



LECTURA

DigiMessenger

HEAVY MACHINERY MAGAZINE

24/2026

NACHHALTIGE ENERGIELÖSUNGEN & KOMPONENTEN

BUYERS GUIDE
STROMERZEUGER
UND MOTOREN

INTERVIEWS
MF GABELSTAPLER
ZELIC CONSULTING
LAAKMANN AGENTUREN

FEATURE STORY
CORE | BENNINGHOVEN



LECTURA GmbH

Verlag + Marketing Service

Adresse

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

lectura.press

lectura.specs

Newsletter

lectura.newsletter

Soziale Medien

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

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

Titelbild: „Die CORE ist die transportable Asphaltmischanlage von Benninghoven, die mit alten Denkmustern bricht und konsequent auf die Anforderungen von Anlagenbetreibern entwickelt wurde.“ **Weiterlesen auf Seite 7**

Werbepartner:



Patrik Eder, Redakteur

Editorial

LIEBE LESERINNEN UND LESER,

Diese Ausgabe widmet sich nachhaltigen Antriebslösungen und Komponenten. Im Mittelpunkt steht die Frage, wie höhere Effizienz, alternative Energiekonzepte, intelligentere Komponenten und längere Maschinenlebenszyklen die Baumaschinenbranche verändern. Unsere Feature Story stellt die neue Asphaltmischanlage CORE von Benninghoven vor. Sie verbindet einen reduzierten Energieverbrauch und flexible Brennstoffnutzung mit der Möglichkeit, Altasphalt einzusetzen. Das modulare Konzept ist dabei auf langfristige Effizienz ausgelegt. SENNEBOGEN zeigt mit seinem Umschlagbagger 850 G Hybrid, wie Nachhaltigkeit im täglichen Betrieb aussehen kann: Beim Absenken des Auslegers wird Energie zurückgewonnen, wodurch sich der Kraftstoffverbrauch um rund 30 % reduzieren lässt. DEVELON führt uns anschließend in die Schweiz. Dort hat KIBAG als erstes europäisches Unternehmen den autonomen Bagger Real-X DX225LC in den praktischen Einsatz gebracht. TVH beschäftigt sich mit Ersatzteilen,

Batterielösungen und Wiederaufbereitung. MOTOREX und YORK wiederum zeigen, wie biologisch abbaubare Schmierstoffe dazu beitragen können, Maschinenleistung und Umweltverträglichkeit miteinander zu verbinden. Basikon setzt unsere Serie über KI und Objektdaten im Leasing fort. In unseren Interviews mit MF Gabelstapler, Zelic Consulting und Laakmann Agenturen geht es außerdem um Erweiterung des Portfolios, Geschäftsentwicklung und darum, wie ein schneller Service für Kabinenscheiben die Einsatzbereitschaft von Maschinen sichern kann. Zum Abschluss werfen wir in unserem BuyersGuide einen Blick auf Stromgeneratoren und Motoren. Außerdem stellen wir einen weiteren Schritt in der internationalen Entwicklung von LECTURA vor: LECTURA Specs ist jetzt auch auf Hindi verfügbar. Damit erhalten Maschinenexperten in Indien einen leichteren Zugang zu Maschinendaten und technischen Informationen.

Patrik Eder, Redakteur



7

FEATURE STORY
BENNINGHOVEN

20

BRANCHENEXPERTISE
Basikon

35

INTERVIEW
Zelic Consulting

11

JOB STORY
SENNEBOGEN

23

LECTURA NEWS
Hindi Specs

39

INTERVIEW
Laakmann Agenturen

13

JOB STORY
DEVELON

25

BUYERS GUIDE
**Stromerzeuger
und Motoren**

42

**In der nächsten
Ausgabe**

15

PREMIUM ARTIKEL
TVH

27

INTERVIEW
MF Gabelstapler

18

PREMIUM ARTIKEL
MOTOREX

31

PRESSEÜBERSICHT
**Nachhaltige
Energielösungen &
Komponenten**

46

ENGLISH VERSION

47

FEATURE STORY
Benninghoven

51

JOB STORY
SENNEBOGEN

54

JOB STORY
DEVELON

56

INDUSTRY EXPERTISE
Basikon

58

LECTURA NEWS
Hindi Specs

60

BUYERS GUIDE
**Power Generators and
Engines**

62

INTERVIEW
MF Gabelstapler

66

PRESS OVERVIEW
**Sustainable Power
Solutions &
Components**

70

INTERVIEW
Zelic Consulting

73

INTERVIEW
Laakmann Agenturen

76

In the Next Issue



Benninghoven | Leistungsstark und flexibel arbeiten mit der CORE

**Neue Asphaltmischanlagegeneration
von Benninghoven setzt Fokus auf
niedrigere Betriebskosten**

Mit der neuen CORE erweitert Benninghoven ab sofort sein Portfolio um eine kostenattraktive Asphaltmischanlage mit klar definierter Optionsvielfalt, einem schlanken Design-, Transport- und Montagekonzept und State-of-the-Art-Technologien. Die Anlage setzt den Schwerpunkt auf langfristige Wirtschaftlichkeit und geringere Gesamtbetriebskosten über den gesamten Lebenszyklus hinweg.



Die CORE ist die transportable Asphaltmischanlage von Benninghoven, die mit alten Denkmustern bricht und konsequent auf die Anforderungen von Anlagenbetreibern entwickelt wurde.

Bildquelle: Wirtgen Group



BENNINGHOVEN

ANLAGE FÜR HOHE ASPHALTQUALITÄT UND PROZESSSTABILITÄT

Die CORE basiert auf den bewährten Benninghoven Technologien, ist weltweit einsetzbar und bietet zuverlässige Leistung, hohe Asphaltqualitäten sowie Investitionssicherheit über den gesamten Lebenszyklus hinweg. Die transportable, sehr flexible Chargen-Asphaltemischanlage arbeitet im Batchverfahren und ermöglicht durch ihre vielseitige Rezepturen sowie Recycling-Zugabequoten von bis zu 40 % die Herstellung hochwertiger Asphaltemischungen. Bei erweitertem Bedarf unterstützen vorbereitete Schnittstellen eine flexible Nachrüstung von Komponenten, sodass schnell auf sich ändernde Marktanforderungen reagiert werden kann.

INTELLIGENTE TECHNIK REDUZIERT BETRIEBSKOSTEN

Die CORE erfüllt die Anforderungen der Anlagenbetreiber nach Planungssicherheit und Verlässlichkeit, indem die laufenden und kalkulierbaren Betriebskosten so gering und transparent wie möglich gehalten werden. Besonderes Augenmerk wurde auf die Optimierung der zentralen Kostenfaktoren Energie- und Brennstoffverbrauch gelegt. Moderne Frequenzumrichter an Komponenten wie Exhaustor und Trockentrommel passen die Leistung bedarfsgerecht an und tragen zur Reduzierung des Energieverbrauchs bei.

Für zusätzliche Flexibilität sorgt der neue Mehrstoffbrenner MULTI JET, der den gleichzeitigen Einsatz von bis zu vier Brennstoffen ermöglicht. Dadurch können Betreiber schnell auf schwankende Energiepreise und Verfügbarkeiten reagieren.

Die Integration eines Smart Weighing Systems unterstützt den Betrieb für eine optimierte Asphaltqualität. Durch die präzise Rezeptgenauigkeit werden Überdosierungen vermieden und enge Toleranzvorgaben eingehalten, auch bei wechselnden Materialflüssen und Temperaturen.

NEUES DESIGN- UND EINFACHES MONTAGEKONZEPT

Die CORE überzeugt mit einem neuen Designkonzept, das die Installation der Anlage wirtschaftlicher gestaltet. Für die Montage können Kräne mit einer Tragfähigkeit von unter 90 Tonnen eingesetzt werden. Dadurch erhöht sich die Verfügbarkeit in den jeweiligen Regionen, was die Flexibilität steigert und die Montagekosten für den Kunden reduziert.

Ein weiterer Vorteil: Dank der optimierten Konstruktion lassen sich kleinere Fundamente realisieren. Dies senkt den Material- und Bauaufwand für den Kunden.

Dank ihres modularen Aufbaus kann die Anlage zunächst als Basismodell betrieben und bei Bedarf schrittweise erweitert werden. Vorgerüstete Schnittstellen erleichtern



Das neue, intelligente Konzept betrachtet Entwicklung, Technologie, Logistik, Montage und Customer Support ganzheitlich – für eine wirtschaftliche, schnell verfügbare und zukunftsichere Anlage von Benninghoven.

Bildquelle: Wirtgen Group

spätere Nachrüstungen und ermöglichen Anpassungen an veränderte Marktanforderungen ohne umfangreiche Umbauarbeiten wie z. B. diverse Zugabesysteme. Vormontierte Gitterrinnen für die Kabelführung reduzieren den Montageaufwand und erhöhen die Betriebssicherheit. Damit eignet sich die CORE insbesondere für Wanderbaustellen und Projekte mit kurzen Realisierungszeiten.

WARTUNGSFREUNDLICH, ERGONOMISCH, SICHER

Das wartungsfreundliche Anlagen- und Arbeitsschutzkonzept, kombiniert mit umfassenden Sicherheitsmaßnahmen vereinfachen die Service- und Bedienprozesse und unterstützen den zuverlässigen Anlagenbetrieb. Alle Komponenten sind gut erreichbar, die Zugänge sind groß dimensioniert und ergonomisch angeordnet. Vordefinierte Anschlagpunkte für die persönliche Schutzausrüstung (PSA), das Benninghoven

Schlüsseltransfersystem, Eingreifschutze am Mischer und den Pneumatik-Zylindern, Rückfallschutze und die optimale Ausleuchtung der Arbeits- und Wartungsbereiche sind Beispiele für die Erhöhung der Arbeitssicherheit und führen zu hoher Akzeptanz beim Bedienpersonal.

OPTIMIERT FÜR DEN INTERNATIONALEN TRANSPORT

Durch die Begrenzung der Transportbreite und eine maximale Transporthöhe von drei Metern lassen sich in vielen Fällen Sondertransporte, Begleitfahrzeuge und zusätzliche Genehmigungen vermeiden bzw. verringern. Gleichzeitig wird durch eine durchdachte Logistikplanung der Komponenten die Anzahl der Packstücke reduziert, sodass weniger LKWs für den weltweiten Versand benötigt werden. Dies vereinfacht die Abwicklung und trägt zu einer deutlichen Senkung der Transportkosten bei.

ERSATZTEILE FÜR ALLES ERDENKLICHE.



ERLEBE DIE
POWER VON TVH
MIT EINEM SCAN.



Die volle TVH-Power für Ihre Bau- und Landmaschinen.
Ersatzteile und Zubehör für jede Maschine und jeden Einsatz.

HOHE INVESTITIONSSICHERHEIT

Mit der CORE bietet Benninghoven eine neue wirtschaftliche Asphaltmischanlagegeneration, die auf die Anforderungen der nächsten Jahrzehnte ausgelegt ist. Das modulare Anlagenkonzept mit vorgerüsteten Schnittstellen, Flexibilität in der Brennstoffauswahl, einem Recyclinganteil von bis zu 40 % und intelligenten Steuerungssystemen für hohe Produktionssicherheit schaffen die Vo-

raussetzungen, um auf Marktveränderungen und regulatorische Anforderungen flexibel reagieren zu können. Gleichzeitig profitieren Anlagenbetreiber von der Erfahrung verlässlicher Partner: Benninghoven und die Wirtgen Group bieten weltweiten Support und Service.



[Um das Video zu sehen,
klicken Sie bitte hier.](#)

[Mehr Videos finden Sie
auf dem YouTube Channel
der Wirtgen Group.](#)

Hybrid- Umschlagbagger erweitert den Maschinenpark im Hafen

Die Société Gras aus Beugny in Nordfrankreich organisiert jährlich den Umschlag von rund einer Million Tonnen Gütern. Ein Großteil davon wird als Schüttgut über Wasserwege transportiert. Um die steigenden Anforderungen im Hafenumschlag abzudecken, erweiterte das Unternehmen seinen Maschinenpark 2025 um einen SENNEBOGEN 850 G Hybrid.



SENNEBOGEN 850 G Hybrid
Bildquelle: Bruno Cohen; SENNEBOGEN

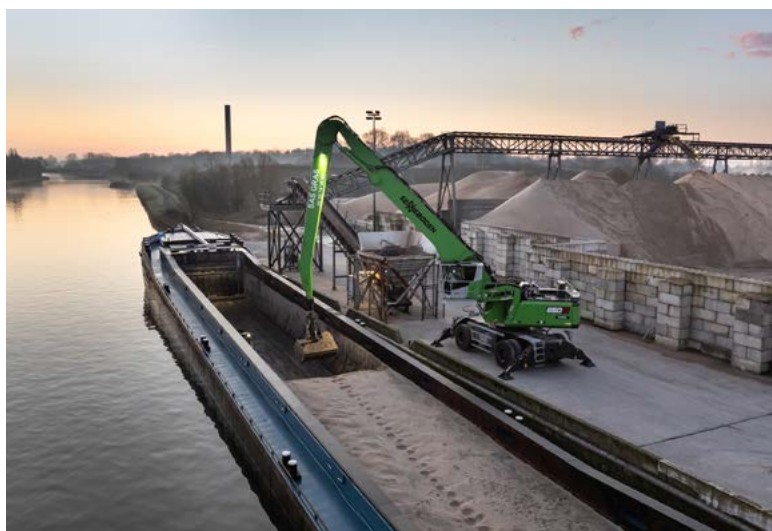
Das vor rund 20 Jahren gegründete Logistikunternehmen beschäftigt etwa 20 Mitarbeiter und koordiniert Warenströme zwischen Straße und Wasser. Für den Umschlag von Massengütern, palettierten Waren und industriellen Produkten betreibt Société Gras rund 15 SENNEBOGEN Umschlagbagger.

Der mobile 850 G Hybrid erreicht eine Reichweite von bis zu 21 Metern und eignet sich besonders für anspruchsvolle Be- und Entladeprozesse. Durch seine mobile Ausführung lässt er sich flexibel zwischen verschiedenen Einsatzorten im Hafen umsetzen. Die Green Hybrid Technologie gewinnt beim

Absenken des Auslegers Energie zurück und stellt sie für den nächsten Arbeitshub bereit. Dadurch kann der Kraftstoffverbrauch um rund 30 Prozent reduziert werden.

Für zusätzlichen Bedienkomfort sorgen die individuell konfigurierbare SENcon-Steuerung und die geräumige Kabine. Betreut wird Société Gras vom französischen SENNEBOGEN-Vertriebspartner Sygmat – von der Inbetriebnahme bis zur langfristigen Wartung.

[Mehr Info](#)



Der SENNEBOGEN 850 G Hybrid erreicht mit einer Reichweite von bis zu 21 m und hoher Traglast die nötige Leistung für anspruchsvolle Be- und Entladeprozesse im Hafenumschlag.
Bildquelle: Bruno Cohen; SENNEBOGEN

rb RITCHIE BROS.

Sie möchten Maschinen verkaufen? Überlassen Sie die Komplexität einem Partner.

Ungenutzte Maschinen werden schnell zum Kostenfaktor: sie binden Kapital, beanspruchen Platz und verlieren Tag für Tag an Wert. Der Verkauf in Eigenregie kostet Zeit und Ressourcen, die Sie lieber in Ihr Kerngeschäft investieren würden.

Wenn Sie mit Ritchie Bros. verkaufen, kümmern sich lokale Teams, die die Vorschriften, die Logistik und die Formalitäten Ihrer Region genau kennen, um jeden Schritt im Hintergrund, von Exportdokumenten und Zollabfertigung bis hin zu Demontage und Versand.

Denken Sie über einen Verkauf nach? Präsentieren Sie Ihre Maschinen dem globalen Käufernetzwerk und überlassen Sie den Rest Ritchie Bros.

rbauction.de

SUPER SEPTEMBER

Große Auktionen, große Reichweite, große Möglichkeiten

Geschichte wird geschrieben

In Tuggen, im Kanton Schwyz, hat die KIBAG, eines der großen Unternehmen der Schweiz im Bereich Baustoffe und Bauwesen, den autonomen DEVELON-Real-X-Kettenbagger, eine gemeinsame Entwicklung mit Gravis Robotics, als erstes europäisches Unternehmen für den Praxiseinsatz übernommen. Mit „Real X“ hatte DEVELON, Pionier der autonomen Maschinenteknik, auf der bauma 2025 eine Erweiterung seiner Technologien Concept-X und Concept-X2 vorgestellt. Der intelligente Raupenbagger ist nun in der Lage, autonom Grabenaushub, Erdarbeiten und das Beladen von Lkw auszuführen.



Prächtige Kulisse: Der autonom arbeitende DEVELON-Real-X-Kettenbagger DX225LC beim Praxiseinsatz im ehemaligen Steinbruch der KIBAG im schweizerischen Tuggen.
Bildquelle: DEVELON



Detailansicht: Das Gravis-Rack, ein dachmontiertes System liefert die volle LiDAR-Abdeckung für 3D-Scans der Umgebung.
Bildquelle: Gravis Robotics

Der Ersteinsatz des Real-X-Kettenbaggers DX225LC fand auf dem Gelände eines ehemaligen KIBAG-Steinbruchs statt, der renaturiert wird. Während der Betrieb von autonomen Baumaschinen im öffentlichen Raum noch nicht klar geregelt ist, kann die Maschine auf dem Privatgelände der KIBAG unter Aufsicht einer technischen Person autonom betrieben werden. Bauleiter Gabriel Hasler hat dem DX225LC den Auftrag erteilt, einen 300 Meter langen, sechs Meter breiten und drei Meter tiefen Graben zu ziehen. Dieser soll mit vorwiegend felsigem Material gefüllt werden, um ein Abrutschen des Bergfußes zu verhindern.

„Die Maschine erledigt ihren Auftrag außerordentlich gut“, stellt er fest. Der Real-X-Kettenbagger präsentiert sich – insbesondere bezüglich des Mangels an Facharbeitern – mit seiner um 30 % verbesserten Leistung bei Grabenaushub, Erdarbeiten und Beladen von Lkw und einer Rentabilität von 100 % oder mehr als attraktives Invest.

[Mehr Info](#)

40th
Anniversary
1986-2026

**Born to transform.
Built to last.**

Ein Tiltrotator verwandelt Ihren Bagger in einen wahren Werkzeugträger. Erreichen Sie mehr auf engem Raum, reduzieren Sie den Umsatzaufwand und arbeiten Sie schneller, sicherer sowie effizienter – vor allem beim Einsatz des kompletten Rototilt®-Systems.

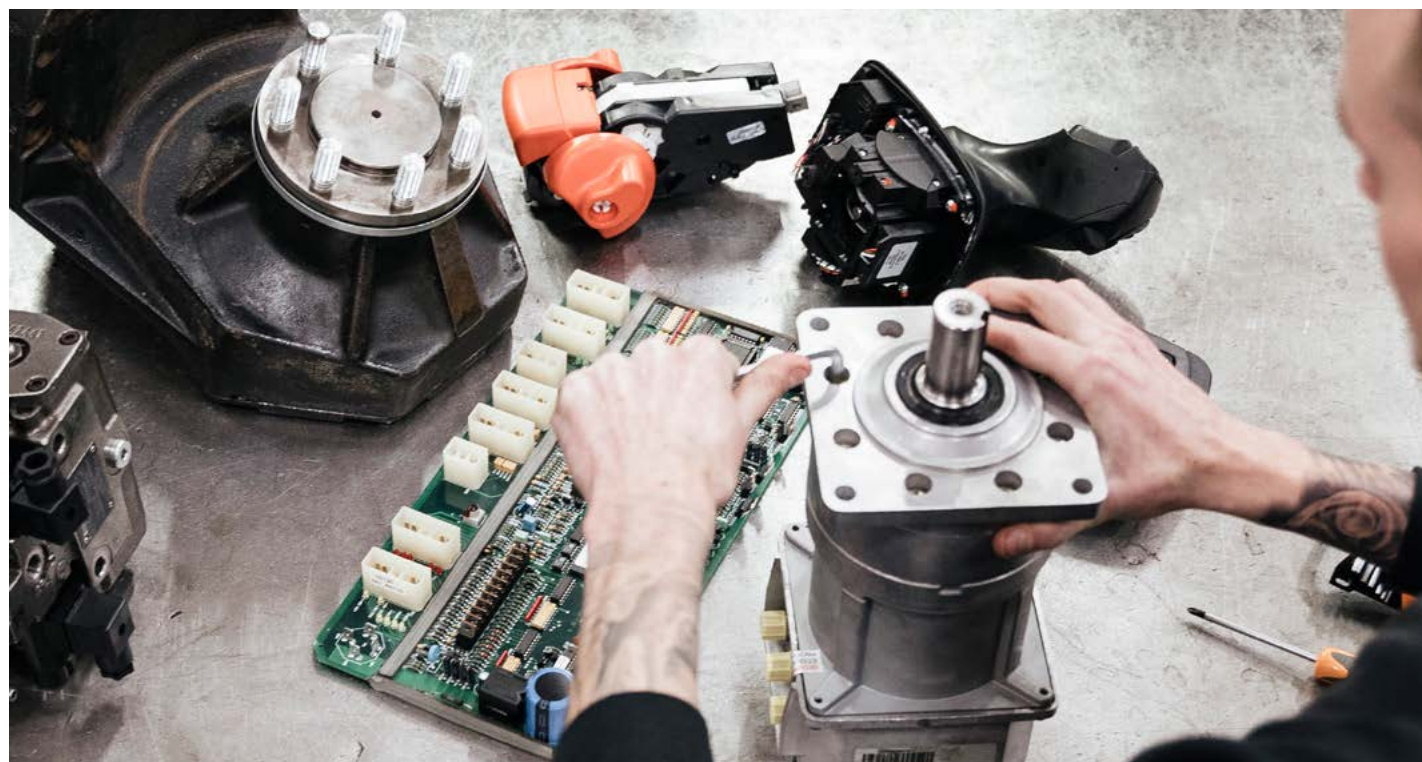
Erfahren Sie mehr unter [rototilt.com](https://www.rototilt.com).

TVH: Profi für Ersatzteile, weltweit im Einsatz für Ihre Maschinen

Seit dem Jahr 1969 hat sich **TVH** zu einem der weltweit führenden Anbieter für Ersatzteile von Off-Highway-Maschinen entwickelt. Mit Sitz in Waregem (Belgien) verfolgt TVH Tag für Tag ein klares Ziel: **Keeps you going.** Damit all Ihre Flotten – ob Bau- und Agrarmaschinen, Arbeitsbühnen, Teleskoplader oder Gabelstapler – jederzeit sicher und zuverlässig einsatzbereit bleiben, bietet das Unternehmen ein riesiges Sortiment an.



Ein Weitwinkel auf das hochautomatisierte neue TVH-Logistikzentrum.
Bildquelle: TVH



TVH-Techniker am Arbeiten an einer Maschinenkomponente im Remanufacturing-Servicezentrum.

Bildquelle: TVH

Dieser Erfolg vereint globale Größe mit der lokalen Nähe. Im Jahr 2024 vertrauten bereits über 82.000 Kunden aus 170 Ländern auf TVH. Dank 90 weltweiter Niederlassungen und einer smarten Logistik versendet das Unternehmen die meisten der täglich 24.000 Aufträge am selben Tag. Das Angebot ist enorm: Eine Million gelagerte Artikel sowie 50 Millionen Referenzen für über 1.500 Maschinenmarken decken jeden Bedarf ab.

Das Unternehmen setzt dabei stets auf höchste Qualität. Neben OEM-Teilen vertreibt TVH starke Eigenmarken wie TotalSource für verschiedenste Branchen (inklusive der Ag-

artetechnik) und CAM attachments für verlässliche Anbaugeräte. Ergänzt wird das Portfolio durch Marken wie Energic Plus für effiziente Batterielösungen. Auch im Bereich für kleine Baumaschinen (SEM), wie etwa Minibagger, liefert TVH passgenaue Komponenten für maximale Maschinenlaufzeiten.

TVH bietet Ihnen weit mehr als nur Teile. Vielfältige Dienstleistungen verlängern den Lebenszyklus der Maschinen. In einem der weltweit größten Zentren für Remanufacturing werden jedes Jahr über 100.000 Teile professionell aufbereitet. Reparaturen von elektronischen, hydraulischen und mecha-

ERLEBEN SIE DEN MATERIAL- UMSCHLAG DER ZUKUNFT

VERNETZT. INTELLIGENT. PRODUKTIV.



830 G / ab 40 t / 17 m

- **Höchster Fahrerkomfort:** Hohe Personalisierbarkeit der Maschinenfunktionen je nach Bedienerpräferenz oder Einsatzart
- **Moderne Assistenzsysteme:** Integrierte Sicherheitssysteme, teil-autonome Fahrbewegungen
- **Intelligente Analyse- und Diagnosetools:** Erhalten Sie wertvolle Informationen über Arbeitsprozesse und den Maschinenzustand und optimieren Sie diese
- **Effektiver Remote Service:** Ferndiagnosen und Software-Updates „Over-the-Air“ garantieren maximale Verfügbarkeit und den neuesten Stand der Technik



Weitere Informationen
→ sennebogen.com/830g

SENNEBOGEN Maschinenfabrik GmbH
94315 Straubing, Deutschland

SENNEBOGEN

nischen Bauteilen werden mit Garantie abgesichert. Ergänzt wird all dies durch Europa fortschrittlichstes Elektronik-Servicezentrum für Industriemaschinen.

Die praxisnahe Wissensvermittlung steht ebenfalls stark im Fokus. In der TVH University schulen Experten die Techniker an echten Komponenten, um Ausfallzeiten zu minimieren. Gleichzeitig treibt TVH die Digitalisierung voran: Die 24/7 E-Commerce-Plattform verarbeitet über 90 Prozent der Bestellungen und ermöglicht eine präzise Teilesuche.

Getragen wird dieser Erfolg von 5.000 Mitarbeitern aus 63 Nationen. Die Kombination aus Reichweite, Know-how und bestem Service macht **TVH** zum idealen Partner, um Unternehmen weltweit zuverlässig am Laufen zu halten.

Wenn der Funke überspringt

RISA setzt seit 2024 bei der Schmierung seiner Maschinen auf YORK by MOTOREX. Die Partnerschaft basiert auf Vertrauen, technischem Austausch und einem Service, der genau auf die Bedürfnisse des Maschinenherstellers abgestimmt ist. RISA, Hersteller von Maschinen für Energie- und Kommunikationsnetze, fand in YORK einen Partner, der Nähe, Flexibilität und technische Kompetenz vereint.



Bildquelle: MOTOREX

NÄHE ALS ENTSCHEIDENDER FAKTOR

Der Kontakt entsteht 2024 auf einer Fachmesse. YORK überzeugt durch schnelle Reaktion, Verfügbarkeit und Verständnis für die Bedingungen vor Ort. RISA ersetzt daraufhin einen Grosslieferanten durch YORK, unterstützt durch die Innovationskraft der MOTOREX Gruppe. Die enge Betreuung und die Fähigkeit, sich rasch an spezifische Anforderungen anzupassen, waren entscheidend.

Schmierung als Leistungshebel

RISA-Maschinen arbeiten unter extremen Bedingungen. Zuverlässige Schmierung ist zentral für Leistung und Langlebigkeit. Besonders geschätzt wird der technische Austausch sowie die schnelle Unterstützung durch YORK, auch bei komplexen Fällen.

Dienstleistungen mit Mehrwert

Die Zusammenarbeit basiert auf regelmässigem Austausch. Jede RISA-Abteilung verfügt über eigene YORK-Ansprechpersonen.

Schnelle Ölanalysen verbessern Wartungen, verhindern Ausfälle und verlängern Ölwechselintervalle. Zudem nutzt RISA gemeinsame Schmierstoffe und langlebige, biologisch abbaubare Produkte.

Biologisch abbaubare Öle als Schwerpunkt

RISA stellt schrittweise auf umweltfreundliche Öle wie YORK 979 B VG 46 und YORK 777 B VG 46 um. Sie reduzieren Wartungskosten und senken den ökologischen Fussabdruck.

Partnerschaft für ambitionierte Ziele

RISA will Marktführerschaft, Export und Innovation weiter stärken. «Die Partnerschaft mit YORK passt perfekt zu uns», so Pautrat.

Mehr über [MOTOREX CONSTRUCTION LINE](#).

Im Leasingbereich nutzen 81 % KI, doch nur 14 % setzen sie wirklich effektiv ein. Das A&O dabei? KI und Objektdaten.

Dies ist der zweite Teil der Basikon- und LECTURA-Reihe zu Datenqualität, Automatisierung und KI im Leasingbereich. Im ersten Teil ging es darum, warum saubere Daten die Grundlage bilden und wie man sie erreicht. Teil zwei knüpft daran an: Was saubere Daten im richtigen System tatsächlich ermöglichen.

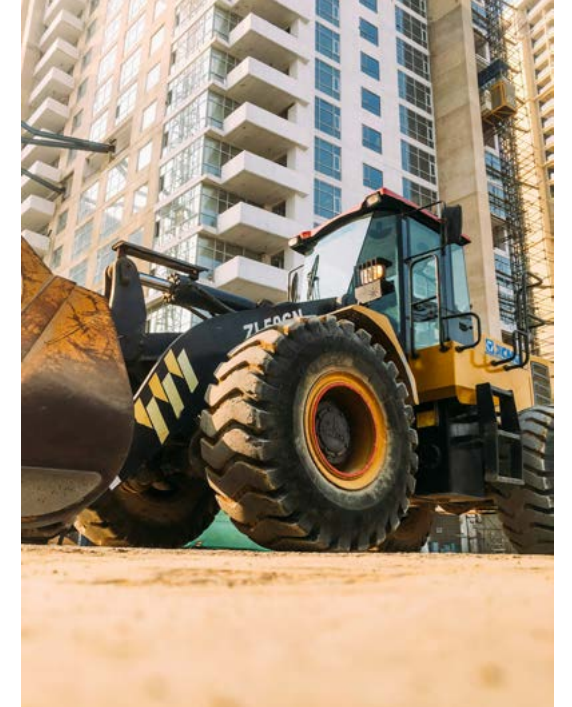
81 % der Finanzdienstleistungsunternehmen nutzen KI in irgendeiner Form, aber nur 14 % setzen sie wirklich transformativ ein, so eine Studie des Cambridge Centre for Alternative Finance. Diese Lücke ist kein technologisches, sondern ein Datenproblem, und sie ist kostspielig. In einer Stichprobe großer Unternehmen, die in Datenqualitäts-Tools investieren, fand Gartner heraus, dass schlechte Datenqualität sie im Schnitt 12,9 Mio. US-Dollar pro Unternehmen und Jahr kostet.

Kleinere Unternehmen verlieren in absoluten Zahlen zwar weitaus weniger, doch das Prinzip ist das gleiche, unabhängig von der Unternehmensgröße: manuelle Nachbearbeitung, Fehler, langsame Entscheidungen. Insbesondere Leasinggeschäfte sind davon betroffen: Denn Objektdaten bestimmen Preisgestaltung, Restwert und Risiko. Jedes fehlerhafte Feld wirkt sich also direkt auf die Zahlen aus.

Im ersten Teil dieser Serie wurde aufgezeigt, warum Objektdaten im Leasingbereich



Bildquelle: Foto von Christin Hume auf Unsplash



Bildquelle: Foto von Talha Ismail auf Unsplash

häufig nicht verwendbar sind: Duplikate, Freitext und Lücken. Außerdem wurde erläutert, wie man diese Daten bereinigt und standardisiert. Nun zur eigentlichen Frage: Was bringt eine bereinigte Datenbasis tatsächlich?

Nehmen wir den Restwert. Sind die Objektdaten bereinigt, strukturiert und über eine API vernetzt, berechnet die Software Wertverläufe bis hinunter auf die Ebene von Modell, Marke und Land. Wenn sich der Marktwert verändert, wird die Bewertung bei jeder Datenaktualisierung angepasst. Dadurch kann das Front Office automatisch den aktuellen Wert eines finanzierten Baggers anzeigen, und der Kunde erhält eine Entscheidung innerhalb von Minuten statt Tagen. Eine zu grobe Kurve würde den Restwert ungenau festlegen und damit Risiken begünstigen.

Dieselbe Architektur trägt weiter: Bei einem französischen Leasingunternehmen für maßgeschneiderte „Equipment-as-a-Service“-Lösungen füllt eine agentenbasierte KI das Bonitätsbewertungsblatt aus und erfasst live die genaue Quelle für jeden Wert, eine

Interpretation ist nicht erforderlich. Wichtig ist, dass es sich nicht um ein zusätzliches Tool handelt, das nebenher läuft, sondern um eine Funktion des Systems selbst. Das funktioniert nur, wenn Konnektivität und KI direkt im Fundament verankert sind und nicht erst darüber liegen.

„ Gute Software ist einfach. Einfach zu verstehen, einfach anzupassen, einfach KI-fähig zu machen. Wenn das nicht der Fall ist, liegt das Problem nicht beim User, sondern an der Software.

Karl Devos, Solution Expert, Basikon

Achieve the Next

Neue Generation der Serie 9

› Intelligenter Maschinen › Sicherere Baustellen › Bessere Ergebnisse

Die brandneuen Develon-Raupenbagger setzen neue Maßstäbe in Sachen Produktivität, Sicherheit, Bedienerkomfort und Vielseitigkeit dank modernstem Design und intelligenter Technologie.

DEVELON

Powered by Innovation

Erfahren Sie mehr:
eu.develon-ce.com/de



Restwert und Bonitätsbewertung sind nur zwei von sechs Bereichen, in denen KI heute bereits im Leasingbereich eingesetzt werden kann. Mehr zu Rechnungsbearbeitung, First-Level-Support, Portfolioüberwachung und Bonitätsbewertung in neuen Märkten folgt in den kommenden Ausgaben. Bis dahin: Modernes Leasing beginnt immer mit dem A&O: A(P)I und (Objekt-)Daten.

Quelle für jede Zahl direkt finden? Wenn Sie beim Antworten zögern, lassen Sie das Potenzial der KI ungenutzt.

Basikon

[Mehr Info](#)

Selbsttest. Über 90 % der Datennutzer geben an, dass die benötigten Daten oft nicht verfügbar sind oder zu langsam abgerufen werden können (Deloitte, 2024). Ob das auch auf Sie zutrifft? Finden Sie es mit diesen drei Fragen heraus: Wie viele Freitextfelder gibt es in den Stammdaten? Dauert es Sekunden oder Stunden, das Portfolio nach einem Kriterium zu filtern? Können Sie die

LECTURA NEWS
HINDI SPECS

DEU

LECTURA Specs startet Hindi-Version

LECTURA Specs, der führende „Buyers-Guide“ für Baumaschinen, der jeden Monat von einer Million Nutzern aufgerufen wird, ist nun auch auf Hindi verfügbar. Damit steigt die Gesamtzahl der verfügbaren Sprachversionen auf 15. Fachleute in Indien können nun technische Spezifikationen, Datenblätter und Bilder einsehen sowie über 200.000 Maschinenmodelle bequem in ihrer Muttersprache vergleichen.



LECTURA Specs ist jetzt auf Hindi verfügbar
Bildquelle: LECTURA GmbH; ChatGPT

LECTURA strebt kontinuierlich danach, die eigenen Dienstleistungen zu verbessern, neue Märkte zu erschließen sowie sich an aktuelle Branchentrends und Kundenbedürfnisse anzupassen. Der steigende Nutzerverkehr aus Indien gab eine klare Richtung für die weitere Entwicklung der Plattform vor. Darüber hinaus eröffnen der Infrastrukturboom und die sich wandelnde Wirtschaftslandschaft in Indien neue Chancen für inländische wie auch internationale Unternehmen.

„Dieser Meilenstein untermauert einmal mehr das langjährige Engagement von LECTURA für die digitale Transformation in

der Baumaschinenindustrie. Die umfassende Datenbank und die digitalen Tools des Unternehmens unterstützen jeden Monat mehr als eine Million Fachleute weltweit, wodurch LECTURA Specs zu einer unverzichtbaren Quelle für Fachwissen, Transparenz und Marktkennntnisse geworden ist.“ - **Iva Thiel, CEO von LECTURA.**

LECTURAs indischer Partner **Easy Machines**, eine digitale One-Stop-Plattform für die Vermietung und den Kauf einer breiten Palette von Maschinen, spielte eine wichtige Rolle bei der Einführung der neuen Sprachversion. Die Partnerschaft stellt einen bedeutenden strategischen Schritt beim Auf-



LECTURA Specs Performance
Bildquelle: LECTURA GmbH; ChatGPT

bau eines datengesteuerten, global vernetzten Ökosystems für Baumaschinen dar. Gemeinsam wollen die Unternehmen Maschinendaten in zuverlässige, standardisierte Informationen umwandeln, die eine intelligentere, schnellere und transparentere Entscheidungsfindung im gesamten Baumaschinen-Ökosystem ermöglichen.

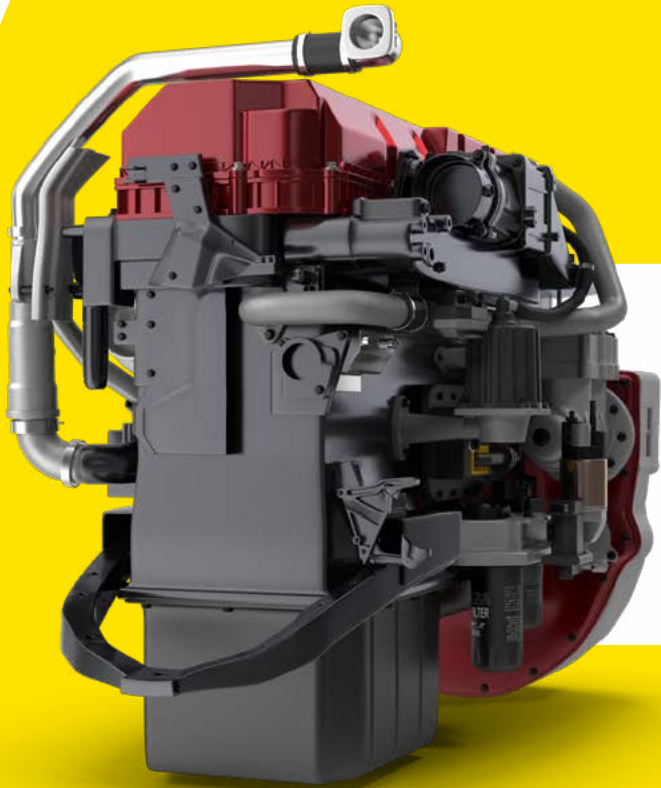
„Die Einführung von LECTURA Specs auf Hindi ist ein wichtiger Schritt, um Maschinenfachleuten in Indien den Zugang zu zuverlässigen Maschineninformationen zu erleichtern. Unsere Partnerschaft mit LECTURA basiert auf der Vision, standardisierte Maschinendaten bereitzustellen, die intelligentere Entscheidungen und eine stärker vernetzte, digitalisierte Branche ermöglichen“, **Monish R, CEO von Easy Machines.**

„Die größte Chance in Indien liegt nicht darin, bestehende Industriestrukturen zu ersetzen, sondern sie zu verbessern. Der Baumaschinensektor verfügt bereits über enorme Größe, Fachkompetenz und unternehmerische Stärke. Was er zunehmend benötigt, sind mehr Transparenz, Standardisierung, die Einhaltung von Complian-

ce-Vorgaben und vertrauenswürdige Informationen. Digitalisierung und KI bieten den schnellsten und skalierbarsten Weg, dies zu erreichen. Sie helfen dabei, fragmentierte Ökosysteme zu verbinden, bestehende Abläufe zu optimieren und mehr Transparenz über den gesamten Lebenszyklus der Maschinen hinweg zu schaffen. Für globale Maschinenhersteller beschränkt sich die Chance nicht mehr nur auf den Verkauf von Maschinen. Die wahre Chance liegt im Aufbau einer intelligenten Ebene, die Maschinen, Bediener, Compliance, Finanzierung und Betriebsleistung miteinander verbindet. Unternehmen, die zur Lösung dieser Herausforderungen beitragen, werden am besten aufgestellt sein, um an Indiens nächster Wachstumsphase teilzuhaben“, fügt Monish R. hinzu.

Weitere Informationen zum „BuyersGuide“, zu Maschinenspezifikationen und dazu, wie LECTURA Ihr Unternehmen unterstützen kann, finden Sie auf der [LECTURA Specs-Plattform](#).

Stromerzeuger und Motoren



Finden und überprüfen Sie jetzt kostenlos technische Daten und Datenblätter für Ihre Maschinen! [LECTURA Specs](#) ist die größte kostenlose Online-Datenbank für Bau- und Landmaschinen, Gabelstapler, Krane u.v.m. Entdecken Sie auch die zahlreichen ergänzenden Serviceleistungen. Unser „BuyersGuide“ umfasst derzeit über **207.000** Maschinenmodelle von **1.610** Herstellern. Diese Maschinen wurden im Jahr 2026 **9.600.000** Mal angeschaut (Januar-Juli).

Auswahl in 2024-2026 gebauten Stromerzeuger und Motoren



MODELL	MAX. LEISTUNG	HUBRAUM	ZYLINDERANZAHL
Daedong 3H-S5D40A	29,5 kW	1,83 l	3



Caterpillar C3.6	90 kW	3,6 l	4
----------------------------------	-------	-------	---



MODELL	MAX. LEISTUNG	HUBRAUM	ZYLINDERANZAHL
Develon DL08V	213 kW	7,64 l	6
FPT Industrial XCursor13 NG	382 kW	12,9 l	6
Cummins 6.7L	430 kW	6,7 l	6
MODELL	NENN AUSSTOSS	NENNSPANNUNG	MOTOR
Endress ESE 40 YW/AS	33,6 kVA	400 V	4TNV98 (diesel)
Geko ® R7401 E-S/HHBA	6,45 KVA	230 V	GX390 (petrol)
INMESOL IV-330	300 KVA	400 V	TAD842GE (diesel)
Bobcat PG20W	19 KVA	400 V	4TNV88 (diesel)
HIMOINSA HGY-2600 D5 ESP	2.600 KVA	400 V	12GY175L.EF6F (diesel)

Sehen Sie weitere Stromerzeuger auf [LECTURA Specs >>](#)

Sehen Sie weitere Motoren auf [LECTURA Specs >>](#)

MF Gabelstapler: Warum Magni der nächste Schritt in einer 30-jährigen Wachstums-geschichte wurde

Dr. Alexander Frass,
Geschäftsführer von MF Gabelstapler
Bildquelle: MF Gabelstapler Service GmbH

Nach mehr als 30 Jahren als zuverlässiger Partner für Intralogistik in Norddeutschland geht die MF Gabelstapler Service GmbH den nächsten Schritt in ihrer Wachstumsstrategie. In einem Exklusivinterview mit LECTURA Press erläutert Dr. Alexander Frass, Geschäftsführer von MF Gabelstapler, warum das Unternehmen sein Portfolio um Magni-Teleskoplader, Hubarbeitsbühnen und Geländestapler erweitert hat und wie die Partnerschaft dazu beiträgt, den Kunden Premiumprodukte und umfassenden Service aus einer Hand anzubieten





Ein Servicetechniker von MF Gabelstapler führt vor Ort Wartungsarbeiten an einem Yale-Gabelstapler durch
Bildquelle: MF Gabelstapler Service GmbH

Patrik Eder: MF Gabelstapler erweitert mit Magni sein Portfolio um Teleskoplader, Hubarbeitsbühnen und Geländestapler. Welche strategischen Überlegungen standen hinter dieser Entscheidung?

Alexander Frass: MF Gabelstapler Service ist seit über 30 Jahren ein wichtiger Dienstleister für die Intralogistik in Norddeutschland und hat sich dabei lange auf Gabelstapler konzentriert. Gleichzeitig war es für uns immer selbstverständlich, individuelle Kundenanforderungen zu erfüllen – auch wenn diese über unser Standardportfolio hinausgingen.

Um unseren Kunden die gewohnte Produktqualität und optimal abgestimmte Prozesse bieten zu können, war es strategisch sinnvoll und notwendig, dafür einen festen und leistungsstarken Partner zu gewinnen. Für uns stand fest, dass dies nur ein Qualitätshersteller sein konnte, dessen Produkte die Kunden nachhaltig überzeugen.

Magni steht jedoch nicht nur für höchste Produktqualität, sondern vor allem

auch für Innovationskraft. Als dynamisch wachsendes Unternehmen passt Magni zu dem hervorragend zu unserer eigenen Wachstumsstrategie. Wir wollen gemeinsam etwas bewegen: Magni bringt exzellente Produkte ein, wir unsere Prozesse, unser Know-how und unsere langjährigen Kundenbeziehungen.

PE: Welche konkreten Kundenbedürfnisse in Norddeutschland haben Sie dazu bewogen, das Magni-Produktportfolio in Ihr Angebot aufzunehmen?

AF: Wir beobachten seit Jahren, dass sich die Anforderungen unserer Kunden kontinuierlich verändern. Gerade in Norddeutschland – mit seinen Häfen, Baustellen, landwirtschaftlichen Betrieben, Industrieunternehmen und Infrastrukturprojekten – steigt der Bedarf an Maschinen, die auch unter anspruchsvollen Einsatzbedingungen zuverlässig arbeiten.

Gleichzeitig wurden die Anfragen nach Teleskopladern und Arbeitsbühnen immer häufiger. Deshalb war die Erweite-



Das am Firmensitz ausgestellte Gabelstapler-Sortiment von MF Gabelstapler
Bildquelle: MF Gabelstapler Service GmbH



Die Serviceflotte von MF Gabelstapler, bereit für den Kundeneinsatz in Norddeutschland
Bildquelle: MF Gabelstapler Service GmbH

rung unseres Produktportfolios ein logischer und konsequenter Schritt.

Viele dieser Kunden sind regional geprägt und gehören zum Mittelstand. Sie schätzen an uns, dass wir selbst ein mittelständisches Unternehmen sind und ihre Anforderungen aus der Praxis kennen. Wir begegnen unseren Kunden auf Augenhöhe und entwickeln gemeinsam wirtschaftliche Lösungen.

PE: Magni steht für innovative Teleskoplader und Höhenzugangstechnik. Warum passt die Marke aus Ihrer Sicht besonders gut zu MF Gabelstapler und zu Ihrem Anspruch als Full-Service-Anbieter?

AF: Unser Anspruch war von Anfang an, unseren Kunden möglichst viele Leistungen aus einer Hand anzubieten. Deshalb arbeitet MF Gabelstapler im Service seit der Unternehmensgründung herstellerunabhängig. Unsere Kunden schätzen einen Ansprechpartner, der ihren gesamten Fuhrpark mit gleichbleibend hoher Qualität

und Kompetenz betreut. Diesen Weg gehen wir nun konsequent weiter.

Dabei arbeiten wir ausschließlich mit leistungsstarken, etablierten Herstellern zusammen. So stellen wir sicher, dass unsere Kunden jederzeit die optimale Lösung erhalten. Magni passt deshalb hervorragend zu uns: Die Produktqualität stimmt, das Portfolio ist breit aufgestellt und deckt nahezu jeden Einsatzbereich in der Höhenzugangs- und Teleskopladetechnik ab.

Gleichzeitig ermöglicht uns die Konzentration auf wenige innovative und leistungsfähige Partner Skaleneffekte. Dadurch können wir unseren Kunden hochwertige Produkte zu einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis anbieten.



Sie haben es in der Hand.

CLOSE TO OUR CUSTOMERS

Aus einer Hand. Sechs spezialisierte Marken – ein Partner, der immer das passende Tool bereithält. Mit den smarten Lösungen und Maschinen/Anlagen der WIRTGEN GROUP sind Sie bereit für Spitzenleistung – ob im Straßen- oder Erdbau oder in der Materialaufbereitung.

➤ wirtgen-group.com/technologies



Nachhaltige Energielösungen & Komponenten



RENAULT TRUCKS AUF DER IAA 2026: KONKRETE LÖSUNGEN FÜR EINE SCHNELLERE DEKARBONISIERUNG DES STRASSENTRANSPORTS

Vom 15. bis zum 20. September 2026 präsentiert Renault Trucks auf der IAA in Hannover, dem international maßgeblichen Treffen der Transportbranche, seine neuesten Innovationen im Bereich E-Mobilität und Verbrennungsmotoren für den städtischen Liefer- und Verteilerverkehr, das Baugewerbe sowie den Fernverkehr.

[mehr lesen](#)


GOODYEAR IST AM START, WENN AM NÜRBURGRING DIE TRUCKS AUFDREHEN

Goodyear, exklusiver Reifenlieferant und Titelsponsor der Goodyear FIA ETRC, ist auch in diesem Jahr vor Ort, wenn vom 10.-12. Juli auf dem Nürburgring die Racing Trucks durchstarten. Parallel dazu legt der Goodyear Van dort einen Stopp ein. Im Van erhalten Kunden und Interessierte neueste Informationen über Kraftstoffeinsparungspotenziale, CO2-Reduktion...

[mehr lesen](#)

DEUTZ PRÄSENTIERT ENERGY-GESCHÄFT IN SÜDOSTASIEN: PREMIERE AUF DER 'ELECTRIC & POWER INDONESIA 2026'

DEUTZ präsentiert sich vom 2. bis 6. September 2026 in Jakarta erstmals auf der 'Electric & Power Indonesia', der größten Fachmesse für Elektro- und Energietechnik in Südostasien. Mit seiner Business Unit DEUTZ Energy positioniert sich das Unternehmen weiter als Systemanbieter...

[mehr lesen](#)

FPT UND GREEN POWER SYSTEMS TRAGEN ZUR STEIGERUNG DER MILCHPULVERPRODUKTION IN ALGERIEN BEI

FPT und seine Vertriebspartner Bimotor und Avoni Industrial haben sich mit Green Power Systems zusammengeschlossen, um eines der größten agroindustriellen Projekte Nordafrikas mit Strom zu versorgen, das die Milchpulverproduktion in Algerien revolutionieren soll...

[mehr lesen](#)

ATLAS COPCO ERWEITERT SEIN ENTWÄSSERUNGSPORTFOLIO UM NEUE NOTFALL-SCHMUTZWASSERPUMPEN

Atlas Copco hat eine neue Baureihe von Notfallschmutzwasserpumpen (ETP) auf den Markt gebracht, um sein bestehendes Entwässerungsportfolio zu ergänzen. Die neuen Pumpen bieten eine robuste und tragbare Lösung für die schnelle und zuverlässige Wasserentfernung in anspruchsvollen Umgebungen.

[mehr lesen](#)

MAN ENGINES AUF DER SMM 2026 – MEHR LEISTUNG, NIEDRIGERE EMISSIONEN UND SERVICE IM FOKUS

MAN Engines präsentiert auf der SMM 2026 in Hamburg sein erweitertes Portfolio für maritime Anwendungen im Arbeitsbootbereich. Im Fokus steht der 30-Liter-V12-Motor MAN D3872, den das Unternehmen erstmalig in verschiedenen Ausführungen für Bordaggregate, dieselelektrische Antriebssysteme und den Heavy-Duty-Betrieb...

[mehr lesen](#)

WELTNEUHEIT AUF DER INTERSOLAR: SUNOYSTER SYSTEMS PRÄSENTIERT DAS NEUE PREMIUM-LEICHTMODUL PVBONDI®

Die SunOyster Systems GmbH (SOS), Spezialist für Solartracker und Photovoltaik-Leichtmodule, präsentierte auf der Intersolar erstmals ihr neues Premium-Leichtmodul PVBondi®. Die Weltneuheit baut auf dem Erfolg der von SOS als Pionier in Deutschland eingeführten Leichtmodule mit Glasfront...

[mehr lesen](#)

KUHN BAUMASCHINEN DEUTSCHLAND AUF DER STEINEXPO 2026

Gemeinsam mit Schlüter für Baumaschinen präsentierte Kuhn Baumaschinen Deutschland auf dem Stand A61 die neuesten Komatsu-Lösungen für den Steinbruch, den Materialumschlag und den Erdbau. Im Mittelpunkt des Messeauftritts standen leistungsstarke Maschinen, die speziell für höchste Anforderungen in der Gewinnungsindustrie...

[mehr lesen](#)

CONTINENTAL AUF DER STEINEXPO 2026: SPEZIALREIFEN FÜR DEN HARTEN EINSATZ IM STEINBRUCH

Continental präsentierte auf der diesjährigen Steinexpo, der internationalen Demonstrationsmesse für die Roh- und Baustoffindustrie, ihr Portfolio für anspruchsvollste Einsätze. Digitale Flottenlösungen ergänzen das Spezialreifensortiment und sorgen für mehr Effizienz und Sicherheit im Baustellenbetrieb.

[mehr lesen](#)

WIRTGEN GROUP MIT KLEEMANN WELTPREMIERE AUF DER STEINEXPO 2026

Auf der Steinexpo 2026 zeigte Kleemann innovative Lösungen für den Steinbruch und das Recycling. Neben der neuen Prallbrecher-Generation stand auch ein aufeinander abgestimmter Anlagenzug im Fokus. Wirtgen präsentierte in einer Live-Demo den Rock Crusher WRC 240. Im Zentrum des Wirtgen Group Messestandes stand...

[mehr lesen](#)

ZEPPELIN PRÄSENTIERT INNOVATIVE LÖSUNGEN FÜR DEN GALABAU

Mit einem breiten Spektrum an moderner Cat Baumaschinentechnik, Anbaugeräten sowie digitalen Lösungen und Assistenzsystemen präsentieren sich Zeppelin Baumaschinen und Mitaussteller Zeppelin Rental vom 15. bis 18. September auf der GaLaBau in Nürnberg in der Halle 7 am Stand 7-306. Erstmals in Europa wird der Cat Minibagger 301CR (Compact Radius)...

[mehr lesen](#)

AUSBLICK AUF DIE GALABAU 2026

Wenn sich vom 15. bis 18. September 2026 die grüne Branche auf der GaLaBau in Nürnberg trifft, präsentiert Komatsu kompakte Lösungen für moderne Einsätze im Garten- und Landschaftsbau, in kommunalen Anwendungen und auf innerstädtischen Baustellen. Zu sehen sind Mini- und Kompaktbagger, Mobilbagger, Kompaktradlader sowie Kompaktlader.

[mehr lesen](#)

FÜR MEHR EFFIZIENZ UND KOMFORTABLES ARBEITEN IM GALABAU

Der Drehantrieb RotoTop, der Tiltrotator RotoX und die cleveren Anbaugeräte von Holp sorgen für eine effizientere Umsetzung vieler Aufgaben im Garten- und Landschaftsbau – diese werden zusammen mit der neuen SafetyFork in Nürnberg präsentiert. Bei Holp folgt man dem Leitsatz, dass ein Anbaugerät mindestens 25 % Leistungssteigerung im Einsatz...

[mehr lesen](#)



WACHSTUM, STRATEGIE 2030 UND NACHHALTIGKEIT: KRAMP PRÄSENTIERT GESCHÄFTSBERICHT 2025

Kramp hat den Geschäftsbericht für das Jahr 2025 veröffentlicht. Er gibt einen Überblick über die wichtigsten Entwicklungen des vergangenen Jahres und bietet zugleich Einblicke in die zukünftigen Wachstumspläne...

[mehr lesen](#)



NACHHALTIGES WASCHEN

Bei Van der Vlist investieren wir weiterhin gezielt in innovative und nachhaltige Lösungen, um unsere Kunden optimal zu bedienen. An unserem technischen Standort in Groot-Amers haben wir kürzlich eine nachhaltige Waschanlage zur Reinigung von Erdbewegungsmaschinen, Straßenbaumaschinen, landwirtschaftlichen Maschinen und anderem Schwergesetz in Betrieb genommen.

[mehr lesen](#)



NACHHALTIGKEIT AM GIPFEL

Im alpinen Wegebau stehen Bauunternehmen oft vor einer logistischen Herkulesaufgabe: Wie saniert man Infrastruktur an schwer zugänglichen Stellen, ohne hunderte Lkw-Fahrten durch sensiblen Gelände zu schicken? Am Südlichsten Punkt Deutschlands stand man kürzlich vor einer besonderen Herausforderung und die Firma Schwarz GmbH zeigt...

[mehr lesen](#)



NACHHALTIGE DRUCKLUFT-LÖSUNGEN FÜR DAS BAUGEWERBE

Eine zuverlässige und effiziente Druckluftversorgung ist auf der Baustelle unverzichtbar. Ob Rohrfräse, Pneumatikspaten oder Erdrakete, die Mobilair-Kompressoren von Kaeser erzeugen direkt vor Ort bedarfsgerecht und umweltfreundlich Druckluft. Der neue Mobilair M17A mit abgasarmem Benzinmotor überzeugt durch seine Vielseitigkeit...

[mehr lesen](#)



ZUKUNFT BAUEN BEGINNT MIT GUTER ENERGIEBERATUNG

Die NordBau in Neumünster ist schon lange mehr als nur eine traditionelle Baumesse. Vom 9. bis 13. September 2026 war sie wieder einmal ein Treffpunkt für alle, die bauen, renovieren, modernisieren oder sich über die Zukunft des Wohnens informieren wollten. Ob innovativer Holzbau, digitale Bauprozesse, moderne Heiztechnik oder nachhaltige Materialien...

[mehr lesen](#)



KAESER KOMPRESSOREN AUF DER NORDBAU: DRUCKLUFT-LÖSUNGEN FÜR DIE BAUSTELLE DER ZUKUNFT

Eine zuverlässige und effiziente Druckluftversorgung ist auf der Baustelle unverzichtbar. Ob Rohrfräse, Pneumatikspaten oder Erdrakete – die Mobilair-Kompressoren von Kaeser erzeugen direkt vor Ort bedarfsgerecht und umweltfreundlich Druckluft. Der Mobilair M17 vereint Leistung, Mobilität und...

[mehr lesen](#)

Zelic Consulting: Warum Beratung mehr leisten muss als nur Präsentationen

Für viele Unternehmen wird Beratung nach wie vor eher als Kostenfaktor denn als Investition betrachtet. Zelic Consulting möchte diese Sichtweise in Frage stellen. In diesem Interview spricht Jan Philip Zelic, Geschäftsführender Gesellschafter bei Zelic Consulting, über das erste Wachstumsjahr des Unternehmens, dessen Fokus auf der Bau- und Handwerksbranche im DACH-Raum sowie darüber, wie praxisorientierte Beratung den Umsatz, die Führung, die Prozesse und die Leistung des Mietflottengeschäfts verbessern kann.

Jan Philip Zelic, Gründer und
geschäftsführender Gesellschafter
Bildquelle: Zelic Consulting GmbH





Bildquelle: Zelic Consulting GmbH

Patrik Eder: Zelic Consulting GmbH feiert sein einjähriges Bestehen. Wenn Sie auf das vergangene Jahr zurückblicken, wie würden Sie die Entwicklung und das Wachstum des Unternehmens beschreiben?

Jan Philip Zelic: Das erste Jahr hat uns vor allem bestätigt, dass in der Baubranche ein großer Bedarf an Beratung besteht, die nicht bei Konzepten und Präsentationen endet. Händler und Vermieter von Baumaschinen stehen unter hohem Veränderungsdruck: Der Wettbewerb nimmt zu, Margen geraten unter Druck, und gleichzeitig müssen Digitalisierung, Führung und interne Abläufe weiterentwickelt werden. Wir haben unser Leistungsangebot konsequent an diesen praktischen Herausforderungen ausgerichtet und arbeiten dabei mit einem Netzwerk von über 30 Fachberatern mit eigener Erfahrung in der Branche.

PE: Für alle, die Zelic Consulting noch nicht kennen: Welche Dienstleistungen bieten Sie an und welche Unternehmen unterstützen Sie hauptsächlich?

JPZ: Zelic Consulting ist eine Management-Beratung, die ausschließlich Unter-

nehmen der Bau- und Handwerksbranche im DACH-Raum berät. Einen besonderen Schwerpunkt bilden Händler und Vermieter von Baumaschinen und Baugeräten: vom Neu- und Gebrauchtmaschinenverkauf über das Vermietgeschäft bis zu Service, Werkstatt, Ersatzteilen und der Steuerung mehrerer Niederlassungen. Für sie bündelt unser Programm Ertragreiche Mietstation diese Erfahrung. Wir unterstützen insbesondere in den Bereichen Strategie, Vertrieb, Führung, Organisation und Prozesse und betrachten ein Unternehmen immer als Gesamtsystem. Ein Vertriebsproblem ist beispielsweise selten nur ein Problem einzelner Verkäufer.

PE: Viele Unternehmen sehen Beratung noch immer eher als Kostenfaktor und nicht als Investition. Wie zeigen Sie Ihren Kunden den praktischen Nutzen Ihrer Arbeit?

JPZ: Beratung wird dann zum Kostenfaktor, wenn sie theoretisch bleibt. Deshalb definieren wir zu Beginn gemeinsam mit dem Kunden, was sich durch unsere Arbeit konkret verbessern soll: höhere Abschlussquoten, eine konsequentere Angebotsverfolgung, bessere Auslastung des Mietparks



Tomas Zelic, Senior Berater bei Zelic Consulting
Bildquelle: Zelic Consulting GmbH

oder höhere Margen. Wir geben daher nicht nur Handlungsempfehlungen ab, sondern arbeiten bei der Umsetzung aktiv mit. Für uns ist eine Beratung erfolgreich, wenn die neuen Strukturen auch nach Abschluss des Projekts funktionieren und sich wirtschaftlich bemerkbar machen.

PE: Wo sehen Sie derzeit die größten Schwachstellen in Unternehmen, zum Beispiel in Strategie, Vertrieb, Führung oder internen Prozessen, und wie kann Zelic Consulting dabei helfen, diese zu verbessern?

JPZ: Die größte Schwachstelle ist aus unserer Sicht häufig nicht das Fehlen von Ideen. Die meisten Unternehmen wissen grundsätzlich, was sie verbessern müssten, die Herausforderung liegt in der kon-



Image source: Zelic Consulting GmbH

sequenten Übersetzung in den Arbeitsalltag. Gerade bei Händlern und Vermietern sehen wir häufig, dass eine übergeordnete Strategie vorhanden ist, daraus aber keine klaren Ziele, Verantwortlichkeiten und Führungsroutinen entstehen. Der Vertrieb arbeitet zu reaktiv, Angebote werden nicht systematisch nachverfolgt und das CRM wird eher als digitale Adresskartei denn als Steuerungsinstrument genutzt. Ein neues CRM-System löst aber kein Führungsproblem. Wir schaffen zunächst Transparenz über die tatsächlichen Ursachen, priorisieren gemeinsam mit der Geschäftsführung die wichtigsten Hebel und begleiten die Umsetzung.

MAWEV SHOW 2027

14. - 17. April 2027
VAZ St. Pölten



PRÄZISION TRIFFT LEISTUNG

Ich möchte auch Teil der
MAWEV SHOW 2027 werden



www.mawev-show.at



Exklusiv veranstaltet von

mcg | graz

BAUMASCHINEN - LKW - KOMMUNALTECHNIK

INTERVIEW
LAAKMANN AGENTUREN

DEU

Laakmann Agenturen: Mehr Sicherheit für Maschinen durch schnellen Kabinenglas-Service

Eine beschädigte Kabinenscheibe kann schnell zu mehr als nur einem kleinen Ärgernis werden. Sie kann Maschinenführer und empfindliche Maschinenkomponenten Witterungseinflüssen aussetzen, das Sicherheitsrisiko erhöhen und letztlich zu längeren Stillstandzeiten führen. Peter Laakmann erklärt, wie Laakmann Agenturen einen umfangreichen Glasbestand, ein breites Lieferantennetzwerk und Montageservices kombiniert, um Bau- und Landmaschinen so schnell wie möglich wieder einsatzbereit zu machen.



Bildquelle: Laakmann Agenturen GmbH & Co. KG



Patrik Eder: Können Sie das Unternehmen und seine wichtigsten Dienstleistungen kurz vorstellen?

Peter Laakmann: Die Laakmann Agenturen ist ein Teil der Laakmann Group, die sich schon seit 40 Jahren mit dem Vertrieb und dem Montageservice von Fahrzeugglas allgemein beschäftigt. Da der Anteil an Kabinenglas für Bau- Land- und sonstigen Arbeitsmaschinen exponentiell zugenommen hatte, wurde die Laakmann Agenturen vor rund 4 Jahren speziell für den Vertrieb und auch für den Montageservice von Kabinenglas ins Leben gerufen.

PE: Welche Produkte und Dienstleistungen bietet Laakmann speziell für Baumaschinen, Nutzfahrzeuge und Landmaschinen an?

PL: Laakmann Agenturen hat einen Online-shop erstellt in dem der Kunde bequem seine benötigte Scheibe finden und identifizieren kann. Zum Lieferumfang gehören alle in Kabinen eingesetzte Scheiben; Frontscheiben, Heckscheiben, Dachscheiben, Seitenscheiben, Türscheiben, Dichtgummis, Klebesätze und Vieles mehr.

Um eine möglichst schnelle Lieferung vornehmen zu können, haben wir einen umfangreichen Lagerbestand aufgebaut. Für



Image source: Laakmann Agenturen GmbH & Co. KG

Scheiben und benötigtes Zubehör die den noch nicht am Lager sind, haben wir ein breites Netz von Lieferanten / Herstellern aufgebaut und können somit eine außergewöhnlich gute Verfügbarkeit darstellen.

Der Versand ist in der gesamten Bundesrepublik, aber auch nach ganz Europa möglich. Auf Wunsch montieren wir die Kabinenscheiben auch in ganz Deutschland, im europäischen Umland können wir teils Partnerbetriebe vermitteln.

PE: Wie können die Reparatur, der Schutz und die Verlängerung der Lebensdauer von Fahrzeugverglasungen zu einem nachhaltigeren und kosteneffizienteren Maschinenbetrieb beitragen?

PL: Nun, in Bau- und Landmaschinen sind überwiegend Scheiben aus Sicherheitsglas verbaut die bei Beschädigung in viele tausend Teile zerbrechen was bedeutet, dass ein großes Loch in der Kabine klafft und bei entsprechend schlechtem Wetter der Maschinenführer schnell erkranken kann. Auch ermöglicht es Kriminellen einen schnelleren Zugang zur Maschine.

Beide Umstände führen letztendlich zum längeren Stillstand der Maschine. Das Ausmaß der Kosten und des weiteren Schadens kann sich jeder selbst vorstellen.

JETZT OFFIZIELL BEI BOSCH REXROTH GELISTET

CONSTRUCTION LINE

ECOSYNT HEES 46

Biologisch abbaubares Hydrauliköl – stark in der Performance, schonend für die Umwelt.



Auch eintretender Regen kann der Elektronik und anderen Bauteilen Schaden zufügen. Daher ist eine schnelle Behebung des Glasschadens immer ratsam.

Wir, die Laakmann Agenturen geben unser Bestes um schnellstmöglich zur Stelle zu sein.

PE: Was sind die wichtigsten Ziele und Prioritäten von Laakmann für die kommenden Jahre?

PL: Man ist in einem wachsenden und sich wandelnden Markt niemals am Ziel. Wir stellen uns daher selbstverständlich den Herausforderungen und werden unseren eigenen Lagerbestand mit Bedacht anpassen, das bedeutet sorgfältig erhöhen.

Um den schnellen Montageservice

auch in Zukunft loyal gewährleisten zu können, sind wir ständig auf der Suche nach eigenen Monteuren in Festanstellung wie auch nach qualifizierten Partnerbetrieben die unsere Montageaufträge ausführen können.

Sollte sich ein Leser hierfür interessieren, freuen wir uns über eine kurze Bewerbung.

[Weitere Informationen und Kontakt](#)

In der nächsten Ausgabe #25 März 2027

HAUPTTHEMEN
Elektrifizierung und
alternative Antriebe

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

Bitte kontaktieren Sie den Redakteur
Patrik Eder

p.eder@lectura.de
+420 739 692 087



Für Werbeschaltungen kontaktieren
Sie bitte **Iva Thiel**, CEO

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



LECTURA DigiMessenger

24/2026

HEAVY MACHINERY MAGAZINE

SUSTAINABLE POWER SOLUTIONS & COMPONENTS

BUYERS GUIDE
POWER GENERATORS
& ENGINES

INTERVIEWS
MF GABELSTAPLER
ZELIC CONSULTING
LAAKMANN AGENTUREN

FEATURE STORY
CORE | BENNINGHOVEN

 LECTURA

 WIRTGEN GROUP



LECTURA GmbH

Verlag + Marketing Service

Address

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: “The CORE is Benninghoven’s transportable asphalt mixing plant that breaks with traditional approaches and has been developed from the ground up to meet the evolving needs of plant operators.” **Read more on page 47**

Advertising Partners:



Patrik Eder, Editor

Editorial

DEAR READERS,

This issue focuses on sustainable power solutions and components, looking at how efficiency, alternative energy concepts, smarter components and longer machine lifecycles are changing heavy equipment from the inside out.

Our feature story introduces Benninghoven’s new CORE asphalt mixing plant, where reduced energy consumption, flexible fuel use and reclaimed asphalt are combined with a modular concept designed for long-term efficiency. SENNEBOGEN shows sustainability in daily operation with its 850 G Hybrid material handler, recovering energy during boom lowering to reduce fuel consumption by around 30%. Meanwhile, DEVELON takes us to Switzerland, where KIBAG has become the first European company to put the autonomous Real-X DX225LC excavator into practical use.

Moving next, TVH explores spare parts, battery solutions and remanufacturing, while MOTOREX and YORK demonstrate how biodegradable lubricants can support both machine performance and a lower environmental footprint. Basikon continues our series on AI and object data in leasing, and interviews with MF Gabelstapler, Zelic Consulting and Laakmann Agenturen take us from portfolio growth and business performance to keeping machines operational with fast cab-glass service.

Finally, we look at power generators and engines in our BuyersGuide and highlight another step in LECTURA’s international development: the launch of LECTURA Specs in Hindi, entering a new market and making equipment data more accessible to machinery professionals in India.

Patrik Eder, Editor



Benninghoven | Work powerfully and flexibly with the CORE

The new generation of asphalt mixing plants from Benninghoven focuses on reducing operating costs

Benninghoven is expanding its portfolio with the launch of the new CORE, a cost-effective asphalt mixing plant that combines a clearly defined range of options, a streamlined design, transport and assembly concept and state-of-the-art technology. Designed with a clear focus on long-term cost-efficiency, the plant helps minimise total operating costs throughout its lifecycle.



The CORE is Benninghoven's transportable asphalt mixing plant that breaks with traditional approaches and has been developed from the ground up to meet the evolving needs of plant operators.

Image source: Wirtgen Group

BENNINGHOVEN

DESIGNED FOR HIGH ASPHALT QUALITY AND PROCESS STABILITY

Based on proven Benninghoven technologies, the CORE can be used worldwide, delivering reliable performance and consistently high asphalt quality throughout its lifecycle, providing long-term investment security. The transportable, highly flexible batch asphalt mixing plant uses batch processing to enable the production of high-quality asphalt mixes with versatile mix designs and RAP addition rates of up to 40%. Should requirements increase, pre-configured interfaces enable the flexible retrofitting of additional components, allowing a rapid response to changing market demands.

INTELLIGENT TECHNOLOGY REDUCES OPERATING COSTS

The CORE meets the need of plant operators for planning certainty and reliability by keeping ongoing and predictable operating costs as low and transparent as possible. Particular emphasis was placed on optimising the key cost drivers: energy and fuel consumption. Modern variable frequency drives fitted to components such as the exhaust fan and dryer drum automatically adjust performance

to match demand, helping to reduce energy consumption.

The new MULTI JET multi-fuel burner provides additional flexibility by enabling the simultaneous use of up to four different fuels. This allows operators to quickly respond to fluctuations in energy prices and fuel availability. The integrated Smart Weighing System optimises operations to ensure consistently high asphalt quality. High-precision mix recipe control prevents overdosage and maintains tight tolerances, even under varying material flows and temperatures.

NEW DESIGN AND SIMPLIFIED ASSEMBLY CONCEPT

The CORE features a new design that makes plant installation more cost-effective. The plant can be installed using cranes with a lifting capacity of less than 90 tonnes. This increases the availability of suitable equipment in the respective regions, enhancing flexibility and reducing installation costs for customers.

Another advantage is that the optimised design enables smaller foundations to be constructed. This reduces the amount of materials required and lowers construction



This new, intelligent concept provides a comprehensive approach to development, technology, logistics, installation and customer support, offering a cost-effective, readily available and future-proof plant solution from Benninghoven.
Image source: Wirtgen Group

costs for customers. Thanks to its modular design, the plant can initially be operated in a basic configuration and gradually expanded to meet future requirements.

Pre-configured interfaces facilitate future upgrades and enable the system to adapt to evolving market demands without extensive modifications, such as when integrating different additive systems. Pre-installed cable trays simplify installation and improve operational reliability. This makes the CORE ideally suited to mobile construction sites and projects with short lead times.

MAINTENANCE-FRIENDLY, ERGONOMIC AND SAFE

The plant's maintenance-friendly design and workplace safety concept, combined with comprehensive safety measures, streamline servicing and operation while ensuring reliable performance. All components are readily accessible via large, ergonomically designed access points. Predefined attachment points for personal protective equipment (PPE), the Benninghoven key transfer system, contact protection on the mixer and pneumatic cylinders, fall-back protection systems and opti-



[Click here to watch the video.](#)

[Check out more videos on the Wirtgen Group's YouTube channel.](#)

mised lighting for working and maintenance areas are just some examples of measures designed to enhance workplace safety and ensure high acceptance among operating personnel.

OPTIMISED FOR INTERNATIONAL TRANSPORT

The transport width is kept within limits and the maximum transport height is limited to three metres, so the need for special transport arrangements, escort vehicles and additional permits can often be avoided or reduced. Intelligent logistics planning for the individual components also reduces the number of transport units required, meaning fewer lorries are needed for global shipping. This simplifies logistics handling and significantly reduces transport costs.

HIGH INVESTMENT CONFIDENCE

With the CORE, Benninghoven offers a new generation of cost-effective asphalt mixing plants designed to meet the requirements of

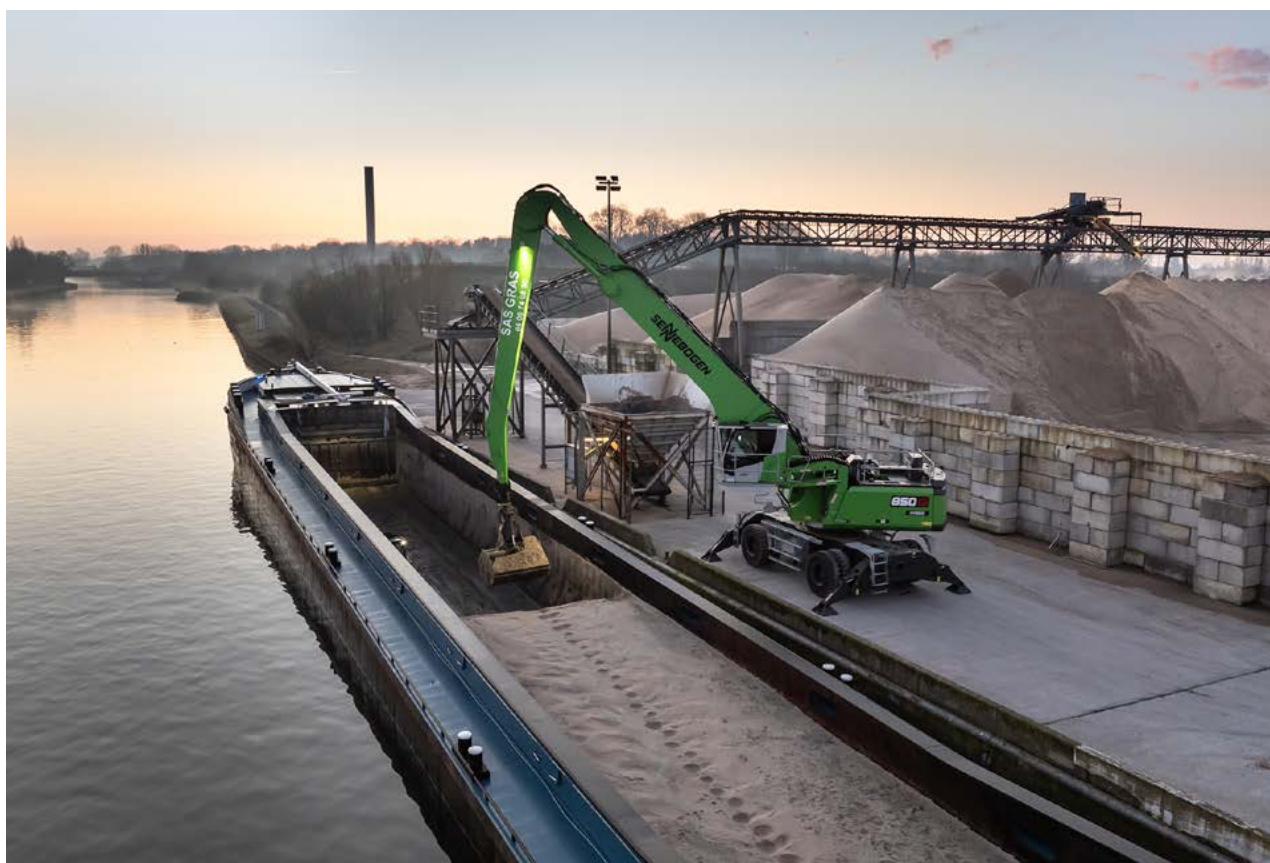
the coming decades. The modular plant concept provides the foundation for responding flexibly to changing market conditions and regulatory requirements, with pre-configured interfaces, flexible fuel selection, the ability to use up to 40% reclaimed asphalt (RAP) and intelligent control systems for reliable production. At the same time, plant operators benefit from the expertise of trusted partners: Benninghoven and the Wirtgen Group provide global support and service.

Hybrid material handler expands port machinery fleet

Société Gras, based in Beugny in northern France, handles around one million tonnes of goods every year. A large proportion consists of bulk materials transported by water. To meet the growing demands of port handling, the company expanded its machinery fleet in 2025 with a SENNEBOGEN 850 G Hybrid.



SENNEBOGEN 850 G Hybrid
Image source: Bruno Cohen; SENNEBOGEN



With a reach of up to 21 meters and a high load capacity, the SENNEBOGEN 850 G Hybrid delivers the performance required for demanding loading and unloading operations in port handling.

Image source: Bruno Cohen; SENNEBOGEN

Founded around 20 years ago, the logistics company employs approximately 20 people and coordinates material flows between road and waterways. Société Gras operates around 15 SENNEBOGEN material handlers for handling bulk materials, palletised goods and industrial products.

The mobile 850 G Hybrid offers a reach of up to 21 metres and is particularly suitable for demanding loading and unloading operations. Its mobile undercarriage allows the machine to move flexibly between different locations within the port. Green Hybrid technology recovers energy generated when the boom is lowered and makes it available for the next

lifting cycle. This can reduce fuel consumption by around 30 percent.

The individually configurable SENcon control system and spacious cab provide additional operator comfort. Société Gras is supported by French SENNEBOGEN sales and service partner Sygmat, from commissioning through to long-term maintenance.

[more information](#)



It's in your hands.

CLOSE TO OUR CUSTOMERS

All from a single source. Six specialist brands from one partner who always has the tools you need! With smart solutions and state-of-the-art machines and plants from the WIRTGEN GROUP, you are always ready to deliver only the best - whether in road construction, earthworks, or materials processing.

➤ wirtgen-group.com/technologies



History is being made



A magnificent backdrop: the autonomous DEVELON Real-X DX225LC crawler excavator in action at the former KIBAG quarry in Tuggen, Switzerland.
Image source: DEVELON

In Tuggen, in the canton of Schwyz, KIBAG, one of Switzerland's leading companies in the building materials and construction sector, has become the first European company to put the autonomous DEVELON Real-X crawler excavator, developed in collaboration with Gravis Robotics, into practical use. With 'Real X', DEVELON, a pioneer in autonomous machinery technology, presented an extension of its Concept-X and Concept-X2 technologies at bauma 2025. The intelligent crawler excavator is now capable of carrying out trench excavation, earthworks and the loading of lorries autonomously.



Detailed view: The Gravis Rack, a roof-mounted system, provides full LiDAR coverage for 3D scans of the surroundings.
Image source: Gravis Robotics

Selling equipment? Let a partner carry the complexity.

Unused equipment can quickly become a cost, sitting idle, tying up capital, taking up space and losing value. Selling it yourself can take time and resources you'd rather allocate to your main business objective.

When you sell with Ritchie Bros., local teams who know your region's regulations, logistics and paperwork manage every step behind the scenes, from export documentation and customs clearance to dismantling and shipping.

Thinking of selling? Put your equipment in front of a world of buyers and let Ritchie Bros. handle the rest.

rbauction.eu

SUPER SEPTEMBER

Big Auctions, Big Reach, Big Opportunities

The Real-X DX225LC crawler excavator was first deployed on the site of a former KIBAG quarry, which is currently being restored to its natural state. Whilst the operation of autonomous construction machinery in public spaces is not yet clearly regulated, the machine can be operated autonomously on KIBAG's private premises under the supervision of a technical expert. Site manager Gabriel Hasler has tasked the DX225LC with digging a trench 300 metres long, six metres wide and three metres deep. This is to be filled mainly with rocky material to prevent the foot of the hillside from slipping.

"The machine is doing an excellent job," he notes. The Real-X chain excavator presents itself as an attractive investment, particularly given the shortage of skilled workers, with its 30 per cent improvement in performance for trench excavation, earthworks and loading lorries, and a profitability of 100 per cent or more.

[more information](#)

In leasing, 81% use AI, only 14% master it. The key? AI and object data

This is part two of the Basikon and LECTURA series on data quality, automation and AI in leasing. Part one covered why clean data is the foundation and how to get there. Part two picks up the thread: what clean data actually enables within the right system.



Image Source: Photo by Christin Hume on Unsplash

81% of financial services firms use AI in some form, but only [14% deploy it in a truly transformational way](#), according to a study by the Cambridge Centre for Alternative Finance. This gap is not a technology problem but a data problem, and it is expensive: among a sample of large enterprises that already invest in data-quality tools, Gartner found that poor data quality costs them, on average, [\\$12.9 million per company each year](#). Smaller portfolios lose far less in absolute terms, but the mechanism is identical at any scale: manual rework, errors, slow decisions. Leasing is especially exposed: object data drives pricing,

residual value and risk, so every messy field feeds straight into the numbers.

Part one of this series showed why object data in leasing is so often unusable: duplicates, free text and gaps. It also showed how to clean and standardize it. Now the real question: what does a clean data foundation actually deliver?

Take residual value. If object data is clean, structured, and connected via API, the software calculates value trajectories down to model, brand, and country level. When the market value shifts, the scoring updates with every data refresh. The front office automat-

ically displays the current value of a financed excavator, and the customer receives a decision in minutes instead of days. An overly crude curve sets the residual value inaccurately, increasing risk.

The same architecture carries further: at a French leasing company for customized equipment-as-a-service, an agentic AI fills the credit scoring sheet and records the exact source for every value in real time. No interpretation needed. This is not an add-on tool but a function of the system itself. That only works when connectivity and AI sit directly in the foundation, not on top.

„Great software is easy. Easy to understand, easy to change, easy to turn AI-ready. If it isn't, the problem isn't you. It's the software.

[Karl Devos](#), Solution Expert, Basikon

Basikon

[More about Basikon](#)

Residual value and credit scoring are just two of six areas where AI is ready to work in leasing today. More on invoice processing, first-level support, portfolio monitoring and scoring in new markets in our upcoming editions. So remember: A(P)I and (object) data are the keys to unlocking the full extent of your leasing business.

Self-Check. Over 90% of data users say the data they need is often unavailable or too slow to retrieve ([Deloitte, 2024](#)). Is yours? Find out with these three questions: How many free-text fields sit in your master data? Does it take seconds or hours to filter your portfolio by one criterion? Can you name the source for every figure at the push of a button? If you hesitate here, you are leaving AI potential on the table.



Image Source: Photo by Talha Ismail on Unsplash

LECTURA Specs launches Hindi-language version

The ultimate heavy equipment Buyers-Guide visited by 1 million users each month, **LECTURA Specs**, is now available in Hindi, bringing the total number of available language versions to 15. Professionals in India can now browse technical specifications, datasheets, images, and compare over 200,000 machine models conveniently in their native language.



LECTURA Specs is now available in Hindi
Image source: LECTURA GmbH; ChatGPT

LECTURA continuously seeks to improve its services, enter new markets and respond to current industry trends and customer demand. Growing user traffic from India provided clear direction for the platform's further development. In addition, India's infrastructure boom and evolving economic landscape are creating new opportunities for both domestic and international businesses.

"This milestone further strengthens LECTURA's long-standing commitment to

supporting digital transformation in the heavy machinery industry. The company's comprehensive database and suite of digital tools support more than 1 million professionals worldwide every month, making LECTURA Specs a go-to resource for expertise, transparency and market insights." **Iva Thiel, CEO LECTURA.**

LECTURA's Indian partner, **Easy Machines**, a digital one-stop platform for renting and purchasing a wide range of equipment,



LECTURA Specs performance
Image source: LECTURA GmbH; ChatGPT

played a major role in the launch of the new language version. The partnership marks a significant strategic step towards building a data-driven, globally connected ecosystem for heavy machinery. Together, the companies aim to transform machine data into reliable, standardised information that enables smarter, faster and more transparent decision-making across the heavy machinery ecosystem.

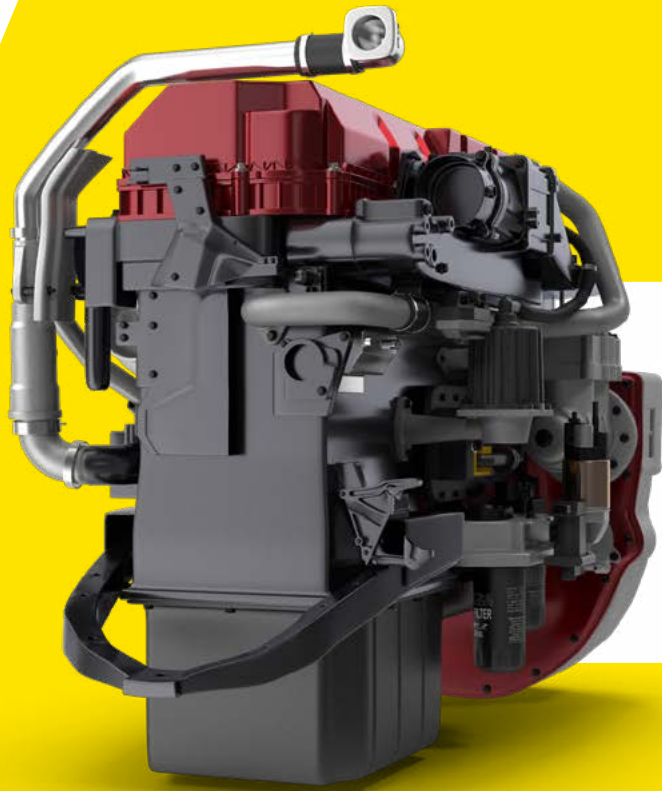
"The launch of LECTURA Specs in Hindi is a significant step in making trusted equipment intelligence more accessible to India's machinery professionals. Our partnership with LECTURA is driven by a vision to deliver standardized machine data that empowers smarter decisions and a more connected, digitally enabled industry." **Monish R, CEO Easy Machines.**

"The biggest opportunity in India is not replacing existing industry structures. It is enhancing them. The heavy equipment sector already possesses enormous scale, expertise and entrepreneurial strength. What it increasingly requires is greater visibility, standardisation, compliance alignment and

trusted intelligence. Digitalisation and AI provide the fastest and most scalable pathway to achieve this. They help connect fragmented ecosystems, optimise existing operations and create greater transparency across the equipment lifecycle. For global heavy equipment companies, the opportunity is no longer limited to selling machines. The real opportunity lies in building the intelligence layer that connects equipment, operators, compliance, financing and operational performance. Organisations that help solve these challenges will be best positioned to participate in India's next phase of growth", adds Monish R.

For more information about the BuyersGuide, machine specifications and how LECTURA supports your business, visit the **LECTURA Specs** platform.

Power Generators and Engines



Find and check specifications and technical details for your heavy machinery equipment for free! [LECTURA Specs](#) is the largest database of construction equipment, agricultural machines, forklifts, cranes, transportation specifications, pictures and datasheets with many related services. Our “BuyersGuide” currently lists over **207,000** machinery models from **1,610** manufacturers. These machines have been checked **9,600,000** times in 2026 (January–July).

Selection of Power Generators and Engines introduced in 2024-2026



MODEL	MAX. POWER	DISPLACEMENT	CYLINDERS
Daedong 3H-S5D40A	29.5 kW	1.83 L	3



Caterpillar C3.6	90 kW	3.6 L	4
----------------------------------	-------	-------	---



MODEL	MAX. POWER	DISPLACEMENT	CYLINDERS
Develon DL08V	213 kW	7.64 L	6



FPT Industrial XCursor13 NG	382 kW	12.9 L	6
---	--------	--------	---



Cummins 6.7L	430 kW	6.7 L	6
------------------------------	--------	-------	---



MODEL	NOMINAL OUTPUT	NOMINAL VOLTAGE	ENGINE
Endress ESE 40 YW/AS	33.6 kVA	400 V	4TNV98 (diesel)



Geko ® R7401 E-S/HHBA	6.45 KVA	230 V	GX390 (petrol)
---------------------------------------	----------	-------	----------------



INMESOL IV-330	300 KVA	400 V	TAD842GE (diesel)
--------------------------------	---------	-------	-------------------



Bobcat PG20W	19 KVA	400 V	4TNV88 (diesel)
------------------------------	--------	-------	-----------------



HIMOINSA HGY-2600 D5 ESP	2,600 KVA	400 V	12GY175L.EF6F (diesel)
--	-----------	-------	------------------------

[Find more Power Generators at LECTURA Specs >>](#)

[Find more Engines at LECTURA Specs >>](#)

MF Gabelstapler: Why Magni Became the Next Step in a 30-Year Growth Story

Dr. Alexander Frass,
Managing Director of MF Gabelstapler
Image source: MF Gabelstapler Service GmbH

After more than 30 years as a trusted intralogistics partner in Northern Germany, MF Gabelstapler Service GmbH is taking the next step in its growth strategy. In an exclusive interview with LECTURA Press, Dr. Alexander Frass, Managing Director of MF Gabelstapler, explains why the company added Magni telehandlers, aerial work platforms and rough-terrain forklifts to its portfolio, and how the partnership supports its ambition to offer customers premium products and full-service support from a single source.



MF Gabelstapler service technician working on a Yale forklift during on-site maintenance
Image source: MF Gabelstapler Service GmbH

Patrik Eder: MF Gabelstapler has expanded its portfolio with Magni, adding telehandlers, aerial work platforms and rough-terrain forklifts. What strategic considerations were behind this decision?

Alexander Frass: For more than 30 years, MF Gabelstapler Service has been a leading provider of intralogistics solutions in Northern Germany, with a strong focus on forklift trucks. At the same time, we have always been committed to meeting our customers' individual requirements, even when these extended beyond our standard product portfolio.

To continue delivering the product quality and well-established service processes our customers expect, it was strategically important to establish a long-term partnership with a strong and reliable manufacturer. From the outset, it was clear that this had to be a premium brand whose products consistently impress customers in terms of quality and performance.

Magni represents not only outstanding product quality but, above all, a strong culture of innovation. As a dynamic and fast-growing company, Magni is also an excellent fit with our own growth ambitions. Together, we aim to drive progress: Magni contributes world-class products, while we bring our proven processes, technical expertise and long-standing customer relationships.

PE: What specific customer needs in Northern Germany led you to add the Magni range to your portfolio?

AF: Over the past several years, we have seen our customers' requirements evolve continuously. In Northern Germany in particular - with its ports, construction sites, agricultural businesses, industrial companies and infrastructure projects - the demand for machines capable of operating reliably under demanding conditions has grown significantly.



MF Gabelstapler's forklift range displayed at the company's facility

Image source: MF Gabelstapler Service GmbH



MF Gabelstapler service fleet ready to support customers across Northern Germany

Image source: MF Gabelstapler Service GmbH

At the same time, enquiries for telehandlers and aerial work platforms became increasingly frequent. Expanding our product portfolio was therefore a logical and natural step.

Many of these customers are owner-managed small and medium-sized enterprises. They value the fact that we are also a medium-sized business and understand their operational challenges from first-hand experience. We work with our customers as equal partners, developing practical and economically viable solutions together.

PE: Magni is renowned for its innovative telehandlers and access equipment. Why does the brand fit so well with MF Gabelstapler and your ambition to be a full-service provider?

AF: From day one, our objective has been to provide customers with as many services as possible from a single source. This is why MF Gabelstapler has always offered manufacturer-independent servicing. Our customers appreciate having one trusted partner capable of maintaining their en-

tire fleet with consistently high standards of quality and expertise. Our partnership with Magni is a natural continuation of that philosophy.

We work exclusively with strong, well-established manufacturers to ensure our customers always receive the best possible solution. Magni is therefore an excellent fit for our business. The quality of its products is exceptional, its portfolio is comprehensive, and it covers virtually every application within the telehandler and powered access sectors.

By focusing on a select number of innovative, high-performing partners, we also benefit from economies of scale. This enables us to offer premium products at highly competitive prices while maintaining the level of service our customers expect.

PE: Looking ahead, could the addition of Magni indicate a broader portfolio strategy for MF Gabelstapler?

AF: In terms of products, we currently see no need for further expansion in the medium term. Together with our existing

Achieve the Next New Generation 9 Series



> Smarter Machines > Safer Sites > Better Results

The all-new Develon Crawler Excavators redefine productivity, safety, operator convenience, and versatility with cutting-edge design and smart technology.

DEVELON

Powered by Innovation

Find out more:
eu.develon-ce.com



partners, we believe we already have an outstanding portfolio and continue to see considerable growth potential.

Our service offering, however, will continue to evolve. Our ambition is to become a comprehensive safety and compliance service provider. When customers rely on us to inspect and maintain their forklift trucks, we also want to help them meet all other statutory inspection and safety requirements as simply, efficiently and cost-effectively as possible.

To achieve this, we are continuously expanding our network of specialist partners. In the future, alongside forklift inspections, we will also provide racking inspections, industrial door inspections and a wider range of occupational health and safety services.

At the same time, we are driving the digitalisation of our services. We already provide mandatory annual safety training not only for forklift operators, but also for crane operators, load securing and other specialist areas. Even the theoretical element of our operator training programmes can now be completed entirely online.

Expanding our portfolio is not an end in itself. It is a direct response to the changing needs of our customers. With Magni, we are now able to support a far broader range of applications while continuing to deliver the service commitment that has defined MF Gabelstapler for more than 30 years across Northern Germany: We drive productivity by lifting performance.

Sustainable Power Solutions & Components



SUSTAINABLE BUSINESS PRACTICES: GUIDE FOR COMPANIES

Sustainable business practices are essential for organisations striving not only for profitability but also for promoting environmental stewardship and social equity. These strategies aim to minimise the negative impacts of business operations on the planet while ensuring a sustainable future for generations to come.

[Read more](#)



DEVELON INTRODUCES DEF-FREE COMPACT TRACK LOADERS

On a freezing winter morning, the last thing a contractor wants to worry about is thawing out frozen diesel exhaust fluid (DEF) or managing temperature-controlled storage. DEVELON is tackling that daily maintenance headache head-on by launching two new compact track loaders that completely eliminate the need for DEF: the DTL26 and DTL30.

[Read more](#)



UNDERSTANDING ESG SCORE AND ITS IMPACT – ESG SCORES FOR COMPANIES

In today's investment landscape, the Environmental, Social, and Governance (ESG) score serves as a crucial metric that provides stakeholders with valuable insights into a company's practices related to sustainability. For both investors and organisations, understanding what ESG scores represent is essential...

[Read more](#)



FIRST ELECTRIC SPMT OPERATION IN THE UK OPENS NEW OPPORTUNITIES FOR ZERO-EMISSION HEAVY TRANSPORT

Leading UK heavy lift specialist Osprey deploys TII SCHEUERLE's electric PowerPack Unit (ePPU) in a complex port operation. Heavy transport operations are increasingly taking place in environments where conventional diesel-powered equipment reaches its limits...

[Read more](#)



REDESIGNED JLG® SKYTRAK® 10042, 10054 AND 12054 TELEHANDLERS

JLG Industries, Inc., an Oshkosh Corporation business and a leading global manufacturer of mobile elevating work platforms and telehandlers, announces the redesigned JLG® SkyTrak® 10042, 10054 and 12054 telehandlers for the North American market. Part of JLG's full SkyTrak telehandler line update...

[Read more](#)



WIRTGEN GROUP WITH A KLEEMANN WORLD PREMIERE AT STEINEXPO 2026

At Steinexpo 2026, Kleemann exhibited innovative solutions for quarry and recycling operations. Apart from the new impact crusher generation, the focus was also on a coordinated plant train. In a Live Demo, Wirtgen presented the Rock Crusher WRC 240. Equipped with an efficient double-deck secondary screening unit...

[Read more](#)



EVOQUIP AT 10: FROM COMPACT CHALLENGER TO GLOBAL CONTENDER

At Hillhead 2026, EvoQuip®, a manufacturer of compact crushing, screening, shredding and conveying equipment, arrived with a single machine, a clear idea, and a bold ambition. Fast-forward a decade, and the brand returned to the same show not just to celebrate its tenth anniversary, but to mark its transformation into one of the most dynamic forces...

[Read more](#)

PRESS OVERVIEW SUSTAINABLE POWER SOLUTIONS & COMPONENTS



HYSTER SUPPLIES BATTERY ELECTRIC REACHSTACKER TO INLAND TERMINALS GROUP IN THE NETHERLANDS

Hyster, together with Inland Terminals Group and authorised Hyster dealer Heffiq, announces the deployment of a battery electric Reach-Stacker at Terminal ITG Venray-Wanssum, in the Netherlands...

[Read more](#)



HOW NEW EU REGULATIONS ENFORCE STRICT CORPORATE SUSTAINABILITY PENALTIES

The European market is no longer a safe haven for superficial sustainability pledges. Across the continent, regulatory bodies are aggressively pivoting from transparency-based reporting to hard-line market accountability...

[Read more](#)



MULTI PARTS SOLUTIONS ACQUIRES HKX, EXPANDING INTO THE CONSTRUCTION EQUIPMENT MARKET

HKX brings more than 30 years of hydraulic, controls integration and application-engineering expertise, establishing MPS' third operating division. Multi Parts Solutions ("MPS") has acquired HKX, Inc., a Monroe, Washington-based manufacturer of...

[Read more](#)



WORLD PREMIERE: DEUTZ PRESENTS NEW ENGINE PORTFOLIO FOR USE IN POWER GENERATION UNITS

As part of an exclusive customer event at Motorworld Cologne, DEUTZ, a provider of innovative and sustainable mobility and energy solutions, has presented its new G-Drive lineup. DEUTZ has specifically designed this portfolio for use in power generation units...

[Read more](#)



ESG STRATEGY: BUILDING A SUSTAINABLE BUSINESS FUTURE

The development of Environmental, Social, and Governance (ESG) strategies has reshaped corporate operations, making sustainability a critical factor for long-term business success. Organisations are increasingly under pressure from consumers, employees, and regulators to demonstrate accountability...

[Read more](#)



MRF COMPETES IN THE COMPONENTS CATEGORY OF THE INTERNATIONAL TRAILER AWARD 2027

MRF's solution for the electronic management of access to commercial vehicle bodies, ePeares Access System, is the only Spanish entry in this year's competition. It is competing alongside innovations from manufacturers and suppliers such as BPW, Krone, Thermo King, Carrier Transicold...

[Read more](#)

PRESS OVERVIEW SUSTAINABLE POWER SOLUTIONS & COMPONENTS



MAN ENGINES AT SMM 2026 – FOCUS ON HIGHER PERFORMANCE, LOWER EMISSIONS AND SERVICE

MAN Engines presented its expanded portfolio for marine applications in the workboat sector at SMM 2026 in Hamburg. The focus was on the 30-litre MAN D3872 V12 engine, which the company presented to the world for the first time in various versions for on-board units...

[Read more](#)



ESG REPORTING GUIDE - WHAT IS ESG REPORTING AND WHY IS IT IMPORTANT?

ESG reporting is an essential tool for organisations demonstrating their commitment to sustainability and ethical business practices. As the demand for transparency continues to rise, the need for a clear understanding of what ESG reporting entails has become vital...

[Read more](#)



SMARTRONIC PRO: THE CONTROL SYSTEM THAT EVOLVES ALONGSIDE CIFA PUMPS

CIFA's control system evolution enhances safety, precision and operational efficiency, with new operator assistance features that build on the platform's established functions. In the construction sector, innovation is no longer solely about machine design, but also about the ability of machines to evolve over time.

[Read more](#)



SUSTAINABLE WASHING

At Van der Vlist, we continue to invest in innovative and sustainable solutions to optimally serve our customers. At our technical facility in Groot-Ammer, we have put a sustainable washing installation into operation for cleaning earthmoving equipment, road construction machinery, agricultural machines, and other heavy equipment.

[Read more](#)



UNDERSTANDING CSR BENEFITS - WHAT ARE THE BENEFITS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY?

Corporate social responsibility (CSR) has emerged as a pivotal aspect of modern business practices, offering a variety of benefits that extend beyond mere profitability. In an era where consumers are increasingly aware of the societal and environmental impacts of their purchases...

[Read more](#)



HIAB STARTS FACILITY EXPANSION IN RAISIO: THE 'FACTORY OF THE FUTURE' AIMS FOR SUSTAINABILITY AND CAPACITY INCREASE

Hiab, a leading provider of smart and sustainable on-road load handling solutions, is embarking on a major strategic transformation of its MULTILIFT demountables production facility in Raisio, Finland. The expansion will modernise Raisio production and office facilities...

[Read more](#)

Zelic Consulting: Why Consulting Must Deliver More Than Presentations

For many companies, consulting is still viewed as a cost rather than an investment. Zelic Consulting wants to challenge that perception. In this interview, Jan Philip Zelic, Managing Partner of Zelic Consulting, discusses the company's first year of growth, its focus on the construction and skilled trades industry across the DACH region, and how practical consulting can improve sales, leadership, processes and rental fleet performance.

Jan Philip Zelic, Managing Partner of
Zelic Consulting
Image source: Zelic Consulting GmbH

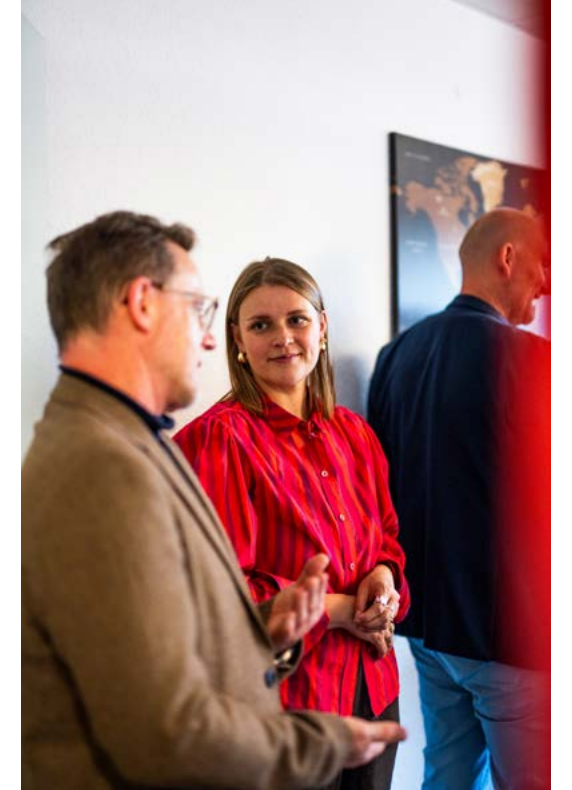


Image source: Zelic Consulting GmbH

Patrik Eder: Zelic Consulting GmbH is celebrating its 1-year anniversary. Looking back, how would you describe the company's development and growth during the past year?

Jan Philip Zelic: Our first year has above all confirmed that there is strong demand in the construction industry for consulting that does not end with concepts and presentations. Dealers and rental companies for construction machinery are under considerable pressure to change: competition is increasing, margins are tightening, and at the same time digitalisation, leadership and internal processes need to evolve. We have consistently aligned our services with these practical challenges, working with a network of more than 30 industry specialists with hands-on experience in the sector.

PE: For those who may not know Zelic Consulting yet, what services do you offer and which types of companies do you mainly support?

JPZ: Zelic Consulting is a management consultancy that exclusively advises

companies in the construction and skilled trades industry across the DACH region. A particular focus is on dealers and rental companies for construction machinery and equipment: from new and used machine sales and the rental business to service, workshop, spare parts and the management of multiple branches. For them, our programme [Ertragreiche Mietstation](#) bundles this experience. We support our clients above all in strategy, sales, leadership, organisation and processes, and we always view a company as a complete system. A sales problem, for example, is rarely just a problem of individual salespeople.

PE: Many companies still see consulting as a cost rather than an investment. How do you show clients the practical value of your work?

JPZ: Consulting becomes a cost factor when it remains theoretical. That is why, right at the start, we define together with the client what our work should specifically improve: higher closing rates, more consistent follow-up on quotations, bet-



Tomas Zelic, Senior Consultant of Zelic Consulting
Image source: Zelic Consulting GmbH

ter utilisation of the rental fleet or higher margins. We therefore do not just hand over recommendations, we actively work on implementation. For us, a consulting project is successful when the new structures continue to work after the project has ended and deliver a measurable economic effect.

PE: Where do you currently see the biggest weaknesses in companies, for example in strategy, sales, leadership or internal processes, and how can Zelic Consulting help address them?

JPZ: In our view, the biggest weakness is often not a lack of ideas. Most companies know what they should improve, but the challenge lies in consistently translating this into everyday work. Particularly among dealers and rental companies, we often



Image source: Zelic Consulting GmbH

see that an overarching strategy exists, but that it does not translate into clear goals, responsibilities and leadership routines. Sales operates too reactively, quotations are not followed up systematically, and the CRM is used more as a digital address book than as a management tool. A new CRM system, however, does not solve a leadership problem. We first create transparency about the actual root causes, prioritise the most important levers together with the management team, and then support implementation.

Laakmann Agenturen: Keeping machines safe with fast cab-glass service

A damaged cab window can quickly become more than a minor inconvenience. It can expose operators and sensitive machine components to the elements, increase security risks and ultimately result in longer downtime. Peter Laakmann explains how Laakmann Agenturen combines an extensive glass inventory, a broad supplier network and installation services to help construction and agricultural machinery return to operation as quickly as possible.



Image source: Laakmann Agenturen GmbH & Co. KG



Image source: Laakmann Agenturen GmbH & Co. KG

Patrik Eder: Could you briefly introduce the company and its main services?

Peter Laakmann: Laakmann Agenturen is part of the Laakmann Group, which has specialised in the distribution and installation of automotive glazing solutions for over 40 years. In response to the exponential growth in demand for cab glass for construction, agricultural and other specialised machinery, Laakmann Agenturen was established approximately four years ago as a dedicated business unit. Its purpose is to provide nationwide distribution and professional installation services for cab glass.

PE: Which products and services does Laakmann offer specifically for construction machinery, commercial vehicles and agricultural equipment?

PL: Laakmann Agenturen has developed an online shop that enables customers to conveniently locate and identify the exact replacement glass they require. Our product range covers all types of glazing used in machinery cabs, including windscreens, rear windows, roof and side windows, door glass, rubber seals, adhesive kits and much more.

To ensure the fastest possible deliv-

ery, we maintain a substantial inventory. For glass panels and accessories that are not immediately available from stock, we have established an extensive network of suppliers and manufacturers, enabling us to offer exceptionally high product availability.

We provide shipping throughout Germany and across Europe. Upon request, we also offer cab-glass installation services throughout Germany. In neighbouring European countries, we can in some cases arrange installation through our partner companies.

PE: How can repairing, protecting and extending the service life of vehicle glazing contribute to more sustainable and cost-efficient machine operation?

PL: Construction and agricultural machinery is predominantly fitted with safety glass. When damaged, this glass can shatter into thousands of small fragments, leaving a significant opening in the cab. In adverse weather conditions, this may quickly expose the machine operator to the risk of illness. It can also provide criminals with easier access to the machine.

Both circumstances can ultimately result in potentially extended machine downtime. The associated costs and con-

EXPERIENCE THE FUTURE OF MATERIAL HANDLING

CONNECTED. INTELLIGENT. PRODUCTIVE



- **Maximum operator comfort:** Flexible, customizable functions tailored to operator preferences and applications
- **Advanced assistance systems:** Integrated safety features and semi-autonomous functions support daily operations
- **Smart analytics & diagnostics:** Gain valuable insights into processes and machine condition to increase efficiency
- **Efficient remote service:** Remote diagnostics and OTA updates ensure maximum uptime and performance



Further information
→ sennebogen.com/830g

SENNEBOGEN Maschinenfabrik GmbH
94315 Straubing, Germany

SENNEBOGEN

sequential damage can be considerable. Rainwater entering the cab may also cause damage to electronic systems and other components. For these reasons, prompt repair of glass damage is always advisable.

At Laakmann Agenturen, we make every effort to respond as quickly as possible and restore the machine to operational condition.

ing both in-house installers for permanent employment and qualified partner companies to carry out installation assignments on our behalf.

If any reader is interested in either opportunity, we would be pleased to receive a brief application or expression of interest.

More information and contact

PE: What are Laakmann's main goals and priorities for the coming years?

PL: In a growing and constantly evolving market, there is no final destination. We therefore embrace these challenges and will continue to expand our inventory carefully and strategically.

To ensure that we can continue to provide a fast and reliable installation service in the future, we are continually seek-

In the Next Issue #25 March 2027

MAIN TOPICS

Electrification & Alternative Power

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

Please contact the editor **Patrik Eder**

p.eder@lectura.de
+420 739 692 087



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

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

