach rechts: **Manuel RONCO, Matthieu DESBOIS-RENAUDIN, Jean-Noël CARMINATI**
Bildquelle: WATTALPS

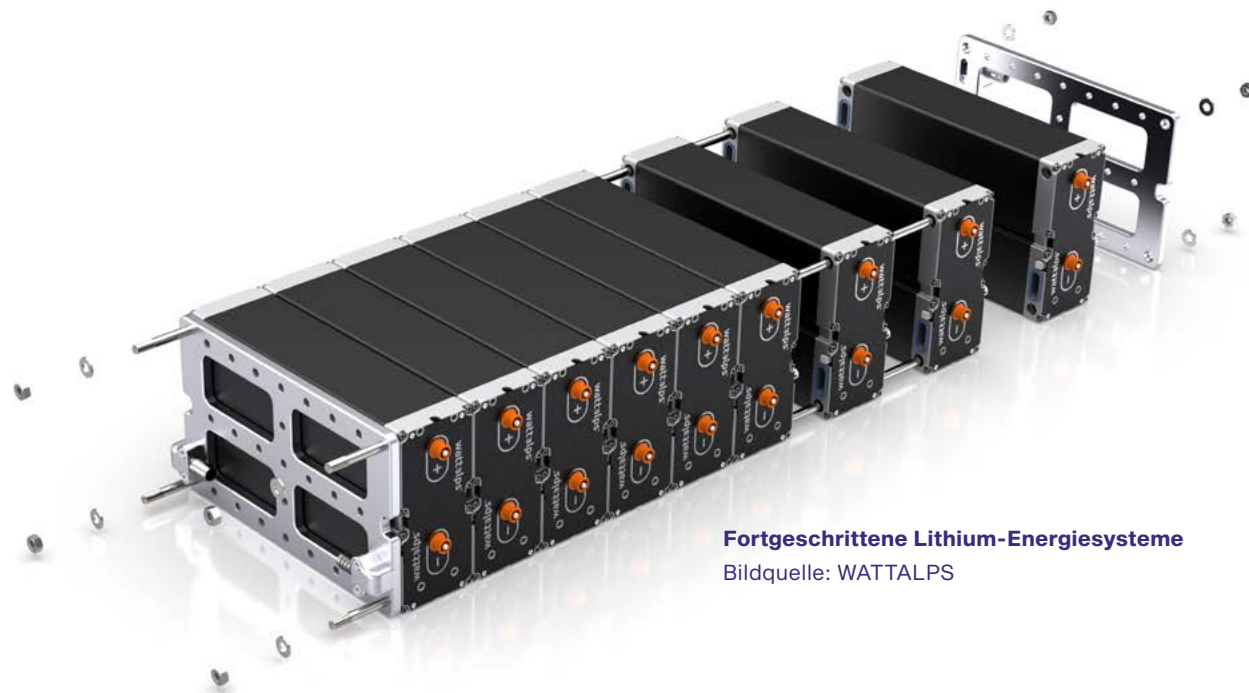
% unserer Einkäufe vor Ort tätigen. Wir sind ein Start-up-Unternehmen, das aus einer Innovation im CEA (Technologieforschungsinstitut) hervorgegangen ist. Wir begannen vor 10 Jahren am CEA zu arbeiten und stellten Batterien her, die aufgrund der Immersionskühlung sehr leistungsstark und wirtschaftlich waren. Damals sagten wir uns, dass wir etwas tun könnten, um diese Technologie auf den Markt für Gelände- und Industriefahrzeuge zu bringen, da es einen Bedarf an speziellen Batterien gibt und herkömmliche Autobatterien für diese Art von Anwendungen, bei denen man eine sehr gute Kühlung und Temperaturkontrolle benötigt, nicht ausreichen würden. Ich habe WATTALPS mit meinen Kollegen Manuel Ronco und Jean-Noël Carminati gegründet.

PE: Welche Produkte bieten Sie an?

MDR: Wir produzieren Batteriemodule mit patentierter Immersionskühlung. Wir tauchen die Lithium-Ionen-Zellen in eine Flüssigkeit ein. Diese Flüssigkeit ist elektrisch

isoliert, biologisch abbaubar, ungiftig und nicht brennbar. Damit unterscheidet sich unser Produkt deutlich von anderen, und das sind die drei Hauptgründe dafür:

1. Wir steigern die Leistung durch ein optimales Kühlsystem – die Immersionskühlung ist bei weitem die beste Methode zur Kühlung von Batterien.
2. Wir haben ein Patent darauf, wie wir die Temperatur kontrollieren und damit die Lebensdauer der Batterie um 25 % verlängern können. Wir erhöhen also im Grunde die Investitionsrendite, indem wir die Lebensdauer der Batterie verlängern.
3. Wir erhöhen die Sicherheit der Batterie. Im Vergleich zu anderen Kühltechnologien besteht beim Einsatz von Wasserkühlung in einem Batteriesystem ein sehr hohes Risiko, dass Wasser in der Batterie ausläuft. Dies kann einen Brand auslösen. Bei der Immersionskühlung besteht diese Gefahr nicht. Außerdem absorbiert die Flüssigkeit die Energie einer durchgebrannten Zelle und das Feuer wird durch die Flüssigkeit



Fortgeschrittene Lithium-Energiesysteme
Bildquelle: WATTALPS

gelöscht. Dies ist ein passives Sicherheitsmerkmal, das die globale Sicherheit der Batterie erhöht.

PE: Wer sind Ihre Kunden? Welche Industriesektoren bedienen Sie?

MDR: Fast 40 % unseres Umsatzes entfallen auf das Bausektor, etwas weniger als 20 % des Umsatzes auf die Landwirtschaft, gefolgt vom Bergbau. Insgesamt entfallen 65 % unseres Umsatzes auf den Off-Road-Bereich und der Rest auf den On-Road-Bereich (Spezialfahrzeuge, z. B. Sportwagen).

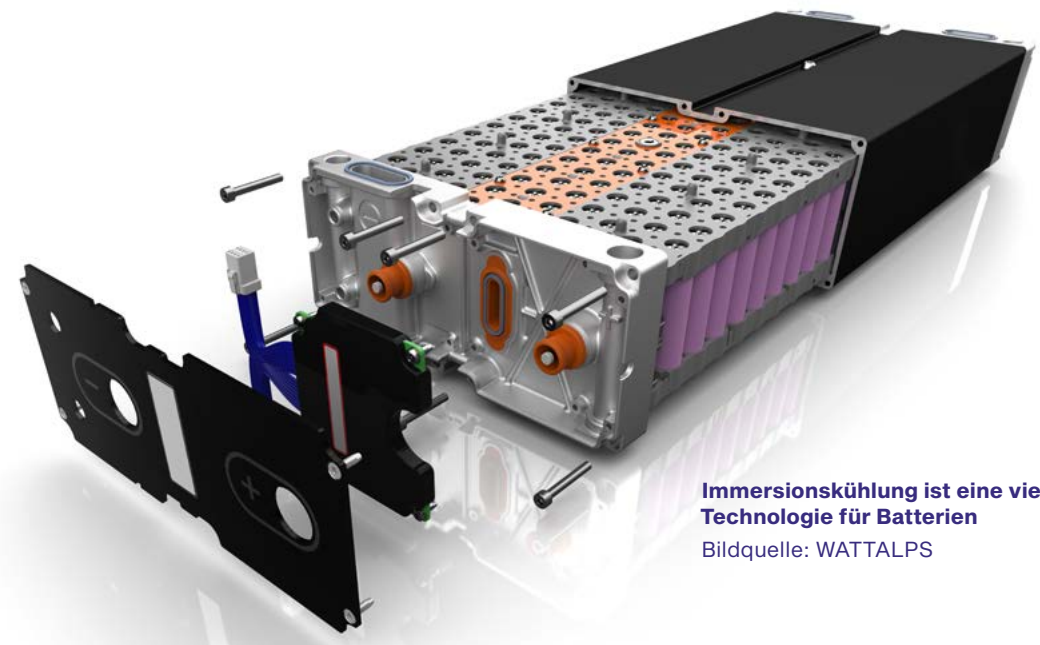
PE: Welches sind die wichtigsten Märkte/Regionen für Ihr Unternehmen?

MDR: Wir konzentrieren uns hauptsächlich auf Europa, wir haben Kunden in 9 verschiedenen Ländern Europas, einige von ihnen sind Weltklasse-Unternehmen. Manchmal arbeiten wir auch mit Menschen außerhalb Europas zusammen, zum Beispiel in Amerika oder Asien. Allerdings liefern wir nicht direkt in die USA oder nach

Asien. Wir planen, in der zweiten Hälfte des Jahres 2024 Serienprodukte außerhalb Europas zu liefern. Japan und Korea sind interessante Märkte für uns, aber Europa ist der wichtigste Markt.

PE: Wie sieht es mit der sekundären Lebensdauer Ihrer Batterien aus? Gibt es irgendwelche Optionen?

MDR: Ja, eine sehr gute Frage. Wir entwerfen unsere Batterien auf modulare Weise, so dass wir uns leicht an viele verschiedene Konfigurationen unserer Kunden anpassen können. Wir setzen unsere Batterien wie ein Lego-Set zusammen, um sie an die Bedürfnisse unserer Kunden anzupassen. Das hilft auch bei der zweiten Lebensdauer. Die Batterien altern allmählich, verlieren an Kapazität und sind irgendwann nicht mehr ausreichend für die erste Zielanwendung. Wir können sie sammeln, zerlegen und für die Zweitverwendung benutzen. Wir haben die Batterien von Anfang an so konzipiert, dass wir sie für die Zweitverwendung wiederverwenden können. Wir haben be-



Immersionskühlung ist eine vielversprechende Technologie für Batterien
Bildquelle: WATTALPS

reits Anwendungen für das zweite Leben auf demselben Markt identifiziert, wie z. B. Hebebühnen, Gabelstapler oder große Energiebanken. Am Ende sind unsere Batterien so optimiert, dass sie leicht und sicher zerlegt und recycelt werden können.

PE: Haben Sie eine Standardgröße und ein Standardgewicht für das Batteriemodul?

MDR: Ja, wir haben eine Standardgröße und ein Standardgewicht des Moduls. Es hat ungefähr ein 4-Liter-Format, wiegt 10 kg und ist 9 cm dick. Wir verwenden klassische zylindrische Zellen, die es uns ermöglichen, jede Art von interner Chemie einzusetzen: Sie können einen Hochenergie-, einen Langlebigkeits- oder einen Leistungstyp wählen und so den Zellbezug an Ihre Bedürfnisse anpassen.

PE: Was sind Ihre Geschäftsziele für die nächsten Jahre?

MDR: Wir haben eine Menge Anforderungen an große Batterien. Die Kunden sind sehr an unserer Technologie interessiert,

die eine lange Lebensdauer und ein sicheres System bietet. Wir berücksichtigen diese Bedürfnisse und planen, in Zukunft ein größeres Modul zu entwickeln.

Montage der Module
Bildquelle: WATTALPS



Entdecken Sie den Wettbewerbsvorteil der Hinterkipper von Philippi-Hagenbuch: Maßgeschneiderte Ausrüstung mit globalem Fokus

Philippi-Hagenbuch bietet seit mehr als 54 Jahren Lösungen für Transportfahrzeuge an und hat sich zum weltweit führenden Anbieter von Sonderanfertigungen für Off-Highway-LKW entwickelt. Patrik Eder, Redakteur bei LECTURA, hatte die Gelegenheit, Josh Swank, stellvertretenden Vorsitzenden für Vertrieb und Marketing bei Philippi-Hagenbuch, über kundenspezifische Lösungen für Heckaufbauten, Kompatibilität, Hauptvorteile, Anwendungen, interessante Märkte und Pläne für die Zukunft zu befragen.



Josh Swank,
stellvertretender Vorsitzender für Vertrieb und Marketing
bei Philippi-Hagenbuch

PE: Welche Materialien werden für die Herstellung von PHIL-Hinterkippern verwendet?

JS: Philippi-Hagenbuch Hinterkipper werden nach den höchsten Standards entwickelt und hergestellt, um maximale Lebensdauer und Produktivität sowie minimale Wartung und Ausfallzeiten zu gewährleisten. Wir bauen sie aus Hardox-Stahl aus Oxelösund, Schweden, einem Material, das für seine hohe Festigkeit und Abriebfestigkeit bekannt ist. Hardox-Stahl ist nicht das am einfachsten oder kostengünstigsten zu beschaffende Material, aber wir verwenden es, weil wir wissen, wie wichtig es ist, dass Sie sich auf die Qualität Ihrer LKW-Ausrüstung verlassen können. Dieser Stahl gewährleistet Haltbarkeit und eine lange Lebensdauer, selbst wenn er für die Be-

förderung der meist abrasiven Materialien eingesetzt wird.

PE: Für welche Kippergrößen sind Ihre Aufbauten geeignet und mit welchen Modellen der Hersteller sind sie kompatibel?

JS: Philippi-Hagenbuch Hinterkipper sind optimal für eine Reihe von Off-Highway-Truck-Modellen geeignet, unter anderem:

- Bell B40, B45, B50, B60
- Volvo A30, A35, A40, A45, A60 (normaler und langer Radstand)
- Komatsu HM300, HM350, HM400, HD325, HD405, HD465, HD605
- Cat 730, 735, 740, 745 (normaler und langer Radstand), 770, 772, 773, 775

Zusätzlich zu diesen Modellen steht unser Team jederzeit bereit, um mit den Kunden



Philippi-Hagenbuchs patentierte Reihe von Hinterkippern bietet die ideale Lösung für anspruchsvolle Transportanwendungen, vom allgemeinen Bauwesen, Straßenbau und Sand/Kies bis hin zur Minensanierung und dem Transport unter Tage, wo Überkopfbarrieren traditionelle Kippmulden behindern.

zusammenzuarbeiten und einen Plan für die Anpassung von Transportfahrzeugen zu erstellen, der ihren spezifischen Anforderungen am besten entspricht. Wir entwerfen und konstruieren kundenspezifische Ausrüstungen für die meisten Marken und Modelle von Off-Highway-Transportfahrzeugen und optimieren sie so, dass sie gut mit den Ladegeräten des Unternehmens zusammenpassen, um die Herausforderungen des Transports zu meistern.

PE: Was sind die Hauptvorteile im Vergleich zu Standard-Kippaufbauten?

JS: Die Hauptvorteile von Hinterkippern gegenüber herkömmlichen Mulden liegen in der höheren Stabilität, Sicherheit und Produktivität, die sie im Betrieb bieten. Heckauswurfmulden schieben das Material hinten aus dem LKW heraus, ohne dass die Mulde angehoben werden muss – ein unmögliches Unterfangen bei einem Standardkipper. Aufgrund dieser Fähigkeit bieten sie eine höhere Produktivität in Form von weniger Standzeiten zum Anheben und Absenken der Mulde, mehr Stabilität beim

Abkippen auf unebenem Untergrund und leichtere Manövrierbarkeit, selbst wenn Hindernisse oder Barrieren in der Höhe vorhanden sind.

PE: Für welche Anwendungen sind die Hinterkipper gedacht?

JS: Hinterkipper sind die perfekte Lösung für eine Vielzahl von Anwendungen, einschließlich allgemeiner Bauarbeiten, bei denen knickgelenkte Transportfahrzeuge eingesetzt werden. Sie sind auch ideal für Umgebungen mit höheren Hindernissen wie Brücken, Pipelines, Telefon- und Versorgungsleitungen. Vor allem im Straßenbau steigern Heckauswurfaufbauten die Effizienz, da sie zusätzliche Arbeitsschritte bei der Materialplatzierung überflüssig machen. Mit einem Standardkipper kippt der Fahrer das Material an einer Stelle aus und verteilt es dann - entweder manuell oder mit einer anderen Maschine -, aber mit einem Hinterkipper kann das Material direkt vom LKW aus auf einem Weg verteilt werden. Heckauswurfsysteme sind auch für Mülldeponien, Untertagebergwerke und



Ohne die Ladefläche des LKW zu bewegen oder anzuheben, schiebt die Auswurfschaufel eines Hinterkippers das Material zum Heck des Fahrzeuges, während sich die Heckklappe absenkt und das Material vollständig ausgeworfen wird. Die Heckauswurfmulden von Philippi-Hagenbuch machen ein Anheben der Ladefläche überflüssig und ermöglichen so ein sicheres Auskippen von Material während der Fahrt und bei Überkopfbarrieren.

Zuschlagstoffbetriebe eine hervorragende Ergänzung. Wenn Sie glauben, dass Ihr Betrieb von einem Hinterkipper profitieren könnte, haben Sie wahrscheinlich recht; und unser Team freut sich darauf, mit Ihnen zusammenzuarbeiten und zu sehen, wie wir das möglich machen können.

PE: Was sind die wichtigsten Märkte/Regionen für Ihr Unternehmen?

JS: Investitionen in die Infrastruktur haben überall auf der Welt Priorität und sind daher ein wichtiger Schwerpunkt für uns bei Philippi-Hagenbuch. Wir betreuen Kunden in mehr als 35 Ländern, und ganz gleich, ob sie den Bedarf an Infrastruktur durch den direkten Bau, den Abbau von Rohstoffen, die Produktion von Zuschlagstoffen oder die Salzgewinnung decken, wir haben Lösungen zur Steigerung der Produktivität. Wir haben uns verpflichtet, die Unterstützung und die Ausrüstung anzubieten, die Bauunternehmen benötigen, um bei der Bewältigung der heutigen Infrastrukturanforderungen effizient zu sein. Auch wenn dies als Schwerpunkt zu weit gefasst klin-

gen mag, ist Philippi-Hagenbuch wirklich ein globales Unternehmen, und wir freuen uns, dass wir Kunden in der ganzen Welt bedienen können. Kurz gesagt: Wo auch immer Lastwagen unterwegs sind, das ist ein Schwerpunkt von Philippi-Hagenbuch.

PE: Was sind Ihre Geschäftsziele für die nächsten Jahre?

JS: Philippi-Hagenbuch hat sich schon immer darauf konzentriert, wartungsarme, qualitativ hochwertige Produkte zu liefern, um die Produktivität und Effizienz in der Bau-, Bergbau- und Zuschlagstoffindustrie weltweit zu steigern. Durch unseren maßgeschneiderten Ansatz, die richtige Lösung für jeden einzelnen Betrieb zu entwickeln, sind wir immer in der Nähe unserer Kunden und erhalten so ein direktes Feedback zu den Bedürfnissen und Herausforderungen des Marktes. Wir werden dieses Wissen und unser langjähriges technisches Know-how weiterhin nutzen, um neue Lösungen für unsere Kernmärkte zu entwickeln.

Top 10 der größten Bagger vorgestellt im Jahr 2023

LECTURA Press, Juli 20, 2023

Bagger sind vielseitige Maschinen, die viele Aufgaben übernehmen können, vom Graben und Ausheben bis hin zu Abbrucharbeiten. Daher produzieren Hersteller aus der ganzen Welt jedes Jahr zahlreiche Modelle, um ihre Kunden zufriedenzustellen. LECTURA Press gibt Ihnen einen Überblick über die TOP 10 der größten Bagger, die im Jahr 2023 der Öffentlichkeit vorgestellt werden. Die Liste ist nach dem Betriebsgewicht geordnet. Vermissen Sie ein Modell? Lassen Sie es uns wissen auf press@lectura.de!



DEVELON DX63
Bildquelle: DIEU PR; DEVELON

10. DEVELON DX63-7 6.22t

DEVELON (früher als Doosan Construction Equipment bekannt) hat die neuen Stufe V-konformen 6-Tonnen-Kompaktbagger DX62R-7 und DX63-7 auf den Markt gebracht und setzt damit die Bereitstellung der nächsten Maschinengeneration des Unternehmens fort, die weltweit über ein einheitliches neues Design verfügt.

[weiterlesen](#)

1. Volvo EC500	50.4t
2. Volvo EC300E	36.85t
3. Case WX175E SR	18.82t
4. DEVELON DX140LC-7K	14.7t
5. Hyundai HW100A	11t
6. Yanmar SV100-2A	9.78t
7. Doosan DX85R-7	9.53t
8. Hyundai HW65A	6.5t
9. Hyundai HX65A0	6.46t
10. DEVELON DX63-7	6.22t

**Hyundai HX65A**

Bildquelle: HD Hyundai Construction Equipment

9. Hyundai HX65A

6.46t

HD Hyundai Construction Equipment Europe bringt den Mobilbagger HW65A und das Raupenmodell HX65A auf den Markt und stärkt damit die Präsenz des Unternehmens auf dem Markt für Kompaktmaschinen. Die von Hyundai-Motoren der Stufe V angetriebenen Maschinen verfügen über eine geräumige neue Kabine, serienmäßige proportionale Joysticks und eine verbesserte Wartungsfreundlichkeit.

[weiterlesen](#)
**Hyundai HW65A**

Bildquelle: HD Hyundai Construction Equipment

8. Hyundai HW65A

6.5t

HD Hyundai Construction Equipment Europe bringt den Mobilbagger HW65A und das Raupenmodell HX65A auf den Markt und stärkt damit die Präsenz des Unternehmens auf dem Markt für Kompaktmaschinen. Die von Hyundai-Motoren der Stufe V angetriebenen Maschinen verfügen über eine geräumige neue Kabine, serienmäßige proportionale Joysticks und eine verbesserte Wartungsfreundlichkeit.

[weiterlesen](#)
**Doosan DX85R-7**

Bildquelle: Doosan Infracore Europe s.r.o.

7. Doosan DX85R-7

9.53t

Doosan hat die Markteinführung des neuen 8-Tonnen-Kompaktbaggers DX85R-7, des neuesten Modells der nächsten Generation von Stufe V-konformen Doosan-Kompaktbaggern, bekannt gegeben. Der neue Bagger DX85R-7 mit geringem Heckschwenkradius (RTS) wurde im Hinblick auf maximale Leistung, optimale Stabilität, verstärkte Vielseitigkeit, verbesserten Bedienkomfort, hohe Steuerbarkeit und Langlebigkeit sowie zur Erleichterung von Wartung und Service entwickelt.

[weiterlesen](#)
**Yanmar SV100-2A**

Bildquelle: Yanmar CE

6. Yanmar SV100-2A

9.78t

Yanmar Compact Equipment hat auf der CO-NEXPO-CON/AGG 2023 in Las Vegas eine neue Produktlinie vorgestellt, die sein Angebot an kompakten Maschinen erweitert. Der Hersteller hatte einen 7.880 Quadratmeter großen Messestand unter dem Dach von Yanmar Compact Equipment North America (Yanmar CE NA). Yanmar hatte seine neuen Produkte sowie seine Minibagger, Radlader und Raupentransporter am Stand W40059 in der West Hall ausgestellt.

[weiterlesen](#)

**Hyundai HW100A**

Bildquelle: HD Hyundai Construction Equipment

5. Hyundai HW100A 11t

HD Hyundai Construction Equipment Europe erweitert sein Mobilbaggerangebot mit der Einführung des HW100A. Diese kompakte, äußerst vielseitige Maschine bietet eine klassenbeste Fahrerumgebung, einen leistungsstarken Antriebsstrang, mehrere Lenkarten und eine Reihe von Fahrwerksausführungen für alle Baustellen.

[weiterlesen](#)
**DEVELON DX140LC-7K**

Bildquelle: DEVELON

4. DEVELON DX140LC-7K 14.7t

Develon, vormalig Doosan Construction Equipment, hat den neuen 14,6-t-Raupenbagger DX140LC-7K auf den Markt gebracht, der das erfolgreiche Modell DX140LC-7 des Unternehmens ersetzt. Während Leistung und Arbeitsbereich mit denen des DX140LC-7 identisch sind, bietet die neue Maschine neben vielen Verbesserungen, die die Sicherheit und den Komfort sowohl für den Bediener als auch für die Arbeit vor Ort erhöhen, ein verbessertes Bedienererlebnis, insbesondere im Hinblick auf die Wartung.

[weiterlesen](#)
**CASE WX175E SR**

Bildquelle: CASE Construction Equipment

3. Case WX175E SR 18.82t

CASE kündigt die Einführung einer E-Serie mit zunächst vier neuen Mobilbaggermodellen an. Ein fünftes, größeres Modell soll die Reihe zu einem späteren Zeitpunkt ergänzen. Die Maschinen werden im Rahmen einer existierenden Liefervereinbarung mit dem südkoreanischen Hersteller Hyundai Construction Equipment gebaut.

[weiterlesen](#)
**Volvo EC300E**

Bildquelle: Volvo Construction Equipment

2. Volvo EC300E 36.85t

Der neue Raupenbagger EC300E Straight Boom von Volvo CE ist eine speziell für Abbrucharbeiten konzipierte Maschine mit einer maximalen Reichweite von 33 Fuß. Volvo Construction Equipment kündigte auf der NDA-Messe in Phoenix die Markteinführung des neuen 30-Tonnen-Abbruchbaggers EC300E Straight Boom an.

[weiterlesen \(ENG\)](#)



Volvo EC500
Bildquelle: Volvo Construction Equipment

1. Volvo EC500

50.4t

Volvo Construction Equipment (Volvo CE) hat auf der ConExpo 2023 einen Prototyp seines neuen Volvo EC500-Raupenbaggers vorgestellt. Dieser läutet eine neue Generation von Baggern ein, mit Verbesserungen in den Bereichen Kabinendesign und Bediener-schnittstelle, Sicherheit und Produktivität.

[weiterlesen \(ENG\)](#)

1. Volvo EC500	50.4t
2. Volvo EC300E	36.85t
3. Case WX175E SR	18.82t
4. DEVELON DX140LC-7K	14.7t
5. Hyundai HW100A	11t
6. Yanmar SV100-2A	9.78t
7. Doosan DX85R-7	9.53t
8. Hyundai HW65A	6.5t
9. Hyundai HX65A0	6.46t
10. DEVELON DX63-7	6.22t



MIT EINER LEISTUNG VON 105 KW IST DER 4TN101 ALLES, WAS SIE FÜR DEN JOB BRAUCHEN.

Der 4TN101 ist der beste Motor seiner Klasse, den sie unter der Haube haben können, und Ihr bester Vorwand, um jeden Job anzunehmen. Mit 105 kW und einem erstaunlichen Drehmoment von 550 Nm kann er jede Aufgabe bewältigen. Yanmar gewährt Ihnen 5 Jahre kostenlose Garantie auf diesen Antrieb. Weil wir überzeugt sind, dass Yanmar in Sachen Zuverlässigkeit unübertroffen ist. Mehr Informationen? Besuchen Sie yanmar.com/eu/industrial



LECTURA stellt klickrent vor, ein deutsches Start-up, das eine digitale Plattform für die Vermietung von Baumaschinen anbietet

Erfahren Sie mehr über klickrent GmbH in unserem Interview mit Tobias Sudbrock, Co-MD klickrent. Wir haben die Geschichte des Start-ups, das Produktportfolio des Unternehmens, den Kundenkreis, wichtige Märkte und Zukunftspläne kennengelernt.



Tobias Sudbrock,
Co-MD klickrent GmbH

L: Wann und von wem wurde Ihr Unternehmen gegründet und wie entstand die Idee dazu?

TS: Klickrent ist ein Tochterunternehmen der Zeppelin GmbH und wurde 2015 als Ergebnis eines Nightmare-Competitor-Szenarios entwickelt und gegründet. Mit klickrent.de hat Zeppelin als erstes Unternehmen in Deutschland eine assetfreie, digitale Plattform für die Vermietung Baumaschinen und -technik auf dem Markt etabliert.

Nach zwei Jahren als eigenständiges Unternehmen nahm Zeppelin klickrent 2017 in seinen Inkubator Z Lab auf, um es als Projekt dort weiterzuentwickeln. In diesem Rahmen entwickelten Tim Hinrichsen (Vertrieb) und ich, Tobias Sudbrock (digitale Produktentwicklung und Prozesse), das neue Geschäftsmodell von klickrent, mit dem wir bis heute erfolgreich arbeiten: klickrent bietet Vermietern nicht seine Plattform an, sondern tritt selbst als assetfreier Vermieter und Rechnungssteller

auf. So erhalten klickrent-Kunden alles aus einer Hand. Aus den Vermietern wurden klickrent-Partner. Sie sind heute Teil eines Netzwerks, das bundesweit über 4.000 Mietstationen bietet.

Mit diesem Geschäftsmodell erreichte klickrent die Marktreife. Im Oktober 2021 brachte Zeppelin das Projekt zur Ausgründung als GmbH und übertrug uns, Tim Hinrichsen und mir, die Verantwortung als Geschäftsführer.

L: Welches(e) Problem(e) löst Ihr Produkt? Können Sie Ihr Kundenspektrum eingrenzen?

TS: Klickrent macht Mietprozesse in der Baubranche effizienter, einfacher, besser und günstiger mithilfe der digitalen Plattform und digitaler Prozesse. Mit unserem Geschäftsmodell bieten wir unseren Kunden jederzeit auf dem schnellsten Weg das für sie passende Angebot zum besten Preis.

Wir treten als assetfreier Vermieter auf und bieten über unser Netzwerk mit über 3.000 Partnern das gesamte auf dem deutschen Markt verfügbare Portfolio an Kranen, Arbeitsbühnen, Containern, Baumaschinen, Strom- und Licht-Technik, Kältetechnik, Bauheizern und Lagertechnik. Das Partnernetzwerk ist digital mit der Plattform verbunden. Wir fragen sämtliche Verfügbarkeiten und Preise in Echtzeit ab. Durch die Bündelung von Kundenaufträgen bei unseren Partnern haben wir ein sehr hohes Einkaufsvolumen. Dadurch erhalten wir Margen, die wir auch an unsere Kunden weitergeben.

Mit unserer Kombination aus persönlicher Beratung, Effizienz, Flexibilität und Preis sind wir als digitaler Dienstleister unschlagbar. Das macht klickrent zum ökonomischen

misch attraktiven und verlässlichen Partner von Bauunternehmen.

Wir betreuen hauptsächlich deutsche und internationale Unternehmen aus der Baubranche bei ihren Bauprojekten in Deutschland und Österreich. Zu unserem Kundenstamm gehören aber auch Unternehmen aus den Bereichen Messe und Events, Montage, Schifffahrt sowie Kommunen und Industrie.

L: Auf welche Märkte/Regionen konzentrieren Sie sich und wo möchten Sie expandieren?

TS: Wir betreuen deutsche und internationale Kunden mit Projekten auf dem gesamten deutschen Markt. In diesem Jahr

sind wir mit der Expansion ins europäische Ausland gestartet und arbeiten an der weiteren Internationalisierung von klickrent.de. Erster Markt, auf dem wir klickrent gerade etablieren, ist Österreich.

Kontaktieren Sie klickrent

Tobias Sudbrock,
Co-MD klickrent GmbH
rent@klickrent.de
www.klickrent.de

Besuchen Sie das klickrent Profil
auf LECTURA Press

LECTURA stellt FoxBase vor, ein deutsches Start-up für digitale Lösungen

Lernen Sie FoxBase in unserem Interview mit dem Gründer des Unternehmens, Benjamin Dammertz, kennen. Wir sprechen über die Geschichte des Start-ups, die Lösungen des Unternehmens, den Kundenkreis, die wichtigsten Märkte und die Zukunftspläne.

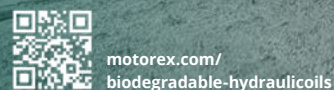
BIODEGRADABLE HYDRAULIC OIL
STARK IN DER PERFORMANCE,
SCHONEND FÜR DIE UMWELT.

ECOSYNT HEPR

- 1 BIOLOGISCHE ABBAUBARKEIT
- 2 HYDROLYTISCHE STABILITÄT
- 3 HOHE MATERIALVERTRÄGLICHKEIT

- 4 GUTES LUFTABSCHIDEVERMÖGEN
- 5 VERLÄNGERTE SERVICEINTERVALLE

MOTOREX
Oil of Switzerland



[morex.com/
biodegradable-hydraulic oils](http://morex.com/biodegradable-hydraulic oils)



Benjamin Dammertz,
Gründer/CEO von FoxBase

L: Wann und von wem wurde Ihr Unternehmen gegründet und wie entstand die Idee dazu?

BD: FoxBase ist ein Software-Unternehmen aus Düsseldorf, welches 2016 von meinem Co-Gründer Carsten Dolch und mir, Benjamin Dammertz, gegründet wurde. Wir beide kennen uns schon seit der Schulzeit und sind auch die Jahre danach, als ich für einen großen Schweizer Retailer im strategischen Marketing gearbeitet habe und Carsten in der IT-Beratung tätig war, im Austausch geblieben. In unserem beruflichen Alltag standen wir beide immer wieder vor derselben Problematik: langwierige Einkaufsprozesse und eine kaum vorhandene digitale Beratung. Dabei sollten doch Big Data, KI und Omni Channel Commerce den Einkaufsprozess vereinfachen, aber wirklich gute, digitale Beratung im Self-Service-Ansatz fand einfach noch nicht statt. So entstand die Idee hinter un-

serer Software-Lösung „Digital Product Selector“ und nach kürzester Zeit waren wir auch schon im Austausch mit Henkel, unserem ersten Kunden.

L: Welches(e) Problem(e) löst Ihr Produkt? Können Sie Ihr Kundenspektrum eingrenzen?

BD: Wir verfolgen das Ziel, Menschen zu helfen, durch Digitalisierung ihre Zeit besser zu nutzen. Die Software-Plattform, wie sie heute existiert, ermöglicht wissensbasierte Vertriebsprozesse mit Hilfe künstlicher Intelligenz zu digitalisieren und skalierbar zu machen. Die Vertriebseffizienz wird enorm gesteigert und der Verkaufsprozess radikal beschleunigt, indem unter anderem repetitive Aufgaben automatisiert werden und der Kunde wie in einem guten Beratungsgespräch das passende Produkt sowie alle relevanten Informationen in kürzester Zeit digital er-

hält. Unsere Lösung ist imstande, die sehr komplexen Anforderungen von B2B-Unternehmen flexibel umzusetzen und ist vor allem in der Bauindustrie bei Unternehmen wie Knauf, Triflex oder PCI Augsburg, aber auch bei Unternehmen aus der Chemie-, Pharma- und Elektroindustrie sowie bei Dienstleistern aus der Telekommunikation im Einsatz.

L: Auf welche Märkte/Regionen konzentrieren Sie sich und wo möchten Sie expandieren?

BD: Unser vertrieblicher Fokus liegt aktuell auf Deutschland und dem B2B-Sektor mit den oben genannten Industrien. Wir haben aber auch zahlreiche Kunden, die internati-

onal vertreten sind und unsere Software in vielen, verschiedenen Ländern einsetzen. Seit 2022 ist FoxBase eines von 13 Start-ups, das für das Förderprogramm Scale-up.NRW ausgewählt wurde, wodurch wir Unterstützung erhalten in Richtung internationales Wachstum, was wir mittelfristig auch anstreben.

Kontaktieren Sie FoxBase

Benjamin Dammertz,
Gründer/CEO FoxBase
kontakt@foxbase.de
www.foxbase.de

Besuchen Sie das FoxBase Profil auf LECTURA Press

Der City-Bagger von Hydrema kann mehr, als nur Baggern.

Kompromissloses Arbeiten auf der Baustelle wird mit HYDREMA möglich. Maschinen die mehr können, erhöhen Ihre Wirtschaftlichkeit.

Hydrema Baumaschinen GmbH
Tel: 03643 461 210
mwe@hydrema.com
www.city-bagger.de

HYDREMA

FLOTTENOPTIMIERUNG

REDUZIEREN SIE IHREN MASCHINENPARK AUF EINE SINNVOLLE GRÖSSE

WER BRAUCHT NOCH EINEN RADLADER, WENN ER EINEN CITY-BAGGER VON HYDREMA HAT?



LECTURA stellt Machine26 vor, ein deutsches Ausschrei- bungs-Tool Start-up

Entdecken Sie Machine26 in unserem Interview mit Steffen Schweiger, Gründer und Co-CEO des Unternehmens. Wir erfahren Interessantes über den Hintergrund des Start-ups, die digitalen Lösungen, den Kundenkreis und die Zielmärkte.

L: Wann und von wem wurde Ihr Unternehmen gegründet und wie entstand die Idee dazu?

S: Machine26 wurde 2019 von Christian Schweiger, Niklas Fritz und Steffen Schweiger gegründet. Seit 2021 ist Machine26 als eines von sehr wenigen Bau-



Steffen Schweiger,
Co-CEO Machine26

Startups Teil des berühmten Y Combinator Startup Programms. Steffen und Niklas haben sich beim internationalen Bauzulieferer PERI kennengelernt, wo sie Projekte bezüglich digitaler Innovationen und im Equipment-Management geleitet haben. Christian, Steffens Bruder, hat bereits in der Schulzeit angefangen zu coden und mehrere Geschäfte erfolgreich aufgebaut.

L: Welches(e) Problem(e) löst Ihr Produkt? Können Sie Ihr Kundenspektrum eingrenzen?

S: Der Markt für gebrauchte Baumaschinen ist stark fragmentiert und regional begrenzt. Der Verkauf und Kauf von Maschinen sind oft mit einem großen Aufwand verbunden. Machine26 vereinfacht den Handel mit gebrauchten Baumaschinen. Mit unseren digitalen Tools können Bauunternehmen einfach und schnell ihre Geräteausschreibungen durchführen. Händler erhalten über uns Zugang zu einer Vielzahl an Baumaschinen unterschiedlicher Verkäufer. Unsere Inspection App bietet die Möglichkeit, die Maschinendaten schnell und standardisiert zu erfassen.

Unsere Kunden sind alle Besitzer von Baumaschinen. Beispielsweise nutzen uns große Bauunternehmen für regelmäßige Abverkäufe. Gleichzeitig können auch kleinere Garten- und Landschaftsbauer über uns professionell einzelne Maschinen abverkaufen.

L: Auf welche Märkte/Regionen konzentrieren Sie sich und wo möchten Sie expandieren?

S: Gestartet sind wir in Europa. Unser Ziel ist es, ein internationaler Marktplatz zu werden.

Kontaktieren Sie Machine26

Steffen Schweiger,
Co-CEO Machine26
info@machine26.com
www.machine26.de

Besuchen Sie das Machine26 Profil auf LECTURA Press

LECTURA präsentiert EASI Control, ein deutsches Start-up für digitale Lösungen

Erfahren Sie mehr über EASI Control in unserem Interview mit Lena Benecken, Marketing und PR der EASI Control GmbH. Wir haben den Hintergrund des Unternehmens, das Produktportfolio und die Dienstleistungen kennengelernt und erfahren etwas über typische Kunden oder interessante Märkte.

L: Wann und von wem wurde Ihr Unternehmen gegründet und wie entstand die Idee dazu?

LB: Als unsere heutige Geschäftsführerin Monja Meier noch in der Baubranche im Außendienst eines Softwareherstellers arbeitete, wurde sie von Unternehmen immer wieder nach einer Software zur Abwicklung der kompletten Arbeitsschutzmaßnahmen gefragt. Dabei hat sie den Pain Point für eine digitale Maßnahmenverwaltung live bei ihren Kunden gesehen. Dort, so wie vielerorts, wird das Thema noch analog über Zettelwirtschaft oder mit unzähligen Excellisten als Insellösung gehandhabt. Auf diesen für viele Unternehmer unbefriedigenden



EASI Control Gründerteams
v.l.n.r. **Dennis Berkemeier, Monja Meier, Lena Benecken**

Zustand ist sie immer und immer wieder gestoßen. Irgendwann kam dann der Zeitpunkt, wo sie das Problem selbst angehen wollte. Und so entstand die Idee für eine umfassende Software. Zusammen mit Lena Benecken und Dennis Berkemeier gründete sie im Juni 2020 die EASI Control GmbH.

L: Welches(e) Problem(e) löst Ihr Produkt? Können Sie Ihr Kundenspektrum eingrenzen?

LB: Baufirmen stehen in Sachen Arbeitsschutz besonderen Herausforderungen gegenüber. Ständig wechselnde Bedingungen und dezentrale Arbeitsstätten erschweren eine zentrale Verwaltung der betrieblichen Arbeitssicherheit. Der Ist-Zustand bei der Verwaltung und Umsetzung des Arbeitsschutzes in deutschen Baubetrieben gestaltet sich vielerorts unflexibel, aufwendig, wenig revisionsfähig und absolut unübersichtlich. Dazu kommt, dass sogar die Rechtssicherheit leider häufig zu wünschen übriglässt. Die vielen Insellösungen, die es auf dem Markt gibt, decken häufig bloß Teilbereiche des

komplexen Themas ab und sorgen dadurch für unübersichtliche Dokumentation. In vielen Betrieben wird dafür noch mit Excellisten, PowerPoint-Präsentationen und Aktenordnern gearbeitet.

Also warum nicht das ganze einfacher digital gestalten durch automatisierte optimierende Prozesse? EASI Control hat sich dieser Herausforderung angenommen und eine Software entwickelt, die genau solche Probleme löst. Per zentraler PC-An-

wendung und mobiler App können Nutzer den gesamten betrieblichen Arbeitsschutz in nur einem System abbilden, Maßnahmen können direkt in der App durchgeführt werden und alle Informationen sind stets in der Hosentasche über das Smartphone verfügbar. So kann der betriebliche Arbeitsschutz effizienter und dabei rechtskonform verwaltet werden.

Gefahren bei der Arbeit minimieren und Unfällen proaktiv gegensteuern: Das Motto des gesetzlich vorgeschriebenen Arbeitsschutzes heißt Prävention. Darauf setzt das Startup aus Hamm. In einer cloudbasierten Webapplikation in Kombination mit einer mobilen App für das Smartphone werden übersichtlich alle Maßnahmen abgedeckt. Automatisch wird der Nutzer auf Handlungsbedarf hingewiesen, wenn z.B. bald eine Geräteprüfung ansteht oder eine Unterweisung durchgeführt werden muss.

Das digitale Tool ermöglicht eine übersichtliche und einfachere Handhabung der komplexen Thematik und ermöglichen eine mühelose Digitalisierung des Arbeits-

und Gesundheitsschutzes. Mitarbeiter, Arbeitsstätten, Geräte sowie Gefahrstoffe, Nachunternehmer, Unfallberichte und vieles mehr kann über die App verwaltet werden. Unser Fokus liegt dabei auf kleinen und mittelständischen Betrieben, die keine eigene Abteilung für Arbeitsschutz haben. Dennoch bieten wir auch Konzernen unser digitales Tool zur Strukturoptimierung an. Denn Arbeitsschutz ist ein elementares Thema für jedes Unternehmen.

L: Auf welche Märkte/Regionen konzentrieren Sie sich und wo möchten Sie expandieren?

LB: Schon heute unterstützen wir Unternehmen bundesweit bei der gesetzeskonformen Umsetzung des betrieblichen Arbeitsschutzes. Unser aktuelles Haupt-

augenmerk liegt darüber hinaus in der DACH-Region. In naher Zukunft möchten wir erste Kontakte ins europäische Ausland knüpfen, um durch die einheitlichen EU Richtlinien für Sicherheit am Arbeitsplatz Firmen europaweit bei der digitalisierten Verwaltung, Durchführung und Dokumentation der Schutzmaßnahmen zu helfen. Gemeinsam sicher am Arbeitsplatz – einfach, mobil & rechtssicher.

Kontaktieren Sie EASI Control

Lena Benecken,
Marketing und PR, EASI Control
service@easi-control.com
www.easi-control.com

Besuchen Sie das EASI Control Profil auf LECTURA Press



Genie Autorisierter Händler
Vertrieb · Service · Ersatzteile

VERKAUF - SERVICE - ERSATZTEILE

SOFORT VERFÜGBARE MASCHINEN

Adolf-Heim-Straße 14
74321 Bietigheim-Bissingen
Telefon: 07142 94712-0
Telefax: 07142 94712-10
www.atglift.de info@atglift.de

Lager BW
ATG LIFT
LIFTING SOLUTIONS

Lager NRW
BSI
Arbeitsbühnen · Telesapler · Krane

Gernotstr. 6-8
44319 Dortmund
Telefon: 0231 959595-0
Telefax: 0231 959095-29
www.bsi-dortmund.de info@bsi-dortmund.de

LECTURA stellt Boden & Bauschutt vor, die Mineralik-Profis – Online-Markt- platz für Umwelt- schutz

Erfahren Sie mehr über Boden & Bauschutt in unserem Interview mit Hauke Harders, Geschäftsführer. Wir entdecken die Ideen zur Gründung des Unternehmens, das Produktportfolio, typische Kunden, interessante Märkte und vieles mehr.

L: Wann und von wem wurde Ihr Unternehmen gegründet und wie entstand die Idee dazu?

H: Wir haben unser Unternehmen Ende 2021 in Hamburg gegründet. Anstoß für die Gründung waren die praktischen Erfahrungen einer der Gründer im Markt, verbunden mit simplen Lösungsansätzen zur Digitalisierung der Branche.

L: Welches(e) Problem(e) löst Ihr Produkt? Können Sie Ihr Kundenspektrum eingrenzen?

H: Unsere Plattform bietet Unternehmen der Bau- und Entsorgungswirtschaft die Möglichkeit, ihre Prozesse im Bereich mineralischer Abfälle durch eine digitale Anwendung zu verschlanken, Rechtssicherheit zu schaffen und Märkte neu zu erschließen. Unsere Kunden sind Unternehmen aus den Bereichen Bau, Entsorgung,

Logistik und angrenzenden Dienstleistern wie z.B. Ingenieurbüros.

L: Auf welche Märkte/Regionen konzentrieren Sie sich und wo möchten Sie expandieren?

H: Wir schauen aktuell ausschließlich auf den deutschen Markt, der mit einem Volumen von rund 220 Mio. Tonnen mineralischer Abfälle den größten Stoffstrom in der Bundesrepublik darstellt.

Kontaktieren Sie Boden & Bauschutt

Hauke Harders,
Geschäftsführer, Boden & Bauschutt
service@bodenbauschutt.de
www.bodenbauschutt.de

[Besuchen Sie das Boden & Bauschutt Profil auf LECTURA Press](#)

Boden & Bauschutt Team in 2023



Wie viel Maschinen benötigt ein Bauunternehmer

Diese Frage ist so simpel wie auch elementar für einen Unternehmer und wird sehr häufig auch mit den Themen „Return-on-Investment“, bzw. „Effizienz auf der Baustelle“ gepaart. Natürlich ist die Frage auch nicht einfach zu beantworten und richtet sich nach vielen weiteren Faktoren. Zum Beispiel, welches Geschäftsfeld bedient wird? Ein Garten- und Land-

schaftsbauer, der nur oder überwiegend in Privatgärten tätig ist, wird auf Großmaschinen verzichten können und diese bei Bedarf dann anmieten. Aber ein Bauunternehmer, der große öffentliche Arbeiten durchführt, oder der im klassischen Straßenbau, Rohrleitungsbau, Kanalbau, Tiefbau, etc. tätig ist, wird sich diese Frage immer wieder stellen.



Auch der HYDREMA – Mehrzwecklader ist eine universelle Arbeitsmaschine.
Bildquelle: HYDREMA

Schauen wir uns Baustellen einmal genauer an, dann sehen wir Radlader, Minibagger, Teleskoplader, Mobilbagger in unterschiedlicher Größe und auch Kettenbagger. Sehr häufig können wir beobachten, dass einige Maschinen viel auf der Baustelle herumstehen, weil sie zum Beispiel zwar zum Bewegen von Paletten benutzt werden, aber zum Ausschachten werden wieder andere Maschinen eingesetzt. Auch können wir beobachten, dass sehr oft kleinere Bagger im Einsatz sind, jedoch schwerere und größere Maschinen im Hintergrund auf Standby stehen, weil entsprechende Anwendungen mit dem kleinen Bagger nicht möglich sind, oder auch schwere Bauelemente, wie große Rohre, etc. versetzt werden müssen.

Bleibt dann die Frage, ob es Sinn macht, einen so umfangreichen Maschinenpark auf die Baustelle zu transportieren, was Einfluss auf die Höhe der Transportkosten hat. Und nicht jeder kann jede Maschine gleich gut

bedienen. Man muss dann also u. U. auch verschiedenes Bedienpersonal vor Ort haben, womit die Personalkosten beeinflusst sind. Das Wechseln der Maschine, von klein auf groß oder umgekehrt, beeinflusst die zeitliche Effizienz, die Tatsache der effektiven Maschinennutzung wiederum ist ein Gradmesser für den oft zitierten „ROI“, also den Return-On-Investment“.

Somit wird klar, diese simple Frage nach der notwendigen Anzahl an verfügbaren Maschinen auf der Baustelle, ist eine betriebswirtschaftlich sehr wichtige Frage, die man auch sehr schnell in die Frage nach der sinnvollen Maschineninvestition umstellen kann.

Wir von HYDREMA versuchen hier Antworten zu geben. So ist der HYDREMA – Baggerlader nicht nur ein Radlader mit einem Heckbagger, der vorne ein bisschen Radlader und hinten ein bisschen Bagger ist, sondern er ist ein vollwertiger Radlader und ein vollwertiger Mobilbagger, gleich-



Für den MX City-Bagger müssen die Ladeboardwände nicht herabgesetzt werden, um eine Palette aufzuladen.
Bildquelle: HYDREMA

zeitig sogar Planiermaschine, Kran und Geländestapler. Denn wenn die Maschine baubedingt schon größer ist, dann sollte sie auch einem 1,4 – 1,7cbm Radlader und einem 10 Tonnen Mobilbagger entsprechen und antriebstechnisch entsprechend kräftig sein. Unsere Mehrzwecklader werden seit Jahrzehnte aufgrund Ihrer Eigenschaften in Skandinavien sehr geschätzt und haben auch in Deutschland Ihre fest zugeordnete und wachsende Fan-Gemeinde. Auch wenn diese Kunden sich ansonsten anderen Marken verschrieben haben, so kaufen sie immer wieder unseren Mehrzwecklader, weil sie für Ihre Anwendung unersetzbar geworden ist. Der eine benutzt die Maschine als Universalgerät für den Häuserbau, der andere Forstbetrieb ist mit der Maschine im Wald im Einsatz, Kommunen erfreuen sich über die Vielseitigkeit, ob auf Friedhöfen, im Straßenbaueinsatz, oder in der Forstpflge. Andere berichten im Internet

davon, dass sie ganze Hausabbrüche mit der Maschine vorgenommen haben und zeigen die leergeräumte Fläche und wieder andere erfreuen sich über die Grader-Fähigkeiten mit einem Anbaugrader vorne am Lader. Sehr eindrucksvoll ist auch zu sehen, wie der Fahrer mit Blickrichtung auf den Baggerarm die Maschine komplett fährt und lenkt und so die Maschine wie ein 10 Tonnen schwerer Mobilbagger auf der Baustelle bewegt wird. In einem anderen Moment fährt die Maschine mit der Palettengabel wie ein Geländestapler und versetzt ein schweres Bauteil oder eine Palette mit Steinen. Mit dem Tiltrotator, der ebenfalls mit einer Greifzange ausgestattet ist, wird eine schwere Rüttelplatte auf der Baustelle zum richtigen Einsatzort gebracht. Kurzum, das sprichwörtliche Schweizer Taschenmesser, also die eine Maschine für alle Fälle.

Der Dumper, der seit 1983 zunächst als 8 Tonner gebaut wurde und seit 1993 dann 10 Tonnen Nutzlast hat (der heutige 912), wurde 2003 dann um einen 3-Achs-Dumper mit 20 Tonnen Nutzlast (922) in der Produktion ergänzt. Auch bei diesen Maschinen handelt es sich um wahre Effizienz-Wunder, denn sie verfügen über eine Geländegängigkeit, wie sie insbesondere auf den weichen Böden der dänischen Küste, aber auch auf allen anderen weichen Böden in der Welt dringend benötigt werden. Auf einer Deponie in Teterow wurden Bodendruckmessungen vorgenommen mit dem Resultat, dass dort noch nicht einmal die üblichen Traktor-Anhänger-Kombinationen eingesetzt werden durften, sondern



Mit dem MX14 kann man auch 8 Tonnen schwere Objekte aus dem Graben heben.

Bildquelle: HYDREMA

moment der Maschinengattung registriert worden. Alle Hersteller waren bemüht eine Antwort zu liefern und entwickelten Kamerasysteme, bzw. Drehsitze. HYDREMA jedoch entschied sich dazu, den kompakten Baustellenkipper wie einen großen Muldenkipper zu bauen; mit der Sicht des Fahrers auf den Fahrweg und die Mulde hinter sich und präsentierte die Lösung auf der BAUMA 2019. Auf der BAUMA 2022 schlossen sich viele Hersteller dieser Bauweise an.

Als HYDREMA 1996 das ehemalige Weimar-Werk übernommen hat und damit dann auch selber Radlader von 0,8 – 1,6 cbm, sowie Kettenbagger und Mobilbagger von 7 – 20 Tonnen baute, hat sich HYDREMA sehr intensiv mit dem Markt und Ihrer eigenen Positionierung als Hersteller von Maschinen beschäftigt. Die Schlussfolgerung ist, dass man nicht nur einfach Maschinentechnik baut, sondern mit dieser Technik auch weiterhin die universelle Lösung für den Kunden anbietet, um so auch zur Effizienzsteigerung beizutragen. Aufbauend auf den 1996 vorgestellten Kurzheck-Mobilbagger entwickelte man mit dem City-Bagger ein Geräteträger-Konzept, dass in Verbindung mit den parallel im Markt sich stärker verbreiteten Tiltrotatoren als universelle Arbeitsmaschine genutzt werden kann.

Konsequent beendete man mit der Einführung der MX City-Bagger-Baureihe im Jahr 2013 die Produktion der Radlader und Kettenbagger und konzentriert sich seitdem auf die 3 Maschinensparten Dumper, Mehrzwecklader und City-Bagger. Der City-Bagger ist

nur der 20 Tonnen-Dumper von HYDREMA. Überhaupt beweisen die Dumper von HYDREMA, dass sie den Kettenbagger draußen im Gelände immer erreichen, womit dann auch die Effizienz des Kettenbaggers sichergestellt ist. Dass auch das Thema Sicherheit für HYDREMA wichtig ist, beweist der neue 707G Dumper. Mit dieser Maschine in der 7-Tonnen-Klasse haben die Ingenieure von HYDREMA die Antwort gegeben auf die Entscheidung, die herkömmlich gebauten Baustellenkipper, bei denen der Bediener beim Fahren über die Mulde hinwegsehen muss, nicht mehr zuzulassen. Es waren sehr viele tödliche Unfälle durch die eingeschränkte Sicht, sowie dem hohen Schwerpunkt und dem damit verbundenen niedrigem Kipp-



Schwere Bohlen setzen oder ziehen ist mit der Ramme am MX City-Bagger auch in beengten Baustellen möglich.

Bildquelle: HYDREMA

bestückt mit einer kräftigen Motorleistung und einer enorm starken Pumpenleistung. Mit 407 Liter Gesamtleistung bietet die Maschine ausreichend Kraft für sehr viele Hochleistungsanbaugeräte. Ob Mulcher, Saugbagger, Baumschnittschere, oder Rammen; der City-Bagger kennt keine Herausforderungen. Mit den selbst von HYDREMA gebauten Hubzylindern, die sehr feinfühlig auf die hochwertigen BOSCH-REXROTH Pumpen abgestimmt sind, verfügt der HYDREMA darüber hinaus auch über enorme Hubkräfte und gilt als kräftigster Bagger in seiner Klasse. Und obwohl der Bagger den kompaktesten totalen Schwenkradius hat, ist seine Kabine die Größte am Markt. Es gibt keinen Bagger, der gleichzeitig so groß und kräftig ist, wie der HYDREMA. Da die Maschine auch über eine integrierte Tiltrotator-Steuerung verfügt, ersetzt der Bagger nicht nur den Radlader oder Teleskoplader beim Einsatz mit Paletten, sondern kann diese auch hinter einer Hecke oder einer Leitplanke absetzen, was weder Radlader noch Teleskoplader können. Es sind Kompaktheit, Kraft, Reichweite, Hydraulikleistung, Komfort und Sicherheit die dieses Maschine auszeichnen und somit auch zu einer absoluten Allround-Maschine machen. Mit dem MX14 standen wir schon in einer Gasse, wo sich gerade noch ein 5 Tonnen Midi-Bagger drehen konnte, aber es ist für den City-Bagger kein Problem, ein 8 Tonnen schweres Element aus der Grube zu heben, oder eine Palette mit Steinen über den Gartenzaun zu heben. Wir nennen das das kompromisslose Arbeiten mit einer Ma-

schine auf der Baustelle. Wenn man sich also vergegenwärtigt, welche Bandbreite an Aufgaben ein MX City-Bagger auf einer Baustelle erledigen kann, dann sind wir ganz schnell bei der Frage, welche Maschineninvestition sinnvoll ist, bzw. wie viel Maschinen ein Bauunternehmer wirklich benötigt. Wir reden also von Flottenoptimierung und damit um Gewinnmaximierung für das Unternehmen.

HYDREMA Baumaschinen GmbH

Kromsdorfer Straße 18,
99427 Weimar,
Deutschland

Kontakt:
Martin Werthenbach
mwe@hydrema.com
www.hydrema.com

In der nächsten Ausgabe #14

November 2023

HAUPTTHEMEN

Transport

WEITERE THEMEN

Landtechnik

Möchten Sie einen Beitrag
zur kommenden Ausgabe leisten
(Artikel, Interview, Job-Story)?

Bitte kontaktieren Sie den Redakteur
Patrik Eder

p.eder@lectura.de



For advertisement requests, please
contact **Iva Thiel**, Managing Director

i.thiel@lectura.de
+49(0) 911 430899-15

