LECTURA
it's good to know

DigiMessenger

A LECTURA publication
Issue 6, July 2021

MODULAR BUILDING IN GERMANY
A NEW HOUSE IN 4 DAYS

ESSAY
DRONES TAKING OVER THE RENTAL INDUSTRY

INTERVIEWS
SOFTWARE SOLUTIONS
ATTACHMENTS SECTOR
TELEHANDLER BUSINESS

LIFTING & ACCESS

RENTAL

ELECTRIFICATION
FLEXIBILITY
INFRASTRUCTURE

Editorial

Dear Readers,

You are browsing through the 6th issue of the DigiMessenger. The summer issue is full of articles and overviews from the lifting and access industry. Moreover, you can find unique content from the rental industry, digital solutions or attachments sector. This issue also introduces our brand new press channel that focuses on start-ups in construction...have a look at the first involved companies and reveal their stories!

Patrik Eder
Editor

DigiMessenger

Issue 6, July 2021

A publication of LECTURA GmbH

Bilingual construction equipment e-magazine, **25,000–30,000** readers per issue, **3** issues per year

Previous issues

Picture on the cover: Modular building in Germany - Johannes Maier (more on page 39)

LECTURA GmbH

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

CEO, sales
Petr Thiel
p.thiel@lectura.de

Editor
Patrik Eder
p.eder@lectura.de

Design
Petra Palíšková
p.paliskova@lectura.de

Phone
+49 (0)911 43 08 99-0

Fax
+49 (0)911 43 08 99-20

Email
info@lectura.de

Websites
www.lectura.de/contact/
www.lectura.press
www.lectura-specs.com

Newsletter
www.lectura.press/en/newsletter/quick-subscribe

Social media

Content

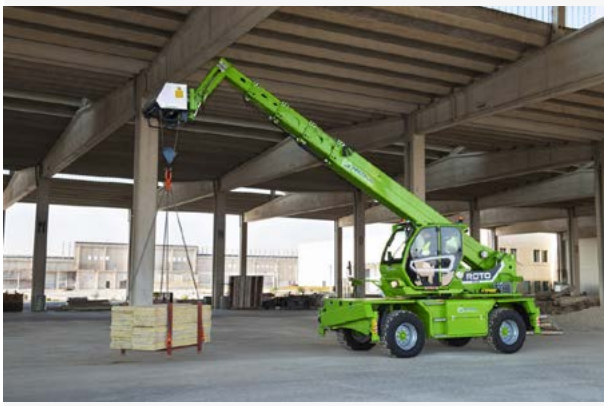
6 Editor’s Essay
8 Articles
11 Articles Premium
11 Membership Leaseurope
12 Special Potencia
13 Special Rental
14 Special ERA
17 LECTURA News
18 Issue Focus Cranes
20 Issue Focus Access Equipment and Telehandlers
22 Start-ups LECTURA
22 Podcast LECTURA Weekly
23 Interview HYDREMA
25 Interview SMP
26 Interview Merlo
27 Interview Thaler
28 Interview Schickling Arbeitsbühnen
29 Interview NordBau 2021
30 Interview GENIE
33 Interview Platformers’ Days
36 Interview Hammerglass
39 Interview ALLU
40 Interview Logimove
42 Job Story LECTURA
44 Surveys LECTURA Flash Surveys

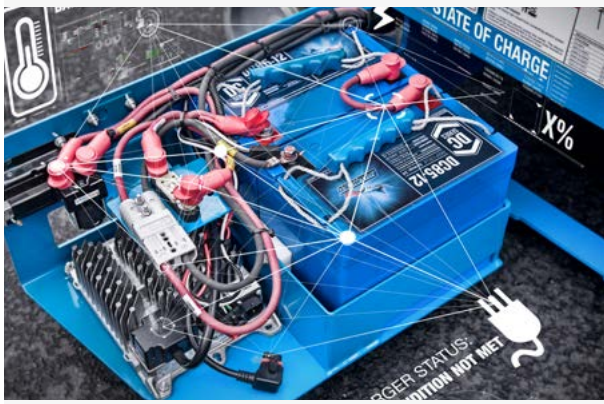
Advertising Partners

HYDREMA PALFINGER klickcheck SMP ROTOTILT

Inhalt

45 **Deutscher Teil**
47 Essay des Redakteurs
49 Artikel
52 Artikel Premium
53 Spezial Potencia
55 Spezial Vermietung
56 LECTURA News
57 Issue Focus Krane
59 Issue Focus Hubarbeitsbühnen und Teleskoplader
61 Interview HYDREMA
63 Interview SMP
65 Interview Sharemac
66 Interview Merlo
67 Interview Thaler
68 Interview Schickling Arbeitsbühnen
69 Interview NordBau 2021
70 Interview GENIE
74 Interview Platformers' Days
77 Interview Hammerglass
80 Interview ALLU
81 Job Story Palfinger
82 Job Story LECTURA
84 Podcast LECTURA Weekly
85 **In the Next Issue**





Werbepartner

HYDREMA PALFINGER klickcheck SMP ROTOTILT

English Part

Drones taking over the rental industry, a reality that can no longer be ignored

By Florentina Chiriță · June 20, 2021

Time and money translated into delays and exceeded budgets are two of the most sensitive topics when it comes to construction projects. Statistically, 90% of large infrastructure projects and 50% of small projects experience cost and deadline overruns. Perfectly understandable as project managers and safety coordinators are overwhelmed by the complexity of the tasks they have to perform.

Fortunately, aerial intelligence is already making a big impact on the construction industry and with the help of drones, also known as unmanned aviation vehicle (UAV), professionals have now more control over the progress of the projects they are developing. More control means having the chance to change things for the better, meaning creating better buildings for a better future.

Why should rental companies use drones

What is the big deal about drones and what exactly can they do on a jobsite? A drone is an intelligent tool, a platform of processors, sensors and propellers running software connected to another software through wireless network connections, able to deliver accurate measurements, as it offers a bird's eye view of a certain area and can access places that cannot be reached by humans. Not only do drones inspect a site more accurately than a person ever could, but they also eliminate and reduce tasks to support these efforts and reduce rework and risk, and therefore being cost effective. Basically, drones identify potential problems before they become major issues.

Taking crane inspections to another level

Cranes are operating in predefined timelines, therefore they require inspections (preventive maintenance, repairs to address deficiencies, lifetime inspections, general overhauls, engineering evaluations) for any structural issues that can cause workforce accidents and fatalities. The problem is that the longer a crane is not working, the more revenue is lost and projects delayed: cranes are retracted and moved to a designated inspection area outside of the worksite. The process is complex, disrupts work for hours and requires the attention of several field workers. A safety inspector then needs to inspect the crane for deformation, cracks, corroded or worn parts, loose bolts or rivets, fraying of cables and more, before validating the crane's compliance according to the standards.

When being conducted with an autonomous drone, crane inspections are done safer, faster and more accurate, helping inspectors to get save time and money. They also provide better control on the job-site, minimizing safety risk to employees and reacting to developments much faster. Drones fly around the crane, performing a complete survey in less than 30 minutes by collecting high-resolution field data to generate field intelligence. The high resolution imagery allows inspectors to take a close and extremely

detailed look at all of the elements of the crane, maintaining a digital record of the state of the equipment at the time of inspection and communicate issues.

Futuristic lift planning

Every crane lift requires a professional level of planning. Lift planning is incredibly important as it prevents crane-related accidents, ensures the safety of all involved, increases productivity on-site and reduces costs. Now, this task can be completed with the help of a drone that can be flown over the site before the crane lift to assist the appointed person in drawing up a comprehensive lift-plan. The drone footage will show any possible dangers on the construction site and will provide ultra-accurate site layouts and measurements. Drones are also beneficial as they can reach areas that the crane itself may not be able to. During the lift, the drone operator can work closely with the crane operator and appointed person to guide the crane hook when it is out of the crane operators' sight. And everybody is happy.

The big picture for sceptics

For all those who do not believe yet in using drones, here is a short list of the great benefits that these intelligent tools bring in crane

lifting operations management and how they positively impact the activity of rental companies.

Drones reduce cost and time by decreasing field time and also the number of people required for an inspection. They also eliminate insurance costs and reduce office time (inspection, modeling, measurement). Drones provide **on-going operations**. Fully digitize asset base, easy to search and compare over time (a critical 360° view of the jobsite that can't be matched by conventional methods and stationary photos). Drones **secure revenue**. Construction project are being delivered on time, by eliminating the need to move cranes out of the worksite. They also **create documentation**. Every crane is fully surveyed from every angle and position. Drones **enhance safety** by reducing crane travel in and out of the site as well as the need to recline it for inspection.

Conclusion

The integration of intelligent tools will rewrite the rules of the competition game within the construction industry in general and crane industry in particular, forcing those who are still believe in traditional methods to embrace the new.

The trend of replacing humans with drones in order to reduce costs and errors and to increase efficiency, building speed and safety is ongoing and things are already moving to another level: models of drones capable of lifting and transporting payloads weighing up to 250 kg are being developed and tested in Norway. This means that in the near future, drones will also be able to transport building equipment and materials across challenging terrains, including mountains and forests, and will also be able to detect power lines, buildings, bridges and other objects in front of and underneath of them from up to 60 m (200 feet) away. Flight can be programmed at any time of the day at a predefined height. Because when it comes to drones, the sky is really the limit.

Sources:
https://www.e-arc.com/
https://www.vhive.ai
http://constructionexec.com
https://altida.co.uk/

Photo source:
https://www.pix4d.com/

Articles

Haulotte deploys its battery care device on vertical masts

Already existing on the PULSEO generation of aerial work platforms, the SIGMA16 models and the Optimum8 scissor lifts, the Haulotte Activ'Energy Management system is now available on Haulotte vertical masts. The STAR6, STAR6 Picking, STAR8S and STAR10 vertical masts are now equipped with the exclusive technology Haulotte Activ'Energy Management.

read more

PALFINGER World Tour 2021: The innovative online event goes into the next round

PALFINGER invites customers and business partners to the World Tour for the second time. The digital event will see three days of live and interactive presentations and discussions on the challenges, solutions and special features of the Marine, Latin America and North America markets.
The digital event is now entering its second round between June 16 and 18, 2021.

read more

TOBROCO-GIANT expands range with Samac acquisition

Manufacturer of vibratory plates and rammers becomes part of TOBROCO-GIANT

TOBROCO-GIANT, the manufacturer of GIANT wheel loaders, skid steer loaders, telehandlers and attachments, takes over the Dutch ULBO Machinery BV. The targeted acquisition fits TOBROCO-GIANT's vision to grow into a full-liner in the field of compact equipment.

read more

ERA Convention 2021 – Guest Speaker announced!

The 15thERA Convention will be held on 29 and 30 September in Amsterdam, at the Postillion Hotel. The topic of the Convention will be "Smart Rental". ERA is very pleased to announce that Dr. Henning Beck will be the Guest Speaker of the 2021 ERA Convention and will deliver us his lecture on 30 September, just before Pierre Boels, President of the Association, closes the Convention.

read more

Bobcat Launches New Generation of Telehandlers

Bobcat is launching the company's new generation R-Series telehandler range, providing a choice of 12 models with Stage V engines. The new telehandlers cover lifting heights from 6 to 18 m with maximum lifting capacities between 2.6 and 4.1 tonne. This is the latest phase in Bobcat's revolutionary 'Next is Now' programme, combining innovative product development and user friendly technologies.

read more

Of Wolves and Bears – Three WOLFF Cranes at the BäreTower in Berne

Its name is reminiscent of the his toric Bären (Bear's) Inn, which has been an institution in the Swiss municipality of Ostermundigen for over 100 years. The new BäreTower will now rise in the same location. The 100-me ter-high building will provide 152 rental apartments, a hotel and a medical center offering grand views of the Swiss Alps. It will also be home to a new panoramic restaurant.

read more

Articles

Manitowoc launches new carrier cab on four- and five-axle Grove all-terrain cranes

In December 2020, Manitowoc launched a new driver's cab on Grove three-axle all-terrain cranes. After the successful introduction of this new generation cab on the GMK3050-3, GMK3060-2 and GMK3060L-1, it is now being added to specific four- and five-axle GMK cranes up to 150 t capacity. The new cab is now available on the Grove GMK4090-1, GMK4100L-2, GMK5150-1 and GMK5150L-1 all-terrain cranes.

read more

Sinoboom launches new products at CICEE 2021

Sinoboom have revealed several new products and technologies at the China International Construction Equipment Exhibition (CICEE) 2021, which commenced on May 19.

The products showcased include new, recent and remanufactured units, representing a varied product range adapted for different application use.

read more

Terex Utilities Introduces Foundation High Production Auger at IFCEE

Drilling and foundations contractors will see new auger tools from Terex Utilities at the International Foundations Congress & Equipment Expo, May 10-14, 2021 in Dallas, Texas. "Terex is the only digger derrick manufacturer that also manufactures tooling. We understand how to design auger tools for maximum productivity and efficiency," said Dale Putman, Product Support Manager.

read more

Bobcat Dominates the Rental Market in the Czech Republic

The exclusive dealer for the Bobcat range in the Czech Republic, Bobcat CZ a.s., has announced it has won a new order comprising 71 mini-excavators and loaders from construction materials company, Stavebniny DEK a.s., which currently has a fleet of over 200 Bobcat machines available for hire through its DEK Rental business.

read more

Liebherr adds LTR 1040 to its telescopic crawler crane series

Liebherr has followed the wishes of its customers and in future will be able to deliver a lightweight version of its 60 tonne LTR 1060 telescopic crawler crane in the form of the LTR 1040. As many projects and tenders call for telescopic crawler cranes in the 40 tonne class, Liebherr has extended its telescopic crawler crane portfolio downwards.

read more

Genie® Expands Micro Scissor Product Line

Compact, lightweight scissor lifts boast full-size performance and efficient AC electric E-drive

Full-sized performance in a compact, lightweight footprint, along with a low total cost of ownership make the new Genie® GS™-1432m and GS-1932m micro scissor lifts versatile options for nearly any work-at-height application up to a working height of 7,55 m (24 ft 2 in).

read more

Articles

Pink “Lucky fairy-Helix 1205” for Bleser Mietstation GmbH

The 3rd edition of the Height Access Technology Innovation Days recently took place in Hohenroda. During this first on-site show in 15 months, Andreas Hänel, Hematec Arbeitsbühnen GmbH, handed over a pink Helix 1205 to Maayke Bleser, Bleser Mietstation GmbH.

Some people may be surprised both by the unconventional choice of colors...

read more

Terex Utilities introduces Strongest Digger Derrick in the Transmission Market

Terex Utilities introduces a new generation of the General 65 digger derrick for utility transmission applications during the virtual Electric Utility Fleet Managers Conference (EUFMC) in June. “The General 65 MAX boasts greater capacities through all boom angles, but especially in the work zone,” said Joe Caywood, Director of Marketing.

read more

OMMELIFT launches 15-meter articulated trailer lift with 230 kg basket load

New compact and practical trailer lift from OMMELIFT A/S. The new trailer-mount, type 1500 EX, has a working height of 1500 mm, and an outreach of 850 mm with a 230 kg basket load. The unfolding scissor system gives the lift an increased up and over outreach over high obstacles. Easy and steady maneuvering. A transport length of only 6040 mm, a transport height of 1990 mm.

read more

CTE presents MP 24 C: a new Multipurpose is born, even more compact

The CTE Multipurpose range is now strengthened with a new model: after the presentation in 2017 of the MP 32.19 on a 7.5 ton truck, the time has come to offer the market a platform with smaller dimensions but with the same versatility of the MP range.MP means Multipurpose, 24 representing 24 m of working height, C is for compact to highlight its limited size right down to the name.

read more

An automatic machine hitch now available for smaller excavators - Latest innovation from Engcon

Engcon, the world-leading manufacturer of tiltrotators, has been known in recent years for excavators in the weight class over 6 tonnes, enabling the coupling of hydraulic tools without the operator having to leave the cab. Engcon is continually improving the flexibility, efficiency and safety even for smaller excavators. Engcon’s automatic hitch S40 covers the entire range from 2 to 40 tons of machines.

read more

Merlo Roto 50.35 SPLUS delivers height, capacity and efficiency

Delivering the latest in material handling technology for performance, use versatility, and operator efficiency is the Merlo Rotos R50.35 SPLUS.

The R50.35 S-Plus model has a maximum load capacity of 11,000 lbs., a lift height of 115’, and a reach of 83’5”. Its 360-degree rotating turret, with a 20° tilt cab, supplies uninterrupted views and machine operation.

read more

Precise route planning, location determination and theft protection are possible with EQTrace from Rösler

After an intensive comparison with other systems, Ralf Mahn Elektrotechnik GmbH from Stuhr near Bremen decided on the Rösler EQTrace system. With this data monitoring device you know where your company vehicles are.

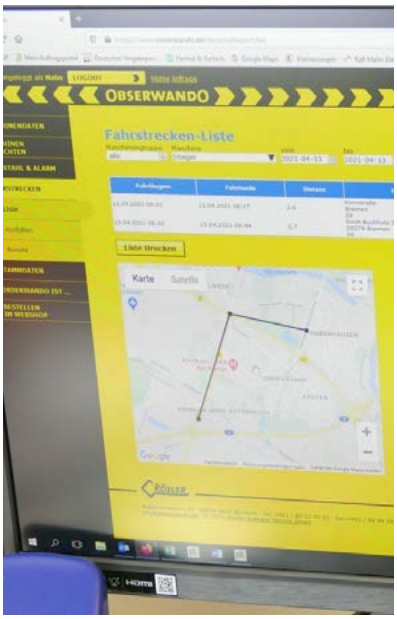
Customer friendly

With knowledge of the exact location of the company vehicles, the customer gets a precise arrival time. The EQTrace system immediately gives a message if a vehicle moves within a certain period of time where this should not be the case. You can also define a certain spatial area around the vehicle from which it must not be moved. This means security against theft.

Good service

Mahn Elektrotechnik was able to test this system with a test access for EQTrace and the Obserwando software. Even after 100% training, the Rösler Service supports you with questions. EQTrace enables employees to drive home directly from the construction site without any insurance problems.

Rösler website



Membership Leaseurope

LECTURA Joins Leaseurope as an Associate Member

Brussels, 21 June 2021 – Leaseurope, the trade body representing the leasing and automotive rental industry in Europe, is proud to announce that LECTURA has joined the organisation as its latest associate member.

LECTURA has been a leading provider of machinery intelligence on the market since 1984. Their database contains information and data on more than 147,700 heavy machinery models and provides evaluation of used machines as well as market intelligence through online tools and digital solutions. This extensive database of equipment information attracts hundreds of thousands of professional visitors every month, when researching machinery before their purchase decision.

Petr Thiel, CEO at LECTURA: It is my pleasure and privilege to be a part of Leaseurope. Since participating in a panel discussion at Leaseurope´s conference few years ago, I wanted LECTURA to be an active part of this great organization. LECTURA is dedicated to support the association and its members with our know how and data intelligence. Big thanks to Anne and Richard for this opportunity.

Leaseurope's Director General, Anne Valette: We are happy to welcome LECTURA into our dedicated group of Leaseurope associate members. Their expertise in heavy machinery and extensive market intelligence will no doubt be an incredible asset to Leaseurope and its member network. We look forward to working with their organization going forward.

Media Contact
Hayley McEwen
Senior Advisor, Business Development & Stakeholder Engagement
+32 2 778 05 71
h.mcewen@leaseurope.org

Potencia - LECTURA's new partner in Spain

LECTURA, the leading provider of machinery information in the construction industry, and TPI, publisher of Potencia, signed an agreement to launch and sell LECTURA Specs in Spain. The agreement includes the co-branding of the Spanish version of LECTURA Specs and TPI as well as the sale of advertising placements on the online platform with technical data, images and data sheets of around 150,000 machines and monthly audience of over 1 million professional visitors from all over the world.

Petr Thiel - CEO of LECTURA: We are very happy about this cooperation, as we combine TPI's many years of experience and contacts in the Spanish market with the growing digital reach. Both companies see the shift towards digital marketing and the generation of leads from professional online networks. LECTURA's data expertise, as well as extreme growth (100% in each case in the last 3 years) combined with market knowledge of TPI's needs, is a perfect match. The aim is not only for companies that want to advertise their products in Spain and find customers but also for Spanish companies that are internationally active to bring new visibility and 'leads" together.

Spanish-speaking readers and customers who are primarily interested in construction machinery and equipment, roadbuilding and mining industries will be the main beneficiaries of the merging of LECTURA's services, and the wide range of information offered by TPI, mainly through the Potencia, Canteras y Explotaciones, Allrental y Máquinas de Derribo y RCDs.

In this way, both companies will take advantage of the experience and extensive knowledge they have in their respective markets, enriching the launch of LECTURA Specs Spain by the leading magazine in the sector in Spain with exclusive content, market studies and opinion polls published under other retargeting services for their customers.

José Henríquez, CIO of TPI: We are currently in the process of digitally transforming our brands, some with more than 50 years of history, and thanks to their knowledge and experience, LECTURA is the ideal partner to offer a new range of online products and services that make our portfolio outstanding and complete. The collaboration with LECTURA allows us to expand our digital strategy, to introduce new content for readers in Spain, such as the evaluation of machines, and to provide advertisers in our markets with digital marketing services that are already used in other areas, such as retargeting.

With over 30 years of experience, LECTURA is an important reference for machinery specifications and is a data supplier in the field of mobile machines for dealers, rental companies, manufacturers as well as for the finance and insurance sector. LECTURA Specs serves as the ultimate buyers' guide with thousands of daily updated machinery data, such as technical specifications, data sheets and pictures from more than 1,400 manufacturers. Over 100,000 professionals from Spain and Latin America source specific product data every month. The global audience in 2020 exceeded 6,150,000 visitors, 257,000 from Spain.

José Henríquez, CIO of TPI

TPI was founded in 1964 and is the leading communications provider in Spain for information relating to the construction machinery industry. Through print, digital, and online media, in newsletters and at events, TPI content reaches thousands of professional readers each year looking for the best information to help them make decisions. Since its inception, the company has developed significantly from a traditional publisher to a global communications company, and from the outset has felt a need to provide the best possible service and to benefit readers, advertisers and sponsors.

From NASA to rental services: Software solutions by Point of Rental

The history of Point of Rental dates back to 1982, when three co-workers from NASA came up with an idea to open a rental store in Texas. The company has grown a lot since that time and currently offers rental management software solutions in 78 countries around the world.

Point of Rental continues to build its European presence, particularly within Germany. In April, the company added Khaoula Midani as the company's new strategic business development manager, supporting clients in Germany and throughout Europe and the Middle East.

Her hire follows the addition of several staff members in their UK-based headquarters throughout 2021 to advise and support rental leaders throughout Europe as they seek software that will suit the management needs of their businesses.

Point of Rental One now handles company work-flows, keeping everyone in the loop no matter where a piece of equipment is in the process from returned to ready-to-rent.

Elite's desktop works with Point of Rental One to provide seamless communication across your entire team, regardless of where work is taking place.

The company's multi-currency and multilingual Elite product also continued to expand its WebUI interface to allow for writing contracts, building quotations, and managing contracts on tablets.

The biggest new feature, however, is Elite's new way of handling customised workflows. That will allow Point of Rental to work in tandem with any rental business's specific or proprietary processes, both in Elite's WebUI and the company's mobile app, POR One.

If a company's process is to receive a machine back from a rental, then inspect it, get photos, wash it, and refuel it, all in that order, Elite will ensure that each team is on the right step of the process at the right time.

Having processes digitised and tracked cuts down on training time - employees aren't memorising steps of the process, just what to do on each step. It also provides visibility for counter or sales staff; if someone - whether customer or coworker - is asking where a piece of equipment is, they can see, for example "Oh, it's in the wash bay" without having to call someone and have them search for it.

Elite and POR One are also connected via internal messaging, so even if staff are performing tasks that don't have a corresponding software action, other employees can get information from coworkers quickly, easily, and without leaving the software.

Learn more about Point of Rental, its software solutions designed for European rental businesses, and the team supporting them by visiting pointofrental.com.

ERA to showcase sustainability and digitalisation tools at annual convention

The European Rental Association (ERA) will hold its annual convention and rental awards ceremony in Amsterdam on 29 and 30 September, which will be the first gathering of the European Rental Association since May 2019 due to the ongoing COVID-19 pandemic. With restrictions in the Netherlands expected to be lifted in August, this year's Convention promises to be a fully packed event, with many CEOs, Directors and other leading voices from rental companies, equipment manufacturers and other service providers to the industry set to take part.

The theme of this year's Convention is 'Smart Rental', which will look at ways in which rental companies are using digitalisation and data to transform their businesses and provide additional value to customers, but the event will provide a further opportunity to showcase ERA's key deliverables, particularly on sustainability. These are topics of critical relevance to the industry as it emerges from the pandemic and addresses the economic and sustainability challenges of today, and ERA has been working on tools to facilitate the adoption of more sustainable practices in the industry and the supply chain, as well as in the construction sector more widely, and strengthen cybersecurity practices in the industry.

Find out about the 'ERA Equipment CO2 Calculator', 'ERA Sustainable Supplier Framework', 'ERA CSR KPI Guidance Framework' and the 'ERA Guide to Cybersecurity Leading Practice in the Equipment Rental Industry' below.

ERA Equipment CO2 Calculator

First released on 13 January and updated on 16 March, the ERA Equipment CO2 Calculator is a free-to-use online tool to enable equipment stakeholders to make more sustainable choices when using construction equipment. It determines the carbon footprint of construction equipment over its entire lifecycle and is applicable to all types of equipment, from mini excavators and wheel loaders to generators, boom lifts and access platforms.

The results provide an estimate of the carbon footprint per hour of use, allowing construction equipment users to, for example, compare different use scenarios, investigate which part of the lifecycle contributes most to the carbon footprint and evaluate the effects of different energy solutions.

The Calculator has six easy steps, requiring basic information about the characteristics and use of a piece of equipment – equipment production, transportation, lifetime and utilisation, energy consumption, maintenance and end-of-life – and the users are guided through the process step-by-step. Users can then directly compare different scenarios, making it easier to make the most sustainable choice when using equipment.

It can be used to evaluate a single ownership period of one piece of equipment and, furthermore, to determine the climate impact of entire fleets of equipment or the total carbon footprint of all machines on a given construction site.

The Calculator will soon be available in Dutch, French, German, Italian and Spanish.

Access the Calculator here.

Watch the video here.

ERA Sustainable Supplier Framework

The ERA Sustainable Supplier Framework aims to set the industry best practice guidelines and raise common practices across the industry in sustainability assessments of suppliers. The goals are to reduce the administrative burden from supplier assessments for rental companies and suppliers and provide rental company customers with a better understanding of how rental companies approach sustainable supply chains.

The framework helps rental companies to define minimum sustainability requirements and aspirations for all suppliers to rental companies, in the areas of human rights and working conditions, health and safety, responsible sourcing of components and raw materials, environmental performance, business ethics and product sustainability performance.

Rental companies can adopt the Framework as a code of conduct and request their suppliers declare compliance with the requirements by completing and signing the supplier checklist or adapt the template according to their own requirements.
Suppliers will be able to send the signed declaration directly to rental companies and post adherence to the Framework on their websites. Any supplier to the rental companies can use this tool to self-assess against the harmonised requirements of the rental sector and to demonstrate fulfilment of these requirements.

The Sustainable Supplier Framework is available in English, Dutch, French, German, Italian, Polish and Spanish here.

ERA CSR KPI Guidance Framework

Rental industry customers and other stakeholders (investors, staff, suppliers, regulators, Government agencies, NGOs, etc.) increasingly expect equipment rental companies to put in place Key Performance Indicators (KPIs) to measure their CSR performance levels, set targets and report progress against these targets.

For this reason, ERA has developed a new CSR KPI Guidance Framework to enable equipment rental companies to implement different levels of KPIs, depending on their level of maturity. The minimum KPI set is the perfect "starter" framework. Once companies have experience implementing and using the minimum set, they can progress to implementing good practices and, finally, to developing best practices and becoming industry leaders.

- **Minimum, or starter, list**: The KPIs that are most frequently

looked at by stakeholders, are most closely aligned with current and future regulatory reporting and are in most common usage.

- **Good practice**: The KPIs that are frequently implemented and reported against after implementation of the minimum KPI set.

- **Best practice**: The final set of KPIs are those regarded as best practice in sustainability measurement and reporting.

The Guidance Framework was developed by an independent consultant based on a review of the KPIs in use, and being reported against, by over 17 leading rental companies in Europe and the US, grouping the KPIs into common themes and creating a long list of best practice KPIs in use across the industry.

It is very practical in nature with worked examples for each KPI, and covers 'People', 'Health and Safety', 'Training', 'Environment', 'Supply Chain', 'Anti-Corruption and Bribery', 'Circularity' and 'Other' KPIs.

It can be used to **review and update** current approaches, **create a framework** from scratch or **develop a sustainability reporting action plan**.

It is available to download here.

ERA Guide to Cybersecurity Leading Practice in the Equipment Rental Industry

EUROPEAN RENTAL ASSOCIATION

Guide to cybersecurity leading practice in the equipment rental industry

One of the greatest threats to the equipment rental industry is the vulnerability to cybersecurity attacks on businesses. Equipment rental companies are becoming more and more intelligent, embracing digitalisation and increasingly using smart equipment, which means the industry is facing an unprecedented challenge from cyberattacks, while rental customers are demanding more in terms of cybersecurity protections.

In 2021, there is no established roadmap for the rental industry, where an equipment rental company can evaluate where it stands in relation to cybersecurity and identify leading practices it can aspire to.

The ERA Guide aims to help equipment rental companies of all types and sizes plan for, develop, or continuously improve their cybersecurity. It defines the enterprise-wide scope of cybersecurity interventions, identifies the core elements of a successful strategy, including the special factors that may impact rental companies, and outlines leading practices being adopted today by industry leaders.

It is based on the input of rental industry leaders in cybersecurity, and the four 'Capability Elements' – Process, People, Technology and Infrastructure – provide a comprehensive scope for developing a business-wide strategy across three levels of maturity – 'Base Level', 'Maturing' and 'Leader'.

A checklist linking the essential risk and vulnerability assessment with current levels of maturity provides an aid to planning and risk reduction, and there is a model 'First 48 hours' response plan for immediate crisis management following a major cyberattack.

Download the Guide, Checklist and 'First 48' response plan here.

For more information about any of these tools or the ERA Convention, please contact the ERA team at era@erarental.org.

LECTURA and Flexcavo introduce: Are We Building a Greener Future?

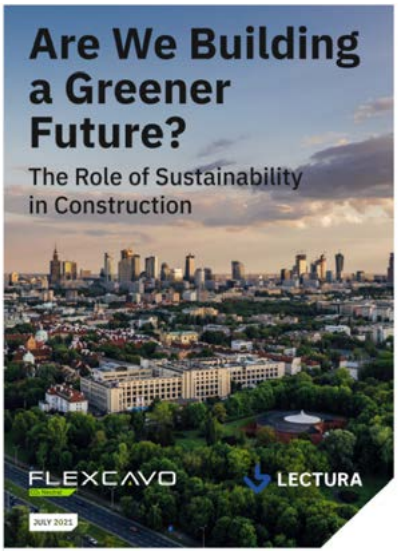
We are proud to announce that we have launched our study focused on Sustainability in construction, for which we collaborated with German company Flexcavo.

"Are We Building a Greener Future? The Role of Sustainability in Construction" is a 40-pages report based on the results of a joint Flexcavo and LECTURA online survey among 12,807 construction industry professionals. Loaded with exclusive data & insights, the report addresses the following topics:

- Evaluating the presence of sustainability practices in the construction machinery ecosystem as of today
- Establishing quantified expectations regarding the development of sustainability aspects in the future
- Understanding economic feasibility and reasonability of sustainable practices
- Improving transparency on structural roadblocks the industry might face while incorporating sustainable practices

The full study is available for download on the Flexcavo website and in our reports section.

Continue reading and explore what **12,000+ construction professionals** told us about the role of sustainability in their industry!



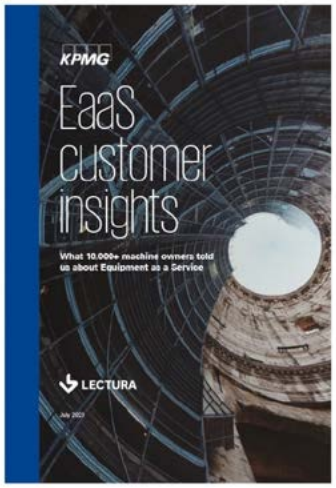
LECTURA and KPMG introduce: EaaS Customer Insights

We are proud to announce that we have finally launched our study focused on Equipment as a Service, for which we collaborated with KPMG.

The study is entitled EaaS Customer Insights and, as the title suggests, provides an insight into EaaS with pay-per-use (subscription) model as a new and alternate payment option.

Our survey ran on LECTURA Specs for 5 weeks and we managed to collect about **20,000 answers**. Thousands of companies from the heavy machinery sector stated their opinion on such financing solution.

The full study is available for download on the KMPG website. Continue reading and explore what 10,000+ machine owners told us about EaaS!



LECTURA Specs Performance

LECTURA Specs currently counts **7,350** machinery models in the Cranes category. These machines have been checked **258,561** times since the beginning of this year (as of July 7, 2021).

The most favourite category has been All-terrain Cranes with **73,573** checked models so far (as of July 7, 2021).

Zoomlion ZTC800R532

Selection of new Cranes Introduced in 2020-2021

Demag AC 80-4

Lifting Capacity	Max. reach	Travel Speed	Max. Standard boom
39.5 t	48 m	85 km/h	60 m

Liebherr LTM 1120-4.1

Lifting Capacity	Max. reach	Travel Speed	Max. Standard boom
120 t	64 m	85 km/h	66 m

Tadano ATF-220-5.1

Lifting Capacity	Max. reach	Travel Speed	Max. Standard boom
220 t	64 m	80 km/h	68 m

Grove GMK5250L-1

Lifting Capacity	Max. reach	Travel Speed	Max. Standard boom
250 t	64 m	85 km/h	70 m

Zoomlion ZTC800R532

Lifting Capacity	Max. reach	Travel Speed	Max. Standard boom
80 t	36 m	85 km/h	47 m

Sany STC250T4

Lifting Capacity	Max. reach	Travel Speed	Max. Standard boom
25 t	35 m	85 km/h	30 m

National Crane NBT40-2

Lifting Capacity	Max. reach	Travel Speed	Max. Standard boom
36.3 t	-	-	43.3 m

Hitachi Sumitomo SCX1800A-3

Lifting Capacity	Max. reach	Travel Speed	Max. Standard boom
160 t	86 m	1.1 km/h	84 m

Grove GRT8120

Lifting Capacity	Max. reach	Travel Speed	Max. Standard boom
120 t	62 m	24 km/h	60 m

TEREX CRANES RT 1045L

Lifting Capacity	Max. reach	Travel Speed	Max. Standard boom
44 t	35 m	30 km/h	37.4 m

Tadano GR-300EX-3

Lifting Capacity	Max. reach	Travel Speed	Max. Standard boom
30 t	28 m	50 km/h	31 m

Marchetti MTK 180

Lifting Capacity	Max. reach	Travel Speed	Max. Standard boom
180 t	34 m	-	36.3 m

LECTURA Specs Performance

LECTURA Specs currently counts **8,949** machinery models from **224** manufacturers in the Aerial work platform category. These machines have been checked **180,354** times since the beginning of this year (as of July 7, 2021).

Our ultimate buyer's guide also features **2,168** models from **47** manufacturers in the telehandlers category. The total number of product detail views is **254,496** (as of July 2, 2021).

JCB 30-20D HL

Selection of new Aerial Work Platforms and Telehandlers Introduced in 2020-2021

CMC S18F

Working Height	Horizontal Reach	Power Source	Capacity
17.7 m	11.3 m	Petrol	230 kg

Manitou TJ 65+

Working Height	Horizontal Reach	Power Source	Capacity
22 m	17.78 m	Diesel	408 kg

JLG 460SJ HC3

Working Height	Horizontal Reach	Power Source	Capacity
14 m	11.89 m	Diesel	299 kg

Snorkel 2100SJ

Working Height	Horizontal Reach	Power Source	Capacity
65.8 m	30.5 m	Diesel	453 kg

Dingli BT30ERT

Working Height	Horizontal Reach	Power Source	Capacity
30.3 m	22.7 m	Electric	300 kg

LGMG A45JE

Working Height	Horizontal Reach	Power Source	Capacity
16 m	7.81 m	Electric	230 kg

Skyjack SJ63 AJ+

Working Height	Horizontal Reach	Power Source	Capacity
21.11 m	12.12 m	Diesel	300/454 kg

Zoomlion ZA14JE

Working Height	Horizontal Reach	Power Source	Capacity
16 m	7.5 m	Electric	230 kg

CTE B-Lift 23

Working Height	Horizontal Reach	Power Source	Capacity
23 m	13 m	Diesel	300 kg

ISOLI PNT200HE

Working Height	Horizontal Reach	Power Source	Capacity
19.7 m	8.5 m	Diesel	230 kg

JCB 30-20D HL

Working Height	Horizontal Reach	Power Source	Capacity
5.15 m	2 m	Diesel	3,000 kg

Snorkel SR626E

Working Height	Horizontal Reach	Power Source	Capacity
5.79 m	3.1 m	Electric	2,600 kg

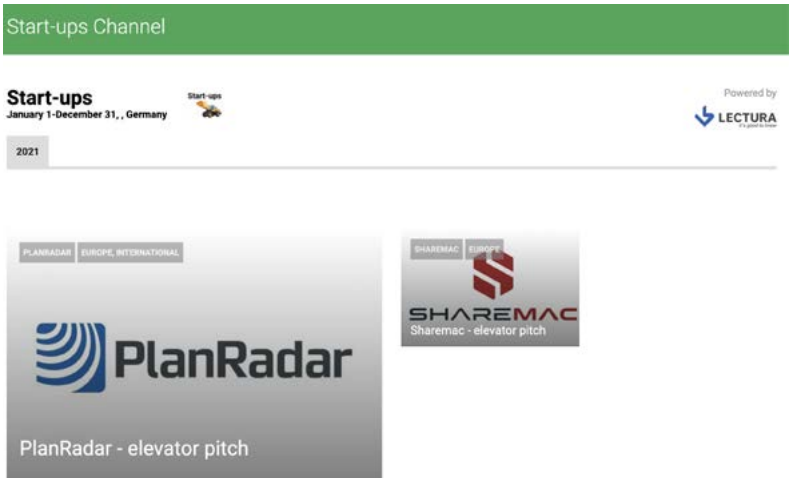
Start-ups LECTURA

New start-up channel powered by LECTURA

LECTURA is focusing on start-ups in construction! This means that we are expanding our Press activities and adding a brand-new section (channel) on our press website.

The construction industry is full of many interesting start-up companies that offer a portfolio of promising products, tools and solutions. We would like to introduce you such companies throughout our new channel, where you will be able to find company profiles and news from the business.

The start-up channel already includes first two company profiles – an Austrian company PlanRadar that provides SaaS solution for the documentation



and communication in construction and real estate projects. German company Sharemac provides an innovative disposition software, cross-manufacturer telematic-solutions as well as a unique shareconomy platform for construction equipment.

Would you like to see the full company profiles – in a form of an elevator pitch? When and by whom were these companies founded? What problem is their tool solving? Check out our brand new channel on LECTURA Press!

Podcast LECTURA Weekly

NEW service by LECTURA: Weekly Podcasts!

Do you like to read information and announcements from the word of heavy machinery but have a lack of time? We have good news for you as we just introduced a brand-new feature by LECTURA – Podcasts!

• The weekly podcasts, voiced by Patrik Eder, are an alternative to our weekly overview newsletters, summarizing the most interesting news from the last week

• The weekly podcasts will be aired every Friday as a part of the weekly overview newsletter, but you can find the links also on our social media or straight on our Buzzsprout profile

• The Podcast is hosted on multiple platforms such as Apple Podcasts, Spotify, Google Podcasts or SoundCloud – just choose the one you prefer and subscribe/follow us

Have fun listening!

Listen on Apple Podcasts | Listen on Spotify | Listen on Google Podcasts | Listen on Amazon Music

Extending the presence on the German market is our number one priority

HYDREMA has an extensive network of subsidiaries in major West European countries, including Germany, a challenging market where HYDREMA wants to expand its presence. About this particular topic and others, Patrik Eder and Florentina Chiriță spoke to Martin Werthenbach, Sales Manager HYDREMA Germany, who also gave us details about the Group's plans of developing the excavator loader segment and shared his opinion about the development of the machinery market.

PE/FC: You have been in charge of HYDREMA for Germany since October 2013 and it can be said that the perception of the brand is significantly higher in the market today than it was a few years ago. How did you proceed and how satisfied are you with the development yourself?

MW: Thank you for your positive perception. It has been an exciting and exhausting journey so far. I started with the reduction of the organization from 4 to 3 locations in Germany, because I realized very quickly that we cannot meet needs of all locations in the starting phase. HYDREMA was exclusively focused on direct sales in Germany and the dealer Fischer & Schweiger was the first one to recognize the possibilities of the MX excavator presented as a prototype at BAUMA in 2013. It was therefore my task to build up the dealer network and to realign the direct sales organization at the same time, which happened very quickly and sustainably.

PE/FC: Was setting up the sales organization the most important task to ensure success to this day?

MW: In fact, no. HYDREMA was relatively unknown at the time I got in. This is very much related to the culture of the Danish parent company. Danish people are rather reserved and less market-screaming on the road. But the German market wants to be conquered by highlighting its characteristics and also showing them offensively. At the same time, the German customer also wants to have a security, because in the past too many manufacturers from abroad came and left with great announcement, especially in our industry.

PE/FC: This year in February the company introduced extensive upgrades on MX wheeled excavators range (power, torque, etc.). How has the updated series been received by your clients?

MW: The first machines were just recently delivered in Germany. The very first units were delivered to Holland, because TIER4 machines were no longer allowed to be sold there and from there we hear stunning reactions from customers. The expected effect in Germany is therefore still pending to come and will show its effect soon. We drove our first demonstrations with the MX18G in Berlin and can already see that the performance increase of the engine shows a huge improvement effect, because at 1500 rpm the MX-G has 164 hp.

Martin Werthenbach, Sales Manager HYDREMA Germany

PE/FC: How did the pandemic changed your perspective on the dynamic of the European earth moving machinery market?

MW: The construction industry is already like a perpetuum mobile and it will be very difficult to slow down in terms of dynamics. The infrastructure has grown so much over the decades that there are enough old buildings and transport routes which require regularly renewal and/or repair. We have continued to work the market fully engaged and with optimism. The biggest challenge for us is to maintain or implement the training process. We need to develop more new processes here. Also, it is very sad that for months now we have not had the close contact with the customer through appropriate events.

Just before the impact of the pandemic last year, we were able to execute an in-house trade fair at the Fehrbellin branch. Since then, we, like our customers, have been waiting for us to be able to show the direct comparison of our products to the competition at trade fairs.

PE/FC: How did each of your heavy-duty earthmoving machinery segment evolved in the past year and what are your expectations for 2021?

MW: Speaking for Germany, the dumper area in particular has developed very positively for us over the years. This has to do not only with the fact that we were able to exert our influence in this area as well, but because the overall interest in the dumper has changed positively. Years ago, traders struggled with the topic of dumpers. Today, the dumper is a recognized, efficiency-enhancing machine on the market. HYDREMA's

Sales organization 2021

Hydrema MX16 wheel excavator

city excavator is now generally regarded as a benchmark in terms of performance and compactness and has also increased significantly. We have numerous customers who already use the third, fourth or sixth city excavator in the fleet, or customers who buy several machines at the same time. That was far from the case years ago, when we were not yet perceived in this way.

PE/FC: The new generation of HYDREMA machines can be equipped with HYDREMA Telematics tracking system. Did you experience an increase in demand for this specific telematics solution in the past year?

MW: It was not so much the demand as the opportunity which is given both for us as a servicing supplier and for our customers as users. In Germany, the customer is very conservative and quite slow to see the benefits and advantages he can derive from this technology. Internationally, the request for this is certainly much bigger than on the German market. But that will change quickly now and so I am glad that we can offer the customer an innovative technology here as well. By the way, this is the first time that HYDREMA now also offers an app in an online app-store.

PE/FC: What are HYDREMA's plans for 2021 in terms of new product launches?

MW: Mobile excavators and dumpers are up-to-date in terms of engine stage and technology itself. The backhoe will be the next to be updated. Otherwise, we continue to pursue our strategy in Germany and will continue to grow together with our dealer network. We have confidence in the positive development of the market and hope to be able to show to the audience what we have to offer at NORDBAU in September.

Comfortable connection with high security? The company SMP Parts GmbH can offer this with the new FOC system

Led by Petra Konheiser

Franz-Josef Bellinghausen, Managing Director of SMP Parts GmbH, talking to LECTURA Press

PK: On the occasion of our most recent interview, we talked about the smallest Swingotilt ST 4, but today we'd like to learn more about the new fast-oil connection (FOC) system. What's different in this system?

FB: With this innovative FOC fast-oil connection system, hydraulic attachments can be fitted much more easily and quickly to a carrier unit. The FOC automatically makes the hydraulic connections with the mechanical connection in just one operation.

PK: How does this improve in the function of a quick coupler?

FB: The fully automatic quick coupler stands for more flexibility and efficiency. It enables a quick and easy tool change and reduces the workload and stress for the operator who no longer has to leave the cab to change tools.

Franz-Josef Bellinghausen, Managing Director of SMP Parts GmbH

Convenient connection along with high safety: the new FOC system from SMP offers a convincing coupling concept for attachments. (Photo: SMP Parts)

PK: What about safety in this new system?

FB: SMP Parts has invested a lot of energy in the technology, safety and user friendliness to optimize the system. Its innovation thus meets the high safety standards of SMP's Hardlock technology.

PK: What exactly does that mean?

FB: That means the attachment is locked twice, at the front and at the back, meaning that even an attachment that was incorrectly locked remains securely in the suspension and can be correctly and securely locked again. In this respect, there is no danger for the workers on site. The attachment is fixed to the additional front safety latch even if the rear one was not connected correctly.

PK: At present, the models FOC 60-5 and FOC 70 are available. How do you view the market opportunities?

FB: Combined with the outstanding safety features of SMP's Hardlock technology, the new quick coupling systems offer an attractive overall proposition that will immediately appeal to and convince contractors. We are sure that the system will establish itself quickly on the market.

Merlo responds to requirements in the construction industry with compact, manoeuvrable and environmentally friendly machines

Led by Petra Konheiser

Henrich Clewing, Managing Director of Merlo Deutschland GmbH, in a conversation with LECTURA Press.

PK: Working with telescopic handlers in city centers is not always easy due to restricted areas and confined spaces. How do you see the trend for compact telehandlers here?

HC: Construction sites, especially in city centers, are planned to save space and require machines with compact dimensions. From our point of view, this will not change in the future. The trend will continue and the need for compact, maneuverable, environmentally friendly, and low-noise machines will increase.

PK: The Merlo E-Worker has received the SaMoTer Innovation Award for "Gas and Noise Emissions", for "Efficiency and Versatility" and for "Maneuverability". What are the advantages of the E-Worker compared to the other telehandlers?

HC: The e-worker is emission-free and almost noiseless, because of the 100% electric drive. With the rear-wheel steering, the machine is almost as maneuverable as a forklift and only has a small turning radius. This and a battery capacity of up to 8 hours characterize the e-worker.

PK: Many manufacturers have been converting their engines to Stage V for some time. What about Merlo?

HC: Stage V engines have also gradually found their way into our model range. By the end of the year we will achieve a complete conversion to Stage V - currently around 90% of the product portfolio is already equipped with the current emissions level.

Henrich Clewing, Managing Director of Merlo Deutschland GmbH

PK: What applications is the Roto 50.26 S designed for?

HC: The compact dimensions and variable support systems make the ROTO 50.26 S a versatile helper on every construction site. Different work assignments are possible depending on the attachment. Equipped with a winch, the ROTO does the typical crane work, with a work platform, for example, maintenance work on buildings is possible. Transport and handling work can also be done quickly with the ROTO 50.26 S. For a quick change of location, the machine can be moved with extended supports up to 5 km/h. In confined spaces, it is advantageous to support the vehicle across the width of the vehicle.

Roto 50.26 S

A yard loader with 5-axle steering? Petra Konheiser explores its features and functionality in practice

Report from LECTURA Press, Petra Konheiser

The company Thaler GmbH & Co.KG, manufacturer of yard loaders, gave the University of Economics and Environment in Nürtingen-Geislingen, Institute of Technology, 2 yard loader models (the 3448T and the 3448T-5A) the opportunity to carry out stability tests for 6 weeks.

LECTURA Press was invited by Mr. Pöhler from Thaler to test both models.

The model 3448T is an articulated loader as we know it so far and the advantages are well known. Nevertheless, the 3448T-5A is a forward-looking development.

3248-T5A_1

The addition to the model's name 5A is the abbreviation for 5-axle steering, articulated steering and all-wheel steering in one device. At the push of a button, before and during the operation, you can determine which type of steering is more suitable for the work required.

The new steering system offers more safety for the operator and machine, because the 3348T-5A enables the choice of the individual types of steering: all-wheel steering, front-axle steering, crab steering and articulated steering alone or an interaction of the articulated steering with the all-wheel steering to gain maneuverability.

I drove both models and had the opportunity to gain my own impressions of the steering systems. Even as a novice driver, I could tell the difference between the 3448T and the 3448T-5A.

3248-T5A_2

As a beginner I quickly got to grips with the articulated steering, but it was not that easy with the 3448T-5A. I tried all 5 types of steering. Understandably, as a beginner, I felt most comfortable with front-axle steering and all-wheel steering. Driving with crab steering was something different. I'd better leave that to the professionals, who know exactly the advantages of crab steering in difficult situations. With the articulated steering, the curves were a child's play for me.

Petra Konheiser

As the highlight of my test drive with the 3448T-5A, I had 2 square straw bales with a weight of approx. 900 kg on the fork, I could extend the arm completely and was able to drive an astonishingly small turning circle with the combination of articulated steering and all-wheel steering.

I am sure that professional drivers will be delighted with the new steering system.

With this steering concept (combination of all-wheel steering and articulated steering), combined in one loader, Thaler GmbH & Co.KG has already won a medal in the GaLaBau 2018 innovation competition.

Finally, I would like to thank Thaler and personally Mr. Pöhler and wish them all the best.

10 m with 300 kg? What experiences does Schickling Arbeitsbühnen GmbH have with HELIX vertical mast work platforms?

Led by Petra Konheiser

Elmar Schickling, Manager of Schickling Arbeitsbühnen GmbH, in an interview with LECTURA Press

The company Schickling Arbeitsbühnen GmbH from Visbek offers the complete rental program of work platforms. Thanks to a large fleet of vehicles, you can always react quickly and easily and everyone will find the right device for safe use at heights.

PK: You have also acquired a HELIX work platform for your rental park. How did you come across Hematec?

ES: I have known the HEMATEC company for several years through the trade in trailer work platforms of the Dino brand. Our purchase of a Helix machine this time was only due to an enthusiastic customer to whom I am allowed to resell this machine.

PK: Is your decision to buy a HELIX vertical mast work platform a response to customer inquiries?

ES: We have had vertical mast work platforms in our rental program for a long time, but I had a hard time buying the first Helix machine, as this machine is a lot more expensive than the standard competitor. To make matters worse, there were not really frequent inquiries specifically for such a narrow machine.

PK: Which features convinced you of the HELIX working platform?

ES: I was impressed by the enormous range of the 12 and 15 meter machines, despite the unusually narrow design. Then there was the 10 meter machine that impressed me with its load capacity of 300 kg. It was also convincing that only good components were used. Since I was able to include these machines in our rental program, we continue to stand out from many rental companies who cannot offer these special features.

PK: For which applications do your customers prefer this work platform?

ES: The Helix vertical mast work platforms are almost exclusively rented by the manufacturing industry, as their compact design makes them particularly suitable for halls with narrow spaces.

These machines were often only rented for short-term use until the fitters wanted to handle the entire construction site with them because they liked the handiness so much, which is of course positive for us.

Personal customer contact and information directly from the manufacturer. The 66th NordBau makes this possible again at the Holstenhallen exhibition center in Neumünster

Led by Petra Konheiser

Wolfgerd Jansch, Authorized Signatory, Head of Messe Nordbau, in conversation with LECTURA Press

"From September onwards everyone will be on the safe side," said the Prime Minister of Schleswig-Holstein, Daniel Günther. "That is also the point in time when capacity limits can also be eliminated - indoors and outdoors." *Source*

The green light for the 66th Nordbau from 8 to 12 September 2021 at the Hostenhallen exhibition center in Neumünster, if the pandemic continues to decline.

PK: Which corona security measures still have to be observed?

WJ: Despite falling incidence values, we must continue to exercise responsible caution. Vaccinated and convalescent (with proof) do not need a current negative test. We will offer test facilities in front of the exhibition grounds for all those who have not yet been vaccinated or recovered and who will have otherwise an authorized test done. Masks will then no longer be necessary in the outdoor area. There will no longer be visitor restrictions or area and person restrictions for exhibitors, announced the Prime Minister for NordBau. So that visitors, exhibitors and trade fair staff can feel safe, we have also provided tracking for the health department with the LucaApp. This app is very easy to download and it takes just minutes. The possibility of tracking by the Neumünster Health Department, which uses the LucaApp, is necessary for those who have not yet been vaccinated or have recovered.

PK: How do the exhibitors react with regard to the possibility of participating in the 66th Nordbau again?

WJ: Together with the state government, we offer our exhibitors the opportunity to meet their customers at a construction trade fair and maintain business relationships. The outdoor area with the construction machinery, construction equipment, commercial vehicles and municipal technology is still fully booked. The booking situation is even more cautious regarding the exhibitors in the halls with building materials, construction elements, tiles and tools. In addition to trade visitors, such as craftsmen, architects and planners, the offer is aimed equally at public and private builders. Let's see how the next few weeks develop and one or the other exhibitor assesses the situation again with regard to the pandemic in such a way that direct customer contact can be made possible.

Wolfgerd Jansch, Authorized Signatory, Head of Messe Nordbau,

PK: Which topics are in the foreground this year?

This year's special topic "A second life for building materials - recycling in civil engineering" deals with the responsible handling of increasingly scarce raw materials in the construction industry, high transport costs and growing issues with hazardous waste. For building construction with the building materials and components as well as for civil engineering with machines and devices, recycling will play an increasingly important role in the future. This aspect of new construction or renovation is also becoming more and more relevant for many builders, whether private or public; also from the point of view of the currently high building material prices. A construction trade fair simply offers the ideal overview in direct discussions with manufacturers and service providers so as not to fall into cost traps.

More and more customers are demanding electric and hybrid machines from GENIE

After a challenging year for the entire rental industry, GENIE is confidently moving forward. The company hosted its first online annual event and also expanded its Micro Scissor product line. About this topic and how clients' needs have changed in terms of digital and ecological solutions, Patrik Eder and Florentina Chiriță spoke to GENIE representatives Simon Meester, Jacco de Kluijver, Anja Groebner, Chad Hislop and Scott Owyen.

PE/FC: This spring you launched a new telematic solution – Genie Access Manager™ - that works with Genie® Lift Connect™ telematics. What does this new product bring new to the market and how was it received so far by rental companies?

Anja Groebner (Director, Connected Assets and Value-Added Services for Genie): Access Manager is a new add-on feature that works with Genie Lift Connect telematics to control machine access. Through Access Manager, rental companies have the capability to assign only authorized operators to a machine. This significantly improves the security of the equipment and teams on the jobsite.

Access Manager works by assigning a unique code — which can be randomly generated or personally selected — to an individual operator through the Lift Connect portal. That operator then can be assigned to specific equipment. The unit can be started only when an operator enters an authorized code on the Access Manager keypad, or when they use an authorized Access Manager RFID card, which can be purchased separately. Considering the jobsite use, the keypad of the solution has been designed with durable, highly tactile buttons that can be easily pushed even if the user is wearing work gloves.

The Access Manager solution comes with an easy-to-use administration process through

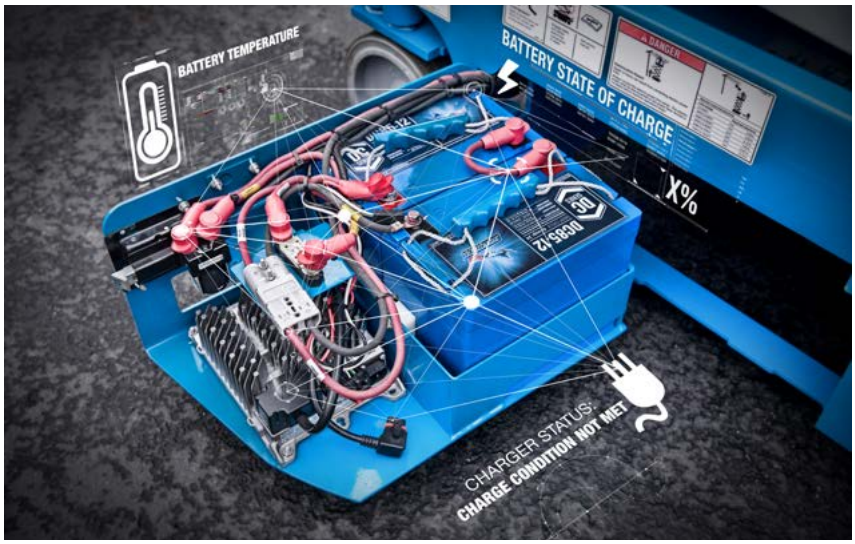
the Genie Lift Connect portal. Key customer needs such as bulk upload functionality and multiple code types for an operator have been considered in the development.

Response to the Access Manager solution has been good, with many customers electing to add this additional functionality onto their equipment orders.

As to the final question, Access Manager was not a developed in response to the pandemic. However, it does support our customers' ability to control access to the equipment remotely.

PE/FC: Did you experience an increase in demand for telematics solutions during the Covid 19 pandemic? Are you planning on developing other digital solutions that will help your customers have a better experience with your products?

AG: I think it's fair to say that COVID-19 pandemic did speed up the need and process for digitalization. We have seen an increase in demand from our customers to monitor and manage aerial fleets remotely. A benefit of Genie® Lift Connect™ is that it offers more transparency



for our customers, providing greater understanding and an enhanced ability to turn data into action compared with offerings in the market. This is a clear advantage for our customers to maximize productivity and minimize downtime.

The Access Manager solution, which was mentioned above, is just one example of how Genie is actively working to continue evolving the Genie Lift Connect program and other digital solutions to deliver a quality customer experience with our products and services.

Jacco de Kluijver, Genie Vice President of Marketing for EMEAR (Europe, Middle East, Africa and Russia)

JK: In general, as the trend toward digitalization continues, customer demand is evolving to include options such as Access Manager in addition to the standard machine data offered by Genie Lift Connect telematics.

PE/FC: Can you please give us more details about Genie® Building Information Modeling (BIM) library that helps building design and construction professionals to virtually create and manage projects? How does this digital tool help them exactly?

Chad Hislop, Genie Senior Director of Product Management

CH: Genie BIM files are built around our machine's specifications and can help a contractor determine what type of equipment would be most useful on a jobsite, along with the model that is required.

For example, a contractor could pull a scissor lift into the BIM drawing to see if it will complete the necessary task. Likewise, BIM can help a contractor determine whether a telescopic boom provides the required reach, or if they need up-and-over reach offered by an articulated boom instead.

PE/FC: E-Drive Across GS™ Slab Scissor Product Line (November 2020) and Z®-62/40 TRAX™ articulating boom (September 2020) were two of the most important product launches of 2020 in Europe. How did the industry react to them in terms of sales and customer experience?

JK: Genie® E-Drive GS™ Slab Scissor Lifts have been very warmly welcomed as they bring greater jobsite efficiency for equipment operators and, at the same time, reduce total cost of ownership (TCO) for rental companies as a result of the maintenance-free Genie E-Drive system. The Z-62/40 TraX is filling a niche in the TraX market and customers love to count on a construction-rated machine with the specifics of crawlers but the controls of a standard machine.

PE/FC: How did the pandemic change the evolution of aerial access industry? What changed from your company's perspective in terms of business strategy for the future?

Simon Meester, Genie COO

SM: For most if not all of us, this past year has significantly impacted our daily routines. Even as our industry is beginning to recover, in many places around the world, the pandemic continues to have a significant impact on our lives. For our business, we've had to remain nimble and adjust as circumstance and demand have changed, including managing and mitigating the supply chain challenges currently occurring. But that isn't unique to Genie, or even our industry. I would say the pandemic also has taught us quite a bit about what we can accomplish remotely, both internally and from a customer support standpoint.

But while plenty has changed in the last year, the most important part of who we are and what we do remains the same – that is our focus on listening to our customers and delivering what they need from us. And what our customers and the industry have told us they need is quality, reliable, durable and cost-effective products and services that help end users get work done safely and efficiently, and make financial sense for the equipment owner. Our commitment to listening to what our customers and equipment operators need has made Genie an industry leader for more than 50 years, and will continue to be important to our strategy into the future.

PE/FC: Genie puts a lot of effort in creating safety systems and guidelines for the aerial access industry. Last year you came up with an Aerial Equipment Safety and Training During the COVID-19 Pandemic/Recommendations to Prevent the Spread of COVID-19 on Aerial Jobsites programmes. Will these guidelines remain available for the future, as a general rule?

Scott Owyen, Genie Director of Training

SO: The question as to what guidelines remain in the future in terms of COVID-19 really is more of a question for medical health and safety experts.

In terms of MEWP operations, safety is the most important thing we do. Like some other manufacturers, Genie offers high-quality operator training and train-the-trainer courses for MEWPs. The operator training courses are offered in classroom-based formats or online, while train the trainer courses are typically classroom-based only. On top of this, our online Aerial Pros blog frequently focuses on safety-related topics of interest to equipment operators and owners.

Going forward, Genie will remain committed to providing these types of safety resources to our customers and the industry. When and if new needs emerge related to the safe operation of mobile elevating work platforms (MEWPs), Genie will work to determine how we can best support those safety needs.

PE/FC: How is 2021 looking so far for Genie®? What are your plans for this year in terms of new product launches and business strategy? What will you focus on this year, considering that the pandemic is not over yet?

JK: In Q2, Genie is expanding its Micro Scissor product line. On May 12, we launched two new models, the GS™-1932m and GS-1432m. These new micro scissors are compact and lightweight enough to work in space-restricted and low-floor loading applications, but roomy enough to accommodate two people working in the platform.

Additionally, we continue to respond to an increased demand worldwide for versatile, quiet, clean machines that meet the increasingly stringent requirements on many jobsites worldwide. Genie DC and FE (fuel electric) models offer some the most advanced and reliable electric and true hybrid machines in the industry and are excellent examples of this. True 2-in-1 machines, they can work both indoors and outdoors, offering a high utilization rate and improved ROIC. Outdoors, they offer true rough terrain capabilities, full-time 4 WD, high torque to withstand the roughest of jobsites. At launch a few years back, they completely revolutionized the way the industry looked at non-diesel machines.

While we can't say anything more just yet, you can expect more announcements along these lines from Genie in the not-too-distant future.

Interviewing the Platformers' Days 2021 project management

The Platformers' Days - Trade Fair for mobile Lifting and Access technology is planned for 10-11 September 2021 at the Messe Karlsruhe exhibition centre. We spoke to project manager Olivia Hogenmüller about the preparations under pandemic conditions.

Olivia Hogenmüller, Project Manager, is looking forward to finally celebrating the debut of the Platformers' Days at the new location in Karlsruhe in September

Ms Hogenmüller, the pandemic is a particular challenge for you as a trade fair company, especially in terms of planning security. As things stand at the moment (22 June 2021), what are the chances that the trade fair will be able to take place as an on-site event?

OH: The Platformers' Days - Trade Fair for mobile Lifting and Access technology will celebrate its premiere at the Karlsruhe Exhibition Centre from 10 to 11 September 2021, linked to the incidence values and with the necessary protective and hygiene measures. With the amendments to the Corona Ordinance of the State of Baden-Württemberg, which have been in force since 7 June 2021, the trade fair industry is looking forward to a concrete opening perspective. This forms a viable planning basis, above all for trade fairs in the format of the Platformers' Days as a priority outdoor trade fair with 20,000 square metres of outdoor area and around 2,000 square metres of hall space.

Platformers' Days in Karlsruhe: outdoor trade fair with 20,000 square metres of outdoor area and around 2,000 square metres of hall space, plus two new themed areas "Rough Terrain" and "Electro Park"

Can you already give a small preview of the planned content? Is there a particular main theme or motif? Or a special highlight in the programme that has already been decided...?

OH: "Practical relevance" remains the leitmotif of the Platformers' Days. In Karlsruhe, the new location of the trade fair, the established industry event for mobile lifting and access technology will take place "with a new look", but the focus will definitely remain on demonstration. That's why we are also planning a "Rough Terrain" action area directly at the main entrance to Messe Karlsruhe. Here, visitors will see "concentrated demonstration", so to speak, even before they enter

the actual exhibition, and will be greeted by the machines and vehicles in action.

Furthermore, a lecture café is planned together with Z Lab, the Zeppelin Group's digital business incubator, which will present solutions for today's industry challenges with exciting practical lectures (twice a day) on digitalisation in construction. Here, it will be possible to directly exchange ideas with experts from various fields.

We are also pleased to have the support of IPAF as a conceptual partner.

Will there already be an insight into highlights such as new equipment or similar shortly before the Platformers' Days?

OH: For interested parties, we will be offering an online exhibitor and product database for the first time. This is a digital innovation showcase that has been available on the website since mid-June and will grow continuously towards the trade fair. Interested parties can thus get an overview in advance of exhibitors and special product innovations or highlights that they may encounter at the fair...as a small online preview, so to speak, to arouse their interest in visiting the fair, digitally accessible free of charge, whether on the road, in the home office or in the office.

Britta Wirtz, Managing Director of Messe Karlsruhe: "We see the Platformers' Days as an excellent completion of our trade fair portfolio between commercial vehicles and construction expertise."

Can you tell me something about the exhibitors - with regard to the number of exhibitors, fully booked areas, what about the exhibitors from other countries...?

OH: We are proud that already four months before the start of the fair 99% of the exhibition space was occupied. There will be over 100 exhibitors and 200 brands at the Platformers' Days. Around 20% of the exhibitors come from other European countries, primarily from Italy, followed by the Netherlands. Major industry players, including Genie, Haulotte, JLG, Liebherr, Manitou, Oil & Steel, Hematec, Rothlehner, Merlo, Sinoboom, Teupen and Ruthmann will be taking part in Platformers' Days 2021.

Is there anything special to notice among the exhibitors, for example with regard to stand enlargements, new exhibitors, etc.?

OH: Thanks to the expanded range of products, the trade fair represents the entire value chain

Impression from pre-pandemic times: This year the catering, which is fully included in the ticket price, will be decentralised to several, smaller stations in the outdoor area

of the industry: In addition to access platforms, cranes and lifting and industrial trucks, the focus in 2021 will also be on complementary products such as battery technology, software, transport for equipment and machinery and services.

Ruthmann Holdings GmbH will be represented particularly extensively this year with over 500 square metres in the outdoor area. We are also pleased to see exhibitors with a dual presence, such as Ahern Deutschland GmbH, who are dividing their stands thematically and setting their own focal points: using Ahern as an example, electric versus conventional drives.

It is also good to see that we also welcome exhibitors who optimally round off the product portfolio of lifting and height access technology at the Platformers' Days. For example, the company GreenMech will be presenting its shredders in live operation for the first time, which are very popular as an optimal addition to the rental business.

What are the next steps in the planning/preparation?

OH: Being close to the customer is very important to us, as is being transparent with each other, especially in such challenging times. Through a digital survey and a follow-up live digital Q&A session, we tried to address the needs of the exhibitors, discuss concerns and challenges together in order to develop joint implementation measures on site. The resulting immense support from exhibitors gives us enormous impetus to do our best for the trade fair - even under pandemic conditions.

Platformers' Days will offer the entire portfolio of lifting and access technology, including the latest scissor lifts.

In the coming months, we will be going into further detailed planning in a stronger position: the content of the Platformers' Days, the finalisation of the action areas and the implementation of the Corona requirements are on our agenda.

For example, the topic of hospitality is a special challenge. Under the given circumstances, we are planning to decentralise the catering and move several, smaller catering stations outside. Furthermore, the admission system is being prepared under pandemic guidelines, and our online ticket shop has been online since mid-June.

Platformers' Days - Trade fair for mobile lifting and access technology

Trade visitors will find the perfect solution for their everyday work at the Platformers' Days. In particular, rental companies of lifting and height access technology as well as their users, including those from the building management and cleaning, gardening and landscaping, glass and facade construction, crane and heavy-duty sectors and other industries, use the trade fair to find out about innovations and all industry-specific products. Also at the new location, the Karlsruhe Exhibition Centre, the industry event of the year invites visitors to share experiences, expertise and knowledge with each other on more than 20,000 square metres of outdoor exhibition space and around 2,000 square metres of hall space.

Date: 10 to 11 September 2021

Place: Karlsruhe Trade Fair Centre

Further information here and here.

Visit the ticket shop here.

Photo credits: Messe Karlsruhe/ Jürgen Rösner

“We want every driver to come home safe after work” says Hammerglass

The Swedish manufacturer Hammerglass offers safety unbreakable screens and glass solutions not only for machines. Patrik Eder had the opportunity to talk to Florian Lauterbach, Director Business Area Manager Hammerglass Automotive, about the company’s solutions, goals, safety measures and main advantages when compared to standard screens.

Can you briefly introduce your company? What products/ solutions do you offer?

Hammerglass: Hammerglass was set up in 2006 and today comprises three divisions – **Property**, **Infrastructure** and **Automotive**. **Property** focuses on the property and security sector and is currently alone in providing unbreakable insulating glass with a full insulating glass warranty

This machine does work in a stone quarry and the machine owner is safe behind Hammerglass RABS with patented steel frame.

for schools, shops, industry and more. **Infrastructure** has developed its own solutions for unbreakable noise barriers, bus shelters, travel centres, bridges and pedestrian and cycle tunnels.

Automotive safens up driver environments in construction machinery and emergency vehicles and offers a comprehensive range of unbreakable screens for all types of construction machinery, with the focus on a safer driver environment. Our standard screens are bonded to the cab in the same way as the original screens, and can withstand both chemicals and windshield wipwers. The installation does not require any interference with the vehicle frame – interference that can affect the CE rating. Hammerglass is one of the few companies in the world that is certified in the ECE R43 class “Rigid Plastic Windscreens”. Regardless if you work in environments where the screens are exposed to wear and tear – or if you need protection against explosions and chain breaks – Hammerglass has a protection solution. We secure cabins in everything from mining and construction machinery to trains and emergency vehicles. Except being one of the market’s most secure alternative for a safer driver environment, Hammerglass also delivers unbreakable glass solutions with additional benefits. The material with its abilities gives an outstanding cost efficiency since the owner avoids production

Florian Lauterbach, Director Business Area Manager Hammerglass Automotive

stops due to unforeseen changes of broken and worn screens. The Hammerglass scratch protection system with exchangeable sacrificial screens and sacrificial film contribute to optimal cabin view and minimal production stops.

Facts

The company has a turnover of around 120 million SEK and a staff of 55. Approximately 30% of its turnover comes from exports, with the Scandinavian countries, Germany, the USA and Canada being the most important destinations. The company is owned by MD Bengt Nilsson, LMK Forward AB and NEA Partners AB.

What kinds of heavy machinery is compatible with your products?

Hammerglass: Generally all types of brands and machines, for the major brands like CAT, Volvo, Komatsu, Hitachi, Liebherr

etcetera we have many screens on stock, if not we can produce any window given that we get the drawings. Regardless of the end user, the solution is based on the same principles – safe, unbreakable, lightweight solutions that keep drivers safe and that stands for rough environments like stone quarrys, mining, demolition, material handling and forestry.

Hammerglass screens have different properties and can be customised to meet different needs. 6 or 8 mm Hammerglass is more than enough for normal tasks, but if there is a risk of stone collapse or larger flying stones, thicker screens might be needed. However, certain essential requirements should be imposed on all safety screens:

• Scratch resistance - The windscreen must not be scratched by the windscreen wiper in normal operating environments. Hammerglass surface coating protects against scratches and wear and tear. In sand-filled environments, however, we recommend that a sacrificial film is applied to the screen.

Hammerglass staff often test the products themselves, good for letting some steem out...

• Sharp objects - The screen must withstand stone chips and sharp projectiles, ejected during quarrying and metal scrapping, for example.

• Large rocks - The screen must remain in place and protect the driver if large rocks strike the cab.

Hammerglass have standard screens that you can easily replace your original screen with and with this choice you increase the safety level for the driver and begin a more sustainable operating economy.

What are the main advantages of using Hammerglass safety windows instead of prefabricated (standard) windows from machinery OEMs?

Florian Lauterbach: For Hammerglass this is an easy answer. Our screens are unbreakable and safer for the drivers and this is our genuine motto: we want every driver to come home safe after work. The big bonus is the fact that our screens lead to cost reduction and a healthier operating economy due to no down-time or expensive, complicated glass replacement.

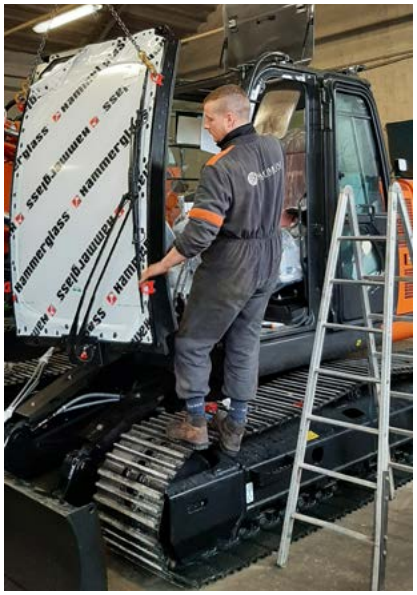
What materials are required for the manufacture of your products? Where do you get them?

Hammerglass: Hammerglass is the new generation of polycarbonate. The raw material itself is manufactured according to Hammerglass very high quality specifications, after which they are provided with Hammerglass'

own glass-like surface treatment. The result is basically unbreakable and estimated service life is over 40 years. It can be mentioned that the 12 mm screen in the patented RABS frame has the same quality requirements as the windscreen in a helicopter.

What about the visibility…is there any difference between Hammerglass and a standard window if scratched or dented?

FL: No, we are R43 certified and therefore meet all the visibility standards that is put on glass, even in cars. We are also UV-resistance with a protection of 99,96 %, which means the screens will not cloud, discolour or undergo other changes in optical quality over time. Our Screen Saver Protective Film helps to prolong visibility and prolongs the life of the unbreakable Hammerglass screen beneath, since polycarbonate can be scratched due to rough wear and tear.



The very first Hitachi machine in Italy equipped with Hammerglass RABS-solution

How difficult is the assembly? Can any company manage it or does the process require a special assistance?

Hammerglass: The assembly is not more complicated then the glass window, it is usually done by the workshop, the glacier or the customer/end user. It is only our RABS solution that requires some skill and is usually done by workshop. For many of our solutions we provide installation videos that easily can be found on our web or on Youtube.

What are the key markets for you? Where would you like to expand?

FL: Our key markets are in central Europe/EU with the Nordic countries as “home base”, but we also have offices and sales managers in Germany and Southern Europe (Italy, Spain) where we work really hard to spread our mission on driver safety and show the industry that there are alternatives to ordinary glass, the latter is often chosen without knowledge or information on its weaknesses compared to hard coated polycarbonate.

We have started to grow some in Northern America, especially due to a collaboration with Volvo, and we look forward to give this area future focus, especially now with most of the corona crisis behind us.

Our new webshop opens the “Hammerglass-world” to more customers all over, and it will make it a lot easier for companys and machine owners to try out Hammerglass standard screens and see for themselves the difference from their original glass screen.

Why is driver safety such a big deal for Hammerglass?

FL: Because we see no reason at all why the industry shouldn´t put the drivers first, alongside with a healthy operating economy. This is the sustainable and sensible way to go, both now and for the future. Far too many machines are equipped with ordinary glass in the factories, and it should be in every machine- and company owner’s interest to make the best possible choice from the beginning. There was a time when helmets wasn´t standard safety garment in machines and there was also a time when we drove cars without seat belts. Seems ridiculous now. It´s common sense to use those things, to protect yourself in a vehicle in motion. The simple truth is this: it’s only when you are in true danger that you fully realize the value of the belt, the helmet or the Hammerglass-screen in your machine-cab. And in a split second, it’s worth everything.

ALLU's "ONE TEAM" strategy has paid off

The Finnish manufacturer of screening, crushing and mixing attachments launched a new crusher bucket series. Moreover, ALLU is expanding worldwide, including the African market. Patrik Eder interviewed a company representative about previously mentioned topics, achievements and the opinion on the lack of on-site events.

ALLU recently launched new crusher bucket range for 10-18 tones machines. How many bucket models are in the range and what applications are they suitable for?

The current product portfolio includes 4 models which, depending on the model, cover a machine class from 8t to approx. 33t. The main task of the crusher bucket is to save landfill costs. We protect the environment and help every building contractor to achieve an enormous reduction in costs and a safe and constant calculation on his construction site. The models are used based on a wide range of possibilities, for example breaking concrete, asphalt or processing of recycling material.

What materials are used in manufacturing ALLU attachments?

As the market leader, ALLU always strives to generate the best possible quality and a very high level of customer satisfaction. We only use selected components that are able to cope with tough conditions under strict observation. We at ALLU are always striving to expand and develop our customer satisfaction.

ALLU is also presented on the African market. What parts of the continent are important to you? How different is this market from the European one?

ALLU is a global company with a large number of skilled employees. One of our company values is "Customer First", which means that every customer, no matter where he/she is, is our focus. The individual markets usually differ in the basic requirements of the carrier device. However, they still all have one goal, sustainability in building.

The pandemic situation changed the position of trade fairs and on-site events. How did you deal with that? Do you look forward to future on-site events?

We were able to adapt very quickly to the current situation. We are still generating dealerships and end-customer business, which in turn gave us the opportunity, due to the lack of on-site events, to work even more closely with both parties and to respond more intensively to the needs of the customer.

The very first Hitachi machine in Italy equipped with Hammerglass RABS-solution

Digital media has helped us to maintain personal contact with the customer.

We look forward to the next on-site events to demonstrate what new features and innovations we have developed.

What has been the biggest achievement for ALLU in the past couple years?

One of the many achievements that ALLU has experienced in recent years is the "ONE TEAM" strategy/approach. We, at ALLU, have engaged in closer cooperation in recent years due to the international exchange of information and the ongoing growth of the team. In a constant changing industry, this enables us to react quickly to new situations.

Logimove offers customizable workflows and processes optimized for the rental industry

Led by Patrik Eder

Josh Mosko, managing director Logimove, interviewed by Patrik Eder, editor LECTURA, about the company's business focus, digital solutions such as AI damage detection and machinery inspection, platform value and plans for the future.

PE: Can you briefly introduce your company? What products/ solutions do you offer?

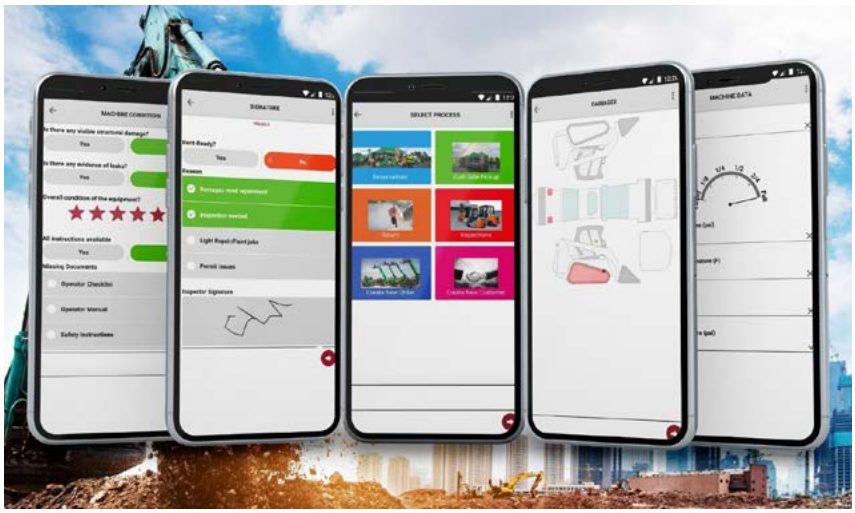
JM: Logimove checkmobile global has been around since 2008 with offices in US, Europe, and Central Asia. We are a SAAS and BPAAS business. We have developed a proprietary low code/no code mobility solution that integrates into many erp and other software systems. We currently process 6 million transactions a day in 14+ languages.

PE: Your motto is "Join the workflow movement". What does it mean precisely?

JM: We are promoting the movement and growing trend of workflow along with digital transformation. We want to educate specific industries on the ability to take their existing processes and have the ability to customize and create powerful workflows in a matter of minutes or hours. The result is standardization, transparency and actionable data to improve their operations and enhance the customer experience.

PE: What digital solutions do you offer in the heavy equipment rental sector?

JM: We offer equipment inspections, guided and AI damage detection, Dispatching, and rental management. We have a unique out of the box solution by asset type for everything from a porta potty to a crane and everything in between.



Josh Mosko, managing director Logimove

PE: What do you see as the biggest challenges of the digitalization of the rental industry?

JM: Change. Like many industries that lag behind in technology change is the biggest obstacle. Also, there are a lot of old bulky erp and rental software systems that aren't conducive to rental and mobility.

PE: What does an implementation look like?

JM: With our Low/code solution we have 15million+ man hours of development that has produced a platform with huge capabilities and functionality. There are three main scenarios on how a customer can implement and utilize our solution. First, we have the ability to provide a customer credentials to our platform and they can utilize it as what is termed "citizen developer." This means they can build apps and workflows on their own without

having to use software developers or system architects. Second, since our platform provides out of the box modules customers can download the app and implement the solution right away. Lastly, we can setup a workshop and walk through with customer as we customize forms and workflows.

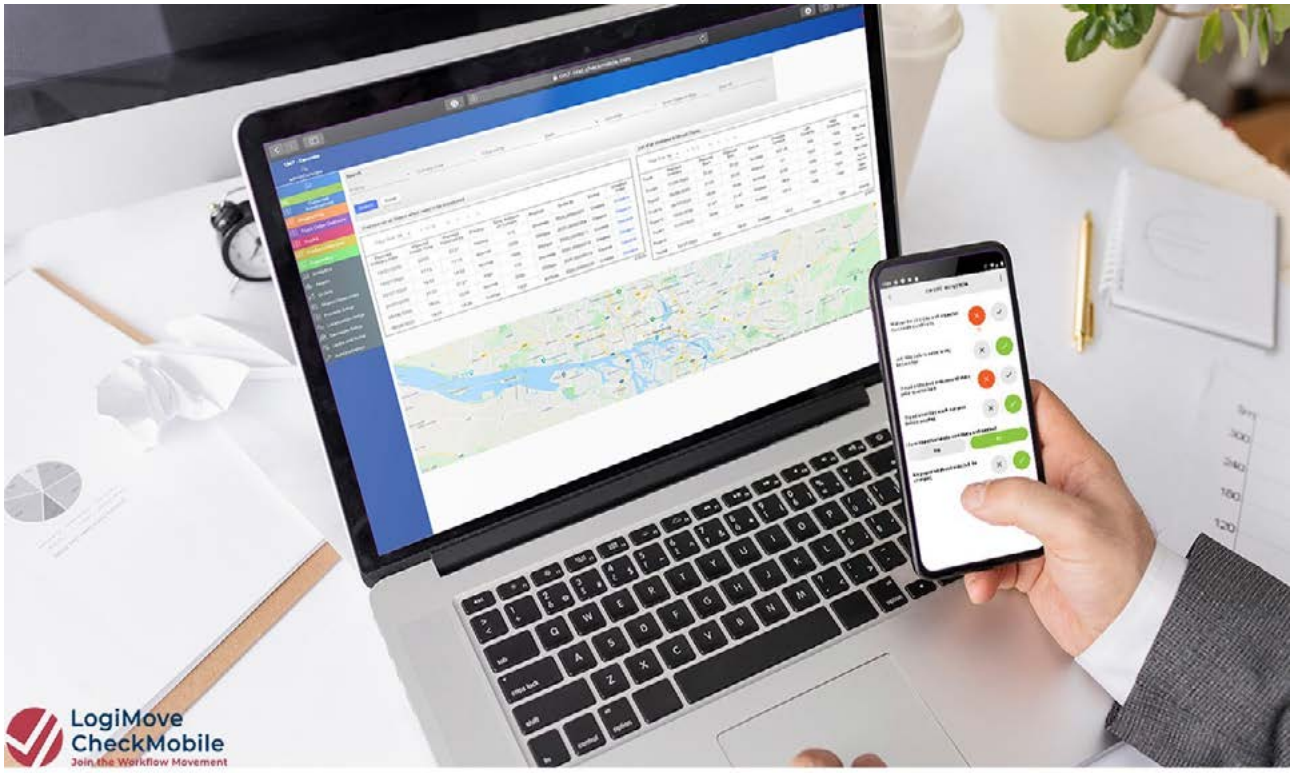
PE: What is your value prop to clients?

JM: With our platform you have the ability to create simple to complex workflows and processes. A big value driver is we can integrate with existing systems and can implement solutions faster, better and at a fraction of the cost of large software systems. Our value is also filling in technology gaps and expediting technology road maps. Some important aspects of our solution is analytics and real time data. Every click of the user is tracked with time, date, location stamp as well as statistics like how long it takes to execute a specific process. This also creates a history of each asset for the entire lifecycle. Lastly, with functionality such as our guided and damage detection you will see roi of 10x+. Our main goal is to always exceed customer expectations and we have over 99% customer retention.

PE: What are your goals for the next couple years? Would you like to enter other regions/markets?

JM: Our goal is to be the number one workflow and mobility solution provider for the heavy machinery industry globally. One of the major initiatives to accomplish this is to expand our channel partner network. We know we are one price of the puzzle and firmly believe the way to scale is to grow our channel partners network with IOT/Telematics, ERP, software integrators, and other technology companies. This will allow us to scale the company and bundle solutions to provide a one stop shop the industries we serve.

As far as regions we are heavily focused on North America but are looking to grow in the UK, Japan and Europe as thee markets have strong rental penetration are looking to increase efficiencies.



Execute orders and dispatches, like you are in front of a desktop.

Modular building in Germany - a new home in 4 days

By Patrik Eder and Johannes Maier · June 14, 2021

Monday, June 26th. Just another start of a new week? Surely not for Johannes Maier, who was just getting his house built for...4 days in total. How was it possible? Johannes chose a modular prefabricated building as his new home, which is becoming more and more popular across Europe.

Götzendorf, a small village near Nuremberg in Germany, experienced a truly unique end of April. One of its residents, Johannes Maier, decided to build a new house. It was not, however, just an ordinary building, but a modular system that consisted of several prefabricated sections - modules.

The project was executed by Modschiedler Gruppe, a transport logistics company based in Bobenheim-Roxheim, Germany. The first step was to manufacture the modules, which happened straight in the factory. The second part was to load completed blocks of modules onto trucks and transport them from the factory (warehouse) to the customer. So, the colony of fully-loaded trucks arrived on April 26th and the on-site assembly started. Let's have a look at the assembly, that took just 4 days, step by step as described by Johannes:

Day 1 (26.4.)

- Work started at 7 a.m.
- at 9 a.m. the first wall was up
- at 12 p.m. the ground floor was finished
- at 1 p.m. the ceiling was finished

Image source: Johannes Maier

- at 2 p.m. the intermediate ceiling was done
- at 3:30 p.m. a new truck with parts arrived
- at 6 p.m. the outer walls of the 1st floor were finished

Day 2 (27.4.)

- Work started at 7 a.m.
- putting up the partition walls on the 1st floor
- at 10 a.m. the electricians started working on the ground floor
- at 12 p.m. the roof arrived
- at 1 p.m. the roof was sealed
- at 2 p.m. the builders started to deck the roof
- at 6 p.m. one side of the roof was finished

Image source: Johannes Maier

Day 3 (28.4.)

- Work started at 8:30 a.m.
- installation of the gutters and finishing the roofing
- completion of the technical room, switchboard and hot water tank assembly
- at 4 p.m. the roofing of the house was finished
- the technical room was painted

Image source: Johannes Maier

Day 4 (29.4.)

- Work started at 8:30 a.m.
- last finishing touches on the house were done
- wood cladding installed
- the technical room was finished and painted
- the electricians were finishing off work on the first floor
- at 12:30 the assembly of the house was finished

Image source: Johannes Maier

The assembly works could not be managed without heavy machinery and in this case, few units of MAN trucks were used, together with a Liebherr mobile crane, which provided necessary lifting jobs, and also Massey Ferguson 7716 was used, mainly for pulling trailers loaded with construction material.

The total house assembly took less than 4 days, which is also the biggest advantage of modular construction - time savings. Modular buildings are also way cheaper than standard building materials, because the modules are lighter and factory-made. The whole construction is also more flexible as the individual parts and modules can be moved and leveled even after they are set. The whole process is also more environmentally-friendly as there is less material waste and emission produced during the assembly.

On the other hand, the transportation of modules is not an easy task and requires a lot of experience, coordination and space for trucks. Moreover, the house size is limited by the capacity of trucks and the dimensions of modules, affecting room sizes.

Despite some negative aspects, the advantages of modular buildings are clear and it is no surprise that this type of housing is being more popular not only in Europe but also for example in the United States.

FOC & ST4

Die neusten Mitglieder der SMP Familie!

FAST OIL CONNECTION FOC SYSTEM BY SMP

FOC - FAST OIL CONNECTION
Vollautomatisches Schnellwechslersystem, für mehr Flexibilität und Rentabilität.

ST4 - DER KLEINSTE
Unser kleinster Tiltrotator für Maschinen von 2 – 4 Tonnen

www.smpparts.de

Kontaktieren Sie SMP Parts für verfügbare FOC Produkte

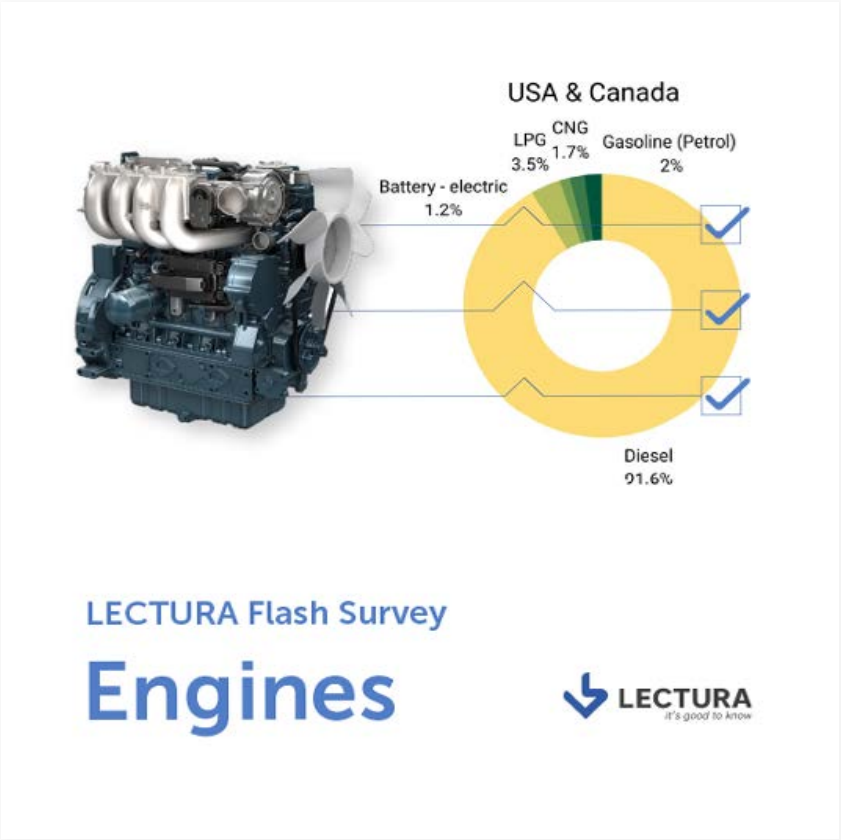
KONTAKT: 02152 55669 0 | info@smpparts.de facebook.smpparts.com linkedin.smpparts.com

SMP® SMP Parts GmbH

Gain better market intelligence with LECTURA surveys

LECTURA Specs has more than **800,000 visitors** from all over the world ranging from machine owners/operators, dealers, contractors to rental companies members. These engaging professionals deliver us hundreds of replies daily.

We are making this unique audience available to you. Feel free to run your own survey and ask your potential customers about their needs and opinions. Back your future decisions based on valid market data from people operating in the heavy machinery industry.

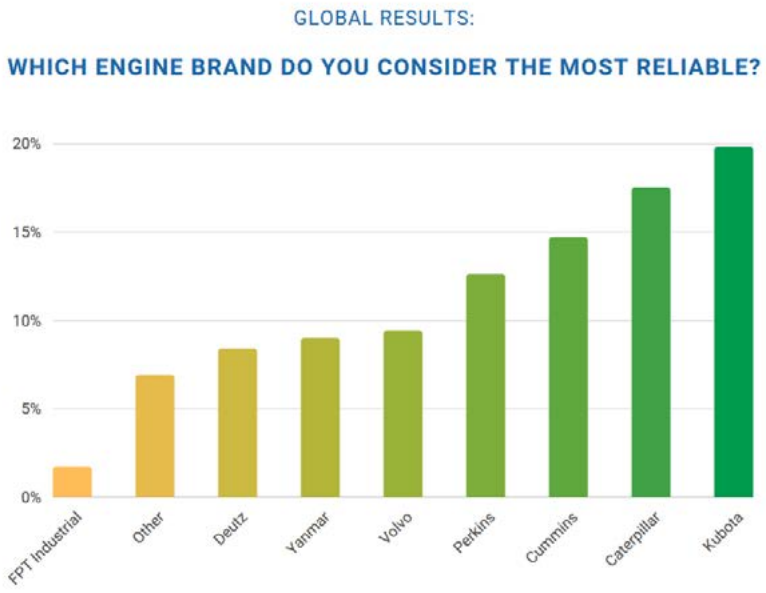


Our first survey ran for a one week across our buyer's guide LECTURA Specs and we managed to collect **1524 responses** in total.

Kubota ranked as number 1 among both European and North American visitors.

The ranking includes renowned brands such as Caterpillar, Cummins, Perkins, Deutz, Yanmar or Volvo.

See the English version and the German version of the report!



LECTURA
it's good to know

DigiMessenger

LECTURA Publikation
Ausgabe 6, Juli 2021

FERTIGHAUSBAU IN DEUTSCHLAND
IN 4 TAGEN EIN NEUES ZUHAUSE

ESSAY DES REDAKTEURS
DROHNEN IN DER VERMIETUNGSBRANCHE

BRANCHEN-INTERVIEWS
TELEHÄNDLER
ANBAUGERÄTE
SOFTWARE-LÖSUNGEN

HEBETECHNIK

VERMIETUNG

ELEKTROMOBILITÄT
FLEXIBILITÄT
INFRASTRUKTUR

Editorial

Liebe Leser,

Sie blättern gerade in der 6. Ausgabe des DigiMessenger. Diese Ausgabe ist voll mit Artikeln und Übersichten aus der Hebe- und Zugangsbranche. Darüber hinaus finden Sie einzigartige News aus der Vermietungsbranche, digitalen Lösungen oder dem Bereich Anbaugeräte. In dieser Ausgabe stellen wir auch unseren brandneuen Pressekanal vor, der sich auf Start-ups im Baugewerbe konzentriert... werfen Sie einen Blick auf die ersten beteiligten Unternehmen und lesen Sie ihre Geschichten!

Patrik Eder
Redakteur

DigiMessenger

Ausgabe 6, July 2021

Eine Veröffentlichung der LECTURA GmbH

Bild auf der Titelseite: Modulbau in Deutschland - Johannes Maier (mehr auf Seite 78)

Zweisprachiges E-Magazin für Baumaschinen, **25.000-30.000** Leser pro Ausgabe, **3** Ausgaben pro Jahr

Frühere Ausgaben

LECTURA GmbH

Addresse
Verlag + Marketing Service
Ritter-von-Schuh-Platz 390459
Nürnberg

Geschäftsführer, Vertrieb
Petr Thiel
p.thiel@lectura.de

Redaktion
Patrik Eder
p.eder@lectura.de

Design
Petra Palíšková
p.paliskova@lectura.de

Telefonnummer
+49 (0)911 43 08 99-0

Email
info@lectura.de

Webseiten
www.lectura.de/contact/
www.lectura.press
www.lectura-specs.com

Newsletter
www.lectura.press/en/newsletter/quick-subscribe

Social media

Einsatz von Drohnen in der Vermietungsbranche, eine Realität, die nicht mehr ignoriert werden kann

Florentina Chiriță · Juni 20, 2021

Zeit und Geld, übersetzt in Verzögerungen und überschrittene Budgets, sind zwei der heikelsten Themen, wenn es um Bauprojekte geht. Statistisch gesehen kommt es bei 90 % der großen Infrastrukturprojekte und bei 50 % der kleinen Projekte zu Kosten- und Terminüberschreitungen. Völlig verständlich, denn Projektleiter und Sicherheitskoordinatoren sind mit der Komplexität der Aufgaben, die sie zu bewältigen haben, überfordert.

Glücklicherweise hat die Intelligenz aus der Luft bereits einen großen Einfluss auf die Bauindustrie und mit Hilfe von Drohnen, auch bekannt als unbemannte Luftfahrzeuge (UAV), haben Fachleute jetzt mehr Kontrolle über den Fortschritt der Projekte, die sie entwickeln. Mehr Kontrolle bedeutet, die Chance zu haben, Dinge zum Besseren zu verändern, was bedeutet, bessere Gebäude und damit eine bessere Zukunft zu schaffen.

Warum sollten Vermietungsunternehmen Drohnen einsetzen

Was ist die große Sache an Drohnen und was genau können sie auf einer Baustelle tun? Eine Drohne ist ein intelligentes Werkzeug, eine Plattform mit Prozessoren, Sensoren und Propellern, auf der eine Software läuft, die über drahtlose Netzwerkverbindungen mit einer anderen Software verbunden

ist. Sie ist in der Lage, genaue Messungen zu liefern, da sie einen bestimmten Bereich aus der Vogelperspektive betrachtet und an Orte gelangen kann, die für Menschen nicht erreichbar sind. Drohnen inspizieren eine Baustelle nicht nur genauer, als es ein Mensch jemals könnte, sondern sie eliminieren und reduzieren auch Aufgaben, um diese Bemühungen zu unterstützen und Nacharbeiten und Risiken zu reduzieren, und sind daher kosteneffektiv. Im Grunde genommen identifizieren Drohnen potenzielle Probleme, bevor sie zu großen Problemen werden.

Kraninspektionen auf einer anderen Ebene

Krane arbeiten in vordefinierten Zeiträumen, daher müssen sie auf alle strukturellen Probleme hin inspiziert werden (vorbeugende Wartung, Reparaturen zur Behebung von Mängeln, Inspektionen über die gesamte Lebensdauer, Generalüberholungen, technische Bewertungen), die zu Unfällen und Todesfällen unter den Mitarbeitern führen können. Das Problem ist, dass je länger ein Kran nicht arbeitet, desto mehr Einnahmen verloren gehen und Projekte sich verzögern: Krane werden eingefahren und in einen ausgewiesenen Inspektionsbereich außerhalb der Baustelle gebracht.
Der Vorgang ist komplex, unterbricht die Arbeit für Stunden und erfordert die Aufmerksamkeit mehrerer Außendienstmitarbeiter. Ein Sicherheitsinspektor muss dann den Kran auf Verformungen, Risse, korrodierte oder abgenutzte Teile, lose Schrauben oder Nieten, das Ausfransen von Kabeln und mehr untersuchen, bevor er die Konformität des Krans mit den Normen bestätigt.

Wenn sie mit einer autonomen Drohne durchgeführt werden, werden Kraninspektionen sicherer, schneller und genauer durchgeführt, was den Inspektoren hilft, Zeit und Geld zu sparen. Außerdem bieten sie eine bessere Kontrolle auf der Baustelle, wodurch

das Sicherheitsrisiko für die Mitarbeiter minimiert wird und viel schneller auf Entwicklungen reagiert werden kann. Drohnen fliegen um den Kran herum und führen eine komplette Vermessung in weniger als 30 Minuten durch, indem sie hochauflösende Felddaten sammeln, um Feldinformationen generieren. Die hochauflösenden Bilder ermöglichen es den Inspektoren, einen genauen und extrem detaillierten Blick auf alle Elemente des Krans zu werfen, eine digitale Aufzeichnung des Zustands der Ausrüstung zum Zeitpunkt der Inspektion zu erstellen und Probleme zu kommunizieren.

Futuristische Hubplanung

Jeder Kranhub erfordert ein professionelles Maß an Planung. Die Hubplanung ist unglaublich wichtig, da sie kranbedingte Unfälle verhindert, die Sicherheit aller Beteiligten gewährleistet, die Produktivität auf der Baustelle erhöht und die Kosten reduziert. Jetzt kann diese Aufgabe mit Hilfe einer Drohne erledigt werden, die vor dem Kranhub über die Baustelle geflogen werden kann, um die beauftragte Person bei der Erstellung eines umfassenden Hubplans zu unterstützen. Die Drohnenaufnahmen zeigen alle möglichen Gefahren auf der Baustelle und liefern ultrapräzise Baustellenpläne und Messungen. Drohnen sind auch deshalb von Vorteil, weil sie Bereiche erreichen können, die der Kran selbst möglicherweise nicht erreichen kann. Während des Hubvorgangs kann der Drohnenbediener eng mit dem Kranführer und der beauftragten Person zusammenarbeiten, um den Kranhaken zu führen, wenn er sich außerhalb der Sichtweite des Kranführers befindet. Und alle sind zufrieden.

Das große Bild für Skeptiker

Für alle, die noch nicht an den Einsatz von Drohnen glauben, hier eine kurze Auflistung der großen Vorteile, die diese intelligenten Werkzeuge im Management von Kranhebevorgängen mit sich bringen und wie sie sich positiv auf die Tätigkeit von Verleihfirmen auswirken.

Drohnen reduzieren Kosten und Zeit, indem sie die Zeit vor Ort und auch die Anzahl der für eine Inspektion benötigten Personen verringern. Sie eliminieren auch Versicherungskosten und reduzieren die Bürozeit (Inspektion, Modellierung, Messung). Drohnen ermöglichen einen kontinuierlichen Betrieb. Sie digitalisieren den Bestand vollständig, sind einfach zu durchsuchen und im Laufe der Zeit zu vergleichen (eine wichtige 360°-Ansicht der Baustelle, die mit herkömmlichen Methoden und stationären Fotos nicht erreicht werden kann). Drohnen sichern den Umsatz. Bauprojekte werden pünktlich beendet, da keine Kräne mehr von der Baustelle bewegt werden müssen. Außerdem schaffen sie Dokumentation. Jeder Kran wird aus jedem Winkel und jeder Position vollständig vermessen. Drohnen erhöhen die Sicherheit, indem sie das Ein- und Ausfahren des Krans auf der Baustelle sowie die Notwendigkeit, ihn zur Inspektion umzulegen, reduzieren.

Fazit

Die Integration intelligenter Werkzeuge wird die Spielregeln des Wettbewerbs in der Bauindustrie im Allgemeinen und in der Kranindustrie im Besonderen neu schreiben und diejenigen, die noch an traditionelle Methoden glauben, dazu zwingen, das Neue anzunehmen.

Der Trend, Menschen durch Drohnen zu ersetzen, um Kosten und Fehler zu reduzieren und die Effizienz, Baugeschwindigkeit und Sicherheit zu erhöhen, ist im Gange und die Dinge bewegen sich bereits auf einer anderen Ebene: Modelle von Drohnen, die in der Lage sind, Nutzlasten von bis zu 250 kg zu heben und zu transportieren, werden in Norwegen entwickelt und getestet. Das bedeutet, dass Drohnen in naher Zukunft auch in der Lage sein werden, Baugeräte und -materialien über schwieriges Gelände, einschließlich Berge und Wälder, zu transportieren und auch Stromleitungen, Gebäude, Brücken und andere Objekte vor und unter ihnen aus bis zu 60 m Entfernung zu erkennen. Der Flug kann zu jeder Tageszeit in einer vordefinierten Höhe programmiert werden. Denn in Sachen Drohnen ist der Himmel wirklich die Grenze.

Quellen:
https://www.e-arc.com/
https://www.vhive.ai
http://constructionexec.com
https://altida.co.uk/

Foto Quellen:
https://www.pix4d.com/

Artikel

Digando.com erweitert Sortiment um Arbeitsbühnen

Drei neue Partner in Salzburg, Ober- und Niederösterreich schließen sich Digando.com an. Sie bringen in Echtzeit mietbare Arbeitsbühnen ins Angebot der Baumaschinen-Mietplattform ein. Über 6.000 Bager, Anbaugeräte, Lader, Verdichter, Anhänger und Siebanlagen können auf der digitalen Baumaschinen-Mietplattform Digando.com österreichweit online gemietet werden.

WEITERLESEN

Der S40 ermöglicht automatische Werkzeugaufnahme jetzt auch für kleinere Bagger

Engcon, weltweit der führende Hersteller von Tiltrotatoren, hat in den vergangenen Jahren für Bagger in der Gewichtsklasse über sechs Tonnen die Voraussetzungen geschaffen, hydraulische Werkzeuge anzukuppeln, ohne dass der Fahrer dafür die Kabine verlassen muss. Jetzt erhöht Engcon die Flexibilität, Effizienz und Sicherheit auch für kleinere Bagger...

WEITERLESEN

Potain präsentiert den neuen Selbstmontagekran Igo T 99

Der Potain Igo T 99 ist ein vielseitiger teleskopierbarer Schnellmontagekran mit einer Tragfähigkeit von 6 t und einer Ausladung von 48 m. Dank seiner Hakenhöhe von 38,5 m ist dieser Kran für eine ganze Reihe von Einsatzbedingungen ideal geeignet. Kompakte Transportmaße, eine überschaubare Stellfläche und ein innovatives Entfaltungsverfahren sparen...

WEITERLESEN

Liebherr erweitert Teleskop Raupenkran-Baureihe mit LTR 1040

Liebherr kommt Kundenwünschen nach und bietet künftig eine gewichtsreduzierte Version seines 60-Tonnen-Teleskop-Raupenkrans LTR 1060 als LTR 1040 an. Da bei zahlreichen Projekten und Ausschreibungen Teleskop-Raupenkrane der 40-Tonnen-Klasse gefordert werden, erweitert Liebherr sein Produktportfolio der Teleskop-Raupenkrane nach unten. Betreiber haben die Möglichkeit...

WEITERLESEN

Klaas Multitalente machen schwere Arbeit leicht

Nachdem die NordBau 2020 leider abgesagt werden musste, freut sich Klaas, in diesem Jahr seine mobilen Alu-Krane und Schrägaufzüge wieder in Neumünster präsentieren zu können. Seit dem letzten Auftritt im Jahr 2019 hat sich einiges in der Produktpalette des Unternehmens aus dem Münsterland getan.

WEITERLESEN

Neue Kompakt-Knicklader Modellreihe von Bobcat

Die neu auf dem Markt eingeführten Kompakt-Knicklader L23 und L28 überzeugen durch große Hubkraft bei beengten Platzverhältnissen, eine einfache und intuitive Bedienung sowie durch bodenschonendes Arbeiten auf jedem Terrain. Mit den neuen Modellen setzt Bobcat seine Expansion auf dem Kompakt-Radlader-Markt fort und führt nun das umfassendste Lader-Portfolio aller Hersteller weltweit.

WEITERLESEN

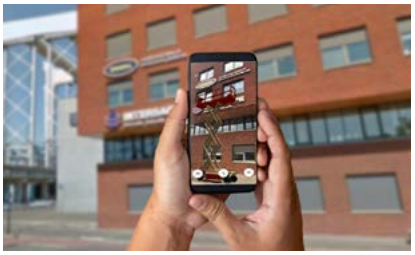
Artikel

Der neue MX20-G begeistert im Test

Mit dem neuen MX20-G ist HYDREMA in die Klasse der schweren Mobilbagger eingetreten und bietet dabei die kompakteste Maschine auf dem Markt an. „Um die Kräfte dieser leistungsstarken aber doch extrem kompakten Maschinen voll auszuschöpfen und zu beherrschen, haben wir den MX20-G immer mit Schild und Pratzenabstützung ausgestattet.

WEITERLESEN

Riwal gewinnt IAPA Award 2021 für digitale Entwicklungen



Riwal, eines der führenden Unternehmen in der Vermietung und dem Verkauf von Hubarbeitsbühnen und Teleskopstaplern, wurde im Rahmen des International Awards for Powered Access Summit am 18. März zum Gewinner des Digital Development Award erklärt. Mit dieser Auszeichnung würdigt die Jury die Mehrwerte, die die digitalen Lösungen von Riwal seinen...

WEITERLESEN

PALFINGER erfüllt Kundenerwartungen

Die Zwölferhornbahn ist wieder in Betrieb. In nur sieben Monaten wurde die Gondelanlage zu einem der beliebtesten Ausflugsziele rund um Salzburg, Österreich komplett neu errichtet. Für den Neubau der Bergstation wurde der PALFINGER Ladekran PK 200002 L SH angefordert, der Spezialist für Schwerlasteinsätze mit großer Reichweite und präzisester Steuerung.

WEITERLESEN

Neue Dachmarke made in Germany: Rokla GmbH punktet mit Fortschritt

Die Rokla GmbH aus Langenburg macht dem Marktführerland Baden-Württemberg alle Ehre. Innerhalb kürzester Zeit hat das ehemals Start-up Unternehmen mit Rockwheel eine weltweit renommierte Marke für Anbaufräsen aufgebaut. Die Sortimentserweiterung durch die Übernahme einer österreichischen Firma in 2019 setzt einen Meilenstein in der jungen Firmengeschichte.

WEITERLESEN

AUSA kehrt mit der World of Concrete auf eine erste Messe seit Beginn der Pandemie zurück

Über ein Jahr nach dem Beginn der weltweiten Pandemie und dank der guten Evolution in einigen Gebieten, finden wieder die ersten Großveranstaltungen statt. Eine der ersten der Bauwirtschaft war die World of Concrete, die vom 8. bis 10. Juni in Las Vegas stattfand, und auf der AUSA mit einem Sortiment an kompakten Muldenkippern und geländegängigen Gabelstaplern vertreten war.

WEITERLESEN

TOBROCO-GIANT stellt sich mit der Übernahme der Marke SAMAC breiter auf

Produzent von Rüttelplatten und Stampfer wird Teil von TOBROCO-GIANT. TOBROCO-GIANT, Hersteller der GIANT Radlader, Skid steer lader, Teleskoplader und Anbaugeräte übernimmt die Niederländische Firma ULBO Machinery BV. Die gezielte Übernahme passt genau in die Vision von TOBROCO-GIANT, sich zu einem Komplettanbieter im Bereich der kompakten Maschinen zu entwickeln.

WEITERLESEN

Artikel

Bobcat stellt neue Generation von Teleskopladern vor

Bobcat erweitert seine R-Serie und bringt eine neue Generation seiner Teleskoplader auf den Markt. Dazu gehören zwölf mit Stage-V-Motoren ausgestattete Modelle. Die neuen Teleskoplader bieten Hubhöhen von 6 bis 18 Metern und Hubkräfte von 2,6 bis 4,1 Tonnen. Damit manifestiert Bobcat die letzte Phase seines zukunftsweisenden Next-is-Now-Programms...

WEITERLESEN

Potain präsentiert den neuen Selbstmontagekran Igo T 99

Der Potain Igo T 99 ist ein vielseitiger teleskopierbarer Schnellmontagekran mit einer Tragfähigkeit von 6 t und einer Ausladung von 48 m. Dank seiner Hakenhöhe von 38,5 m ist dieser Kran für eine ganze Reihe von Einsatzbedingungen ideal geeignet. Kompakte Transportmaße, eine überschaubare Stellfläche und ein innovatives Entfaltungsverfahren sparen Platz...

WEITERLESEN

Kalksteinblöcke auf Länge fräsen

In großen Schritten geht der Neubau der Bundesautobahn A44 Kassel – Herleshausen (VDE Nr. 19) voran. An den Portalen des Tunnels Trimberg werden die Steilböschungen aus Spritzbeton mit mächtigen Blöcken aus Jura-Kalkstein verblendet. Jeder der rund 9.000 Blöcke muss zentimetergenau auf die passende Länge gefräst werden.

WEITERLESEN

Erster Rototilt auf Sylt

Bei einem Renaturierungsprojekt in Kampen auf Sylt sorgen ein Rototilt R3 und mehrere Anbaugeräte des schwedischen Herstellers für dringend benötigte Entlastung und mehr Spaß an der Arbeit. Tom Olesen hat die Firma GaLaBau Andreas Olesen und Sohn mit Sitz in Westerland 2017 von seinem Vater übernommen und das Angebot von der Gartenpflege auf alle Leistungen des GaLaBaus...

WEITERLESEN

Der S40 ermöglicht automatische Werkzeugaufnahme jetzt auch für kleinere Bagger

Engcon, weltweit der führende Hersteller von Tiltrotatoren, hat in den vergangenen Jahren für Bagger in der Gewichtsklasse über sechs Tonnen die Voraussetzungen geschaffen, hydraulische Werkzeuge anzukuppeln, ohne dass der Fahrer dafür die Kabine verlassen muss. Jetzt erhöht Engcon die Flexibilität, Effizienz und Sicherheit auch für kleinere Bagger.

WEITERLESEN

Konecranes stattet Hafenmobilkrane der neuen Generation 6 mit Zukunftscode aus

Electric, Smart, Powerful: Auf diesem, genetischen Code' bauen die Konecranes Gottwald Hafenmobilkrane der Generation 6 auf. Sie verbinden tausendfach Bewährtes mit Innovation und bieten neben hoher Leistungsfähigkeit und Öko-Effizienz auch ein hohes Maß an Intelligenz. Mit seinen neuen Generation 6 Hafenmobilkranen setzt Konecranes industrielle Mega- sowie...

WEITERLESEN

Einfache und reibungslose Übergabe von Mietmaschinen

Die Digitalisierung und Optimierung interner Prozesse wird für Unternehmen der Baubranche immer wichtiger. Als digitale Lösung für die Übergabe- und Zustandsdokumentation von Bautechnik bietet klickcheck ein Produkt, das für die konkreten Herausforderungen von Vermietern und Bauunternehmen der Bauindustrie entwickelt wurde. Die Anwendung versorgt Kunden in den Bereichen Erdbewegung, Höhenzugang, Container- und Landmaschinenvermietung in Deutschland und Österreich. Mit klickcheck ist eine schnelle und lückenlose Erfassung und die verursachergerechte Zuordnung aller Schäden bei der Maschinenvermietung per

App möglich. Zudem lassen sich mit der App alle Fotos und Checklisten zur Ausgabe der unterschiedlichen Baumaschinen im Übergabeprotokoll zentral und mit Zeitstempel speichern. So sind diese für Kunden und Vermieter dauerhaft einsehbar. Die digitale Signaturfunktion in der App ermöglicht außerdem mehr Flexibilität bei der Ausgabe der Maschinen und gestaltet den Vermietprozess papierfrei. Damit ist klickcheck die perfekte digitale Lösung für die Vermietbranche und deren Herausforderungen bei der Maschinenvermietung.

Präzise Routenplanung, Standortbestimmung und Diebstahlschutz sind mit EQTrace von Rösler möglich

Nach intensivem Vergleich mit anderen Systemen hat sich die Fa. Ralf Mahn Elektrotechnik GmbH aus Stuhr bei Bremen für das Rösler EQTrace System entschieden. Mit diesem Datenüberwachungsgeräten wissen Sie wo sich Ihre Firmenfahrzeuge gerade befinden.

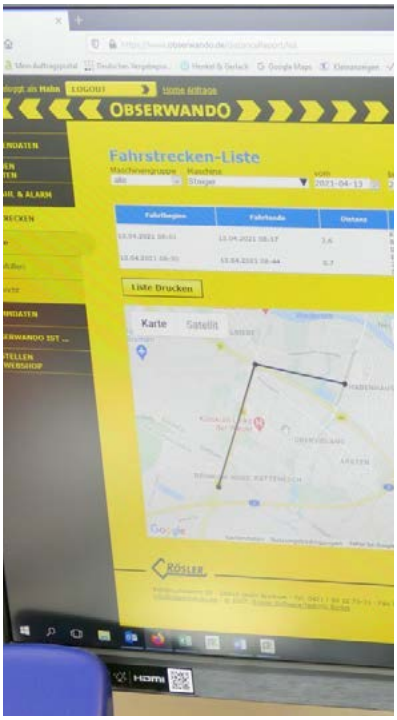
Kundenfreundlich

Mit Wissen des genauen Standorts der Firmenfahrzeuge bekommt der Kunde eine präzise Ankunftszeit. Das EQTrace System gibt sofort eine Meldung, wenn sich ein Fahrzeug in einem bestimmten Zeitraum bewegt wo dies nicht der Fall sein sollte. Ebenso kann man einen bestimmten räumlichen Bereich um das Fahrzeug definieren, aus dem es nicht herausbewegt werden darf. Dies bedeutet Sicherheit vor Diebstahl.

Guter Service

Mit einem Testzugang für EQTrace und die Obserwando Software konnte die Fa. Mahn Elektrotechnik dieses System testen. Selbst nach einer 100%igen Schulung unterstützt der Rösler Service bei Fragen.
Durch EQTrace kann der Mitarbeiter direkt von der Baustelle nach Hause fahren ohne versicherungstechnische Probleme.

Rösler Webseite



Potencia – neuer Vertriebspartner von LECTURA in Spanien

LECTURA, führender Anbieter für Maschineninformationen in der Baumaschinenbranche, und TPI, Herausgeber von Potencia, unterzeichnen eine Vereinbarung über die Einführung und Vertrieb von LECTURA Specs in Spanien. Bestandteil der Vereinbarung sind unter anderem das Co-Branding der spanischen Version von LECTURA Specs und TPI sowie der Vertrieb von Werbeplatzierungen auf der Online Plattform mit technischen Daten, Datenblätter und Bilder von ca. 150.000 Maschinen und einer monatlichen Performance von über 1 Million Fachbesuchern aus der ganzen Welt.

Petr Thiel, CEO LECTURA

Petr Thiel - CEO LECTURA:
Wir freuen uns über diese Kooperation sehr, da wir die langjährige Erfahrung und Kontakte auf dem spanischen Markt von TPI mit der wachsenden digitalen Reichweite kombinieren. Beide Unternehmen sehen den Shift zum digitalen Marketing und Generierung von Leads aus professionellen Online Netzwerken. LECTURAs Datenexpertise wie

José Henríquez, CIO of TPI

auch extremes Wachstum (jeweils 100% in den letzten 3 Jahren) kombiniert mit der Marktkenntnis der Bedürfnisse von TPI ist das ein perfekter Fit. Das Ziel ist es nicht nur Unternehmen die in Spanien Ihre Produkte bewerben und Kunden finden wollen, sondern auch spanischen Firmen, die international tätig sind neue Visibilität und "Leads" gemeinsam zu bringen

Spanisch sprechende Leser und Kunden, die sich vorrangig für Maschinen und Geräte aus der Baubranche, den Straßenbau und Bergbau interessieren, werden die Hauptnutznießer der Zusammenführung der Dienstleistungen von LECTURA und dem breiten Informationsangebot von TPI sein, hauptsächlich über die Veröffentlichungen Potencia, Canteras y Explotaciones, Allrental y Máquinas de Derribo y RCDs.

Auf diese Weise werden beide Unternehmen die Erfahrung und das umfassende Wissen nutzen, über das sie in ihren jeweiligen Märkten verfügen, und so die Einführung von LECTURA Specs Spain durch das führende Magazin der Branche in Spanien mit exklusiven Inhalten, Marktstudien und Meinungsumfragen bereichern, die unter anderem Retargeting-Services für ihre Kunden anbieten kann.

José Henríquez, CIO of TPI:
Wir befinden uns derzeit in der digitalen Wandlung unserer Marken, einige mit mehr als 50 Jahren Geschichte, und LECTURA ist dank ihres Wissens und ihrer Erfahrung der ideale Partner, um eine neue Reihe von Online-

Produkten und -Dienstleistungen anzubieten, die unser Portfolio hervorragend ergänzen. Die Zusammenarbeit mit LECTURA bietet uns die Möglichkeit, unsere digitale Strategie zu erweitern, in Spanien neue Inhalte für Leser einzuführen, wie beispielsweise die Bewertung von Maschinen, und Werbetreibenden in unseren Märkten digitale Marketingdienste zur Verfügung zu stellen, die in anderen Bereichen bereits genutzt werden, wie das Retargeting.

Mit über 30 Jahren Erfahrung, ist LECTURA eine wichtige Referenz rund um Spezifikationen von Maschinen und ist Datenlieferant im Bereich mobiler Maschinen für Händler, Vermieter, Hersteller sowie für die Finanz- und Versicherungsbranche. LECTURA Specs dient als ultimativer Einkaufsführer mit Tausenden von täglich aktualisierten Informationen zu Maschinen, wie technische Daten, Datenblätter und Bildern von mehr als 1.400 Herstellern. Über 100.000 Fachbesucher aus Spanien und Lateinamerika informieren sich jeden Monat über spezifische Produktdaten. Das weltweite Publikum im Jahr 2020 überstieg 6.150.000 Besucher, 257.000 aus Spanien.

TPI wurde 1964 gegründet und ist der führende Kommunikationsanbieter in Spanien für Informationen rund um die Baumaschinenbranche. Mit Print-, digitalen-, und Online-Medien, in Newslettern und auf Veranstaltungen erreichen die Inhalte von TPI jedes Jahr Tausende von professionellen Lesern, die nach den besten Informationen für die Entscheidungsfindung suchen. Seit seiner Gründung hat sich das Unternehmen erheblich von einem traditionellen Verlag zu einem globalen Kommunikationsunternehmen entwickelt, und fühlt sich von Beginn an dazu berufen, sowohl den Lesern als auch Werbetreibenden und Sponsoren den bestmöglichen Service und den größtmöglichen Nutzen zu bieten.

ROTOTILT QuickChange®

Gesteigerte Leistung und Sicherheit

Rototilt QuickChange™ – der mit dem Deutschen Innovationspreis ausgezeichnete vollhydraulische Schnellwechsler.

Erfahren Sie mehr unter:
rototilt.com/quickchange

GERMAN INNOVATION AWARD 20 WINNER
OPEN S

rototilt.com

ROTOTILT

Von der NASA bis zum Vermietungsservice: Softwarelösungen von Point of Rental

Die Geschichte von Point of Rental geht auf das Jahr 1982 zurück, als drei Mitarbeiter der NASA auf die Idee kamen, in Texas ein Verleihgeschäft zu eröffnen. Seitdem ist das Unternehmen stark gewachsen und bietet heute Softwarelösungen für das Vermietungsmanagement in 78 Ländern der Welt an.

Der Elite-Desktop arbeitet mit Point of Rental One zusammen, um eine nahtlose Kommunikation im gesamten Team zu ermöglichen, unabhängig davon, wo die Arbeit stattfindet.

Point of Rental baut seine Präsenz in Europa weiter aus, mit besonderem Fokus auf Deutschland. Im April hat das Unternehmen mit Khaoula Midani eine neue strategische Business Development Managerin eingestellt, die die Kunden in Deutschland, Europa und dem Nahen Osten unterstützen wird.

Midani schließt sich einem stetig wachsenden Team an, im Jahr 2021 hat das Unternehmen eine Reihe neuer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in seiner Europa-Zentrale in Großbritannien eingestellt, um Vermieter in ganz Europa bei der Suche nach passender Software zu beraten.

Point of Rental One wickelt jetzt die Arbeitsabläufe im Unternehmen ab und hält jeden auf dem Laufenden, egal wo sich ein Gerät im Prozess von der Rückgabe bis zur Mietbereitschaft befindet.

Point of Rental hat überdies das WebUI Interface seines Elite-Programmes, welches verschiedene Währungen und Sprachen unterstützt, weiter ausgebaut. Anwender können nun Verträge und Angebote auf einem Tablet schreiben, sowie verwalten.

Die bedeutendste Erweiterung ist jedoch, dass Elite nun anpassbare Workflow-Abläufe unterstützt. Dank dieser kann Point of Rental für jede Art von branchen- oder firmenspezifischen Prozessen genutzt werden, und das sowohl in Elites WebUI als auch Point of Rentals mobiler App, POR One.

Sollte der Arbeitsablauf eines Unternehmens zum Beispiel vorsehen, dass ein Gerät zurückkommt, es überprüft wird, Fotos gemacht werden, es gereinigt wird, und dann aufgetankt, und zwar in genau dieser Reihenfolge, dann sorgt Elite dafür, dass jede Abteilung den richtigen Schritt zur richtigen Zeit befolgt.

Durch die Digitalisierung und Nachverfolgung von Arbeitsprozessen kann Schulungszeit verkürzt werden - Mitarbeiter müssen sich nicht mehr an die Abfolge der einzelnen Arbeitsschritte erinnern, sondern nur wissen, was an einem Schritt vorgenommen werden muss. Überdies schafft es Transparenz für Mitarbeiter im Geschäft oder im Vertrieb; sollte sich ein Kunde oder Arbeitskollege nach dem Standort eines Geräts erkundigen, können sie zum Beispiel einfach feststellen „Oh, es ist gerade in der Waschanlage“, ohne dass sie jemanden anrufen müssen, um nachzugucken.

Elite und POR One sind außerdem durch einen internen Nachrichtendienst verbunden. So kann man seine Kollegen problemlos informieren, wenn man eine Aufgabe erledigt, die nicht in der Software aufgezeichnet wird, und das ohne das Programm verlassen zu müssen.

Erfahren Sie mehr über Point of Rental, seine Softwarelösungen für europäische Vermietungen, und das Team an ihrer Seite auf Pointofrental.com/de.

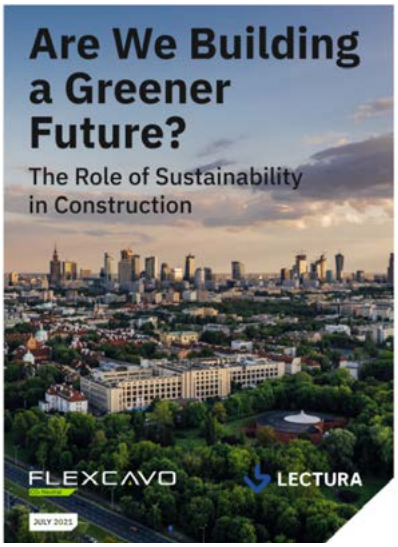
LECTURA und Flexcavo stellen vor: Bauen wir eine grünere Zukunft?

Wir freuen uns, Ihnen mitteilen zu können, dass wir unsere Studie zum Thema Nachhaltigkeit in der Baubranche gestartet haben, für die wir mit dem deutschen Unternehmen Flexcavo zusammengearbeitet haben.

“Are We Building a Greener Future? The Role of Sustainability in Construction” ist ein 40-seitiger Bericht, der auf den Ergebnissen einer gemeinsamen Online-Umfrage von Flexcavo und LECTURA unter 12.807 Fachleuten der Baubranche basiert. Der Bericht ist vollgepackt mit exklusiven Daten und Erkenntnissen und behandelt die folgenden Themen:

- Bewertung der gegenwärtigen Verbreitung nachhaltiger Praktiken im Baumaschinen-Ökosystem
- Quantifizierung und Einschätzung der weiteren Entwicklung nachhaltiger Praktiken in der Bauindustrie
- Einschätzung der wirtschaftlichen Umsetzbarkeit und Relevanz nachhaltiger Praktiken
- Schaffung von Transparenz zu strukturellen Hindernissen bei der Einführung nachhaltiger Praktiken in der Bauindustrie

Die vollständige Studie steht auf der Flexcavo-Website und in



unserem Berichtsbereich zum Download bereit. Lesen Sie weiter und erfahren Sie, was uns mehr als 12.000 Baufachleute über die Rolle der Nachhaltigkeit in ihrer Branche gesagt haben!

Pinke „Glücksfee-Helix 1205“ für Bleser Mietstation GmbH

Vor kurzem ging in Hohenroda die 3. Ausgabe der Innovationstage der Höhenzugangstechnik zu Ende. Im Rahmen dieses ersten Branchentreffs seit 15 Monaten, übergab Andreas Hänel, Hematec Arbeitsbühnen GmbH, eine pink lackierte Helix 1205 an Maayke Bleser, Bleser Mietstation GmbH. Anzeige

Manch einer mag sich sowohl über die eigenwillige Farbauswahl wundern als auch darüber, dass die selbstfahrende Vertikalarbeitsbühne für die Bleser Mietstation GmbH den Namen „Glücksfee 2“ trägt. Für beides gibt es eine einfache und schöne Erklärung: Für jeden Tag, an dem die Helix 1205 vermietet wird, unterstützt die Mietstation Bleser GmbH die Deutsche Krebshilfe und eine pinke Schleife ist das Symbol für Brustkrebs.

LECTURA Specs Performance

LECTURA Specs zählt derzeit **7.350** Maschinenmodelle in der Kategorie Krane. Diese Maschinen wurden seit Beginn dieses Jahres **258.561** Mal gesichtet (Stand: 7. Juli 2021).

Die beliebteste Kategorie ist All-Terrain-Krane mit bisher **73.573** gesichteten Modellen (Stand: 7. Juli 2021).

Zoomlion ZTC800R532

Auswahl neuer in 2020-2021 gebauten Krane

Demag AC 80-4

Max. Traglast	Max. Ausladung	Fahrgeschwindigkeit	Max. Stand.-Ausleger
39.5 t	48 m	85 km/h	60 m

Liebherr LTM 1120-4.1

Max. Traglast	Max. Ausladung	Fahrgeschwindigkeit	Max. Stand.-Ausleger
120 t	64 m	85 km/h	66 m

Tadano ATF-220-5.1

Max. Traglast	Max. Ausladung	Fahrgeschwindigkeit	Max. Stand.-Ausleger
220 t	64 m	80 km/h	68 m

Grove GMK5250L-1

Max. Traglast	Max. Ausladung	Fahrgeschwindigkeit	Max. Stand.-Ausleger
250 t	64 m	85 km/h	70 m

Zoomlion ZTC800R532

Max. Traglast	Max. Ausladung	Fahrgeschwindigkeit	Max. Stand.-Ausleger
80 t	36 m	85 km/h	47 m

Sany STC250T4

Max. Traglast	Max. Ausladung	Fahrgeschwindigkeit	Max. Stand.-Ausleger
25 t	35 m	85 km/h	30 m

National Crane NBT40-2

Max. Traglast	Max. Ausladung	Fahrgeschwindigkeit	Max. Stand.-Ausleger
36.3 t	-	-	43.3 m

Hitachi Sumitomo SCX1800A-3

Max. Traglast	Max. Ausladung	Fahrgeschwindigkeit	Max. Stand.-Ausleger
160 t	86 m	1.1 km/h	84 m

Grove GRT8120

Max. Traglast	Max. Ausladung	Fahrgeschwindigkeit	Max. Stand.-Ausleger
120 t	62 m	24 km/h	60 m

TEREX CRANES RT 1045L

Max. Traglast	Max. Ausladung	Fahrgeschwindigkeit	Max. Stand.-Ausleger
44 t	35 m	30 km/h	37.4 m

Tadano GR-300EX-3

Max. Traglast	Max. reach	Fahrgeschwindigkeit	Max. Stand.-Ausleger
30 t	28 m	50 km/h	31 m

Marchetti MTK 180

Max. Traglast	Max. Ausladung	Fahrgeschwindigkeit	Max. Stand.-Ausleger
180 t	34 m	-	36.3 m

LECTURA Specs Performance

LECTURA Specs zählt aktuell **8.949** Maschinenmodelle von **224** Herstellern in der Kategorie Hubarbeitsbühnen. Diese Maschinen wurden seit Anfang dieses Jahres **180.354** Mal gesichtet (Stand: 7. Juli 2021).

Unser ultimativer Einkaufsführer enthält auch **2.168** Modelle von **47** Herstellern in der Kategorie Teleskoplader. Die Gesamtzahl der Produktdetailansichten beträgt **254.496** (Stand: 2. Juli 2021).

JCB 30-20D HL

Auswahl neuer in 2020-2021 gebauten Hubarbeitsbühnen und Teleskoplader

CMC S18F

Arbeitshöhe	Reichweite	Energiequelle	Nutzlast
17.7 m	11.3 m	Petrol	230 kg

Manitou TJ 65+

Arbeitshöhe	Reichweite	Energiequelle	Nutzlast
22 m	17.78 m	Diesel	408 kg

JLG 460SJ HC3

Arbeitshöhe	Reichweite	Energiequelle	Nutzlast
14 m	11.89 m	Diesel	299 kg

Snorkel 2100SJ

Arbeitshöhe	Reichweite	Energiequelle	Nutzlast
65.8 m	30.5 m	Diesel	453 kg

Dingli BT30ERT

Arbeitshöhe	Reichweite	Energiequelle	Nutzlast
30.3 m	22.7 m	Electric	300 kg

Issue Focus Hubarbeitsbühnen und Teleskoplader

LGMG A45JE

Arbeitshöhe	Reichweite	Energiequelle	Nutzlast
16 m	7.81 m	Electric	230 kg

Skyjack SJ63 AJ+

Arbeitshöhe	Reichweite	Energiequelle	Nutzlast
21.11 m	12.12 m	Diesel	300/454 kg

Zoomlion ZA14JE

Arbeitshöhe	Reichweite	Energiequelle	Nutzlast
16 m	7.5 m	Electric	230 kg

CTE B-Lift 23

Arbeitshöhe	Reichweite	Energiequelle	Nutzlast
23 m	13 m	Diesel	300 kg

ISOLI PNT200HE

Arbeitshöhe	Reichweite	Energiequelle	Nutzlast
19.7 m	8.5 m	Diesel	230 kg

JCB 30-20D HL

Arbeitshöhe	Reichweite	Energiequelle	Nutzlast
5.15 m	2 m	Diesel	3,000 kg

Snorkel SR626E

Arbeitshöhe	Reichweite	Energiequelle	Nutzlast
5.79 m	3.1 m	Electric	2,600 kg

Der Ausbau der Präsenz auf dem deutschen Markt hat für uns oberste Priorität

HYDREMA verfügt über ein umfangreiches Netzwerk von Niederlassungen in wichtigen westeuropäischen Ländern, darunter Deutschland, ein anspruchsvoller Markt, in dem HYDREMA seine Präsenz ausbauen möchte. Zu diesem und anderen Themen sprachen Patrik Eder und Florentina Chiriță mit Martin Werthenbach, Vertriebsleiter HYDREMA Deutschland, der uns auch Details zu den Plänen des Konzerns zur Entwicklung des Baggerlader-Segments und seine Meinung zur Entwicklung des Maschinenmarktes mitteilte.

PE/FC: Sie sind seit Oktober 2013 in der Verantwortung bei HYDREMA für Deutschland und man kann sagen, die Wahrnehmung der Marke ist heute deutlich höher im Markt als noch vor einigen Jahren. Wie sind Sie vorgegangen und wie zufrieden sind Sie selbst mit der Entwicklung?

MW: Vielen Dank für Ihre positive Wahrnehmung. Tatsächlich war es bis hierher eine sehr spannende und auch anstrengende Reise. Zunächst galt es den Status Quo festzustellen, die Erwartungshaltung des Konzerns aufzunehmen und dann konsequent die Veränderungen umzusetzen. Gestartet bin ich mit der Reduzierung der Organisation von 4 auf 3 Standorte in Deutschland, denn mir war sehr schnell klar, dass wir nicht allen Standorten in der Aufbauphase gerecht werden können. HYDREMA war in Deutschland ausschließlich auf den Direktvertrieb ausgerichtet und mit Fischer & Schweiger gab es einen ersten Händler, der auf der BAUMA in 2013 die Möglichkeiten des damals als Prototyp präsentierten MX Baggers erkannte. Es war also meine Aufgabe, das Händlernetz aufzubauen und parallel den eigenen Vertrieb neu auszurichten.

PE/FC: War der Aufbau der Vertriebsorganisation die wichtigste Aufgabe, um den Erfolg bis heute sicherzustellen?

MW: Tatsächlich nein. HYDREMA war zu dem Zeitpunkt, als ich einstieg, relativ unbekannt. Das hängt viel mit der Kultur der dänischen Muttergesellschaft zusammen. Man ist hier eher zurückhaltend und weniger marktschreierisch unterwegs. Der deutsche Markt aber will erobert werden indem man seine Merkmale herausstellt und auch offensiv zeigt. Gleichzeitig will der deutsche Kunde auch eine Sicherheit haben, denn in der Vergangenheit sind gerade in unserer Branche zu viele Hersteller aus dem Ausland mit großer Ankündigung gekommen und wieder gegangen.

PE/FC: In diesem Jahr im Februar haben Sie umfangreiche Upgrades bei der MX Radbagger Reihe (Leistung, Drehmoment, etc.) eingeführt. Wie wurde die aktualisierte Serie von Ihren Kunden empfangen und wie lautet ihr bisheriges Feedback?

Martin Werthenbach, Vertriebsleiter HYDREMA Deutschland

MW: Um ehrlich zu sein, sind die ersten Maschinen erst kürzlich in Deutschland ausgeliefert worden. Die ersten Maschinen wurden nach Holland geliefert, weil dort schon länger keine TIER4 Maschinen mehr verkauft werden durften und von dort hören wir umwerfende Reaktionen der Kunden. Der zu erwartende Effekt in Deutschland wird also erst noch kommen und seine Wirkung zeigen. Wir haben erste Vorführungen mit dem MX18G in Berlin gefahren und können schon jetzt feststellen, dass die Leistungssteigerung des Motors einen enormen Verbesserungseffekt zeigt, denn bei 1500 U/Min hat der MX-G 164 PS Leistung.

PE/FC: Was war die größte Herausforderung, vor der Sie während der Covid-19-Pandemie standen, und wie hat

sich Ihre Sicht auf die Dynamik des europäischen Marktes für Erdbewegungsmaschinen verändert?

MW: Die Baubranche ist schon wie ein Perpetuum Mobile und wird in der Dynamik nur sehr schwer zu bremsen sein. Die Infrastruktur ist über die Jahrzehnte so stark gewachsen, dass es genügend alte Gebäude und Verkehrswege gibt, die regelmäßig erneuert und/oder repariert werden müssen. Wir haben den Markt weiter mit Entgagement und Optimismus bearbeitet. Die größte Herausforderung für uns besteht darin, den Schulungsprozess aufrechtzuerhalten bzw. umzusetzen. Hier müssen wir mehr neue Prozesse entwickeln. Außerdem ist es sehr traurig, dass wir seit Monaten keinen engen Kontakt zu unseren Kunden durch entsprechende Veranstaltungen haben. Kurz vor den Auswirkungen der Pandemie im letzten Jahr konnten wir in der Niederlassung Fehrbellin eine Hausmesse durchführen. Seitdem warten wir, wie unsere Kunden darauf, dass wir auf Messen den direkten Vergleich unserer Produkte mit denen der Mitbewerber zeigen können.

PE/FC: Wie hat sich jedes Ihrer Hochleistungs-Erdbewegungsmaschinen im vergangenen Jahr entwickelt und was sind Ihre Erwartungen für 2021?

MW: Für Deutschland gesprochen, hat sich insbesondere der Dumper - Bereich für uns sehr positiv über die Jahre entwickelt. Das hat nicht nur damit zu tun, dass wir auch in diesem Bereich unseren Einfluss geltend machen konnten, sondern weil sich das Interesse insgesamt

Hydrema MX16 Radbagger

für den Dumper positiv verändert hat. Noch vor Jahren haben sich die Händler mit dem Thema „Dumper“ schwer getan. Heute ist der Dumper eine anerkannte, effizienzsteigende Maschine im Markt. Der Citybagger von HYDREMA gilt allgemein mittlerweile als Benchmark was Leistung und Kompaktheit angeht und hat ebenfalls deutlich zugenommen. Wir haben zahlreiche Kunden, die bereits den dritten, vierten oder sechsten Citybagger in der Flotte einsetzen, oder auch Kunden, die mehrere Maschinen gleichzeitig kaufen. Das war vor Jahren, als wir noch nicht so wahrgenommen worden sind, längst nicht der Fall.

PE/FC: Die neue Generation der HYDREMA-Maschinen kann mit dem HYDREMA Telematics Tracking-System ausgestattet werden. Haben Sie im vergangenen Jahr eine steigende Nachfrage nach dieser speziellen Telematiklösung erlebt?

MW: Um auch hier ganz ehrlich zu sein, war es weniger die Nachfrage, als die Chance die sich sowohl für uns als betreuender Lieferant, als auch für unsere Kunden als Anwender durch diese Technologie ergibt. In Deutschland ist der Kunde sehr konservativ. Das ist ein wenig vergleichbar mit der Technologie der Tiltrotatore. Der Kunde in Deutschland erkennt sehr langsam, welchen Vorteil und Nutzen er aus dieser Technologie ziehen kann. International ist die Anfrage hierzu sicher viel größer, als auf dem deutschen Markt. Das wird sich aber jetzt schnell ändern und so bin ich froh, dass wir auch hier dem Kunden eine innovative Technologie anbieten können. Übrigens das erste Mal, dass HYDREMA jetzt auch eine App anbietet.

PE/FC: Was planen Sie für 2021 in Bezug auf neue Produkteinführungen, Wachstum?

MW: Mobilbagger und Dumper sind auf dem aktuellen Stand, was die Motorstufe und die Technologie an sich betrifft. Es fehlt lediglich der Baggerlader. Ansonsten verfolgen wir in Deutschland weiter und konsequent unsere Strategie und werden zusammen mit unserem Händlernetz weiter wachsen. Wir vertrauen auf die positive Entwicklung des Marktes und hoffen, im September auf der NORDBAU dem Publikum zeigen zu können, was wir zu bieten haben.

Komfortable Verbindung mit hoher Sicherheit? Die Fa. SMP Parts GmbH kann das mit dem neuen FOC-System bieten

Geführt von Petra Konheiser

Franz-Josef Bellinghausen, Geschäftsführer der SMP Parts GmbH, im Gespräch mit LECTURA Press

Franz-Josef Bellinghausen, Geschäftsführer der SMP Parts GmbH

PK: Bei unserem letzten Interview haben wir über den kleinsten Swingotilt ST 4 gesprochen, aber heute würden wir gerne mehr über das neue Schnellwechselsystem FOC erfahren. Was ist bei diesem System anders?

FB: Bei diesem neuen Schnellwechselsystem FOC lassen sich hydraulische Anbaugeräte deutlich einfacher und schneller an einem Trägergerät anbringen. Das FOC – Fast Oil Connection stellt die Hydraulikverbindungen in einem Arbeitsgang automatisch mit der mechanischen Verbindung her.

PK: Was wird dadurch bei der Funktion eines Schnellwechslers verbessert?

Komfortable Verbindung mit hoher Sicherheit: Das neue FOC-System von SMP bietet ein überzeugendes Kupplungskonzept für Anbaugeräte. (Foto: SMP Parts)

FB: Der vollautomatische Schnellwechsler sorgt für mehr Flexibilität und Effizienz. Er ermöglicht einen zügigen und einfachen Werkzeugwechsel und reduziert den Arbeitsaufwand und die Belastung für den Fahrer, da dieser seine Kabine nicht mehr für den Werkzeugwechsel verlassen muss.

PK: Wie sieht es bei diesem neuen System mit der Sicherheit aus?

FB: SMP Parts hat viel Energie in die Technik, die Sicherheit und die Bedienerfreundlichkeit investiert, um diese zu optimieren. So erfüllt die Neuheit die hohen Sicherheitskriterien der Hardlock-Technologie von SMP.

PK: Was genau heißt das?

FB: Das heißt, das Anbauteil wird zweifach verriegelt, und zwar vorne und hinten. Dadurch bleibt auch ein Anbaugerät, das fehlverriegelt wurde, sicher in der Aufhängung hängen und kann nochmals korrekt und sicher verriegelt werden. Dabei besteht zu keiner Zeit eine Gefahr für die Mitarbeiter auf der Baustelle. Das Anbaugerät hängt an dem zusätzlichen vorderen Sicherheitsriegel fest, auch wenn der hintere nicht korrekt verbunden wurde.

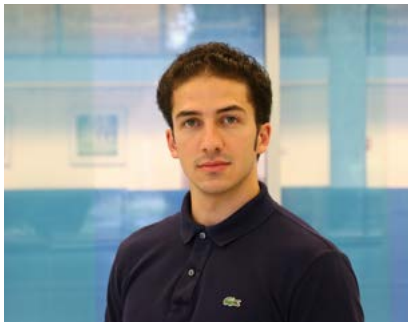
PK: Aktuell sind die Modelle FOC 60-5 und FOC 70 erhältlich. Wie sehen Sie die Marktchancen?

FB: In Verbindung mit den herausragenden Sicherheitsfunktionen der Hardlock-Technologie von SMP bieten die neuen Schnellkupplungssysteme ein attraktives Gesamtangebot, das Bauunternehmern unmittelbar einleuchten und sie überzeugen wird. Wir gehen davon aus, dass sich das System schnell im Markt etablieren wird.

Digitale Prüfprotokolle? Ortung der Baumaschinen? Stehen Baumaschinen zum mieten zur Verfügung? Diese Fragen beantwortet die Fa. Sharemac

Geführt von Petra Konheiser

Manuel Kimanov, Co-Founder & CEO, und Rezi Chikviladze, Co-Founder & COO, im Gespräch mit LECTURA Press



Manuel Kimanov, Co-Founder & CEO

Rezi Chikviladze, Co-Founder & COO

Nach unserem Interview im DigiMessenger 5 haben wir schon viel über Ihre Produkte erfahren. In unserem 2. Interview möchten wir noch intensiver darauf eingehen und mehr über die Universalität Schnellkupplungssysteme ein attraktives Gesamtangebot, das Bauunternehmern unmittelbar einleuchten und sie überzeugen wird. Wir gehen davon aus, dass sich das System schnell im Markt etablieren wird.

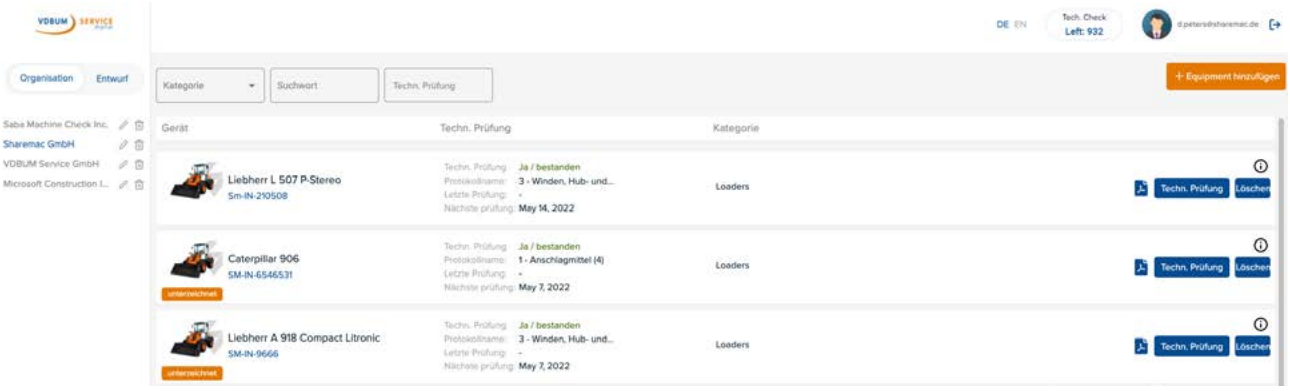
PK: Was kann SAM zur Bearbeitung von digitalen Prüfprotokollen beitragen?

SAM führt diese komplett durch! Jetzt gerade geht diese Funktion in Zusammenarbeit mit dem VDBUM live. Das heißt: Schon jetzt können Mitglieder des Verbands digitale Prüfprotokolle durchführen. Durch deren Feedback optimieren wir die Funktion und implementieren sie in SAM - sodass jeder SAM-Nutzer bei Bedarf diese ganz einfach durchführen kann.

PK: Warum ist eine Ortung der Baumaschinen mit SAM so wichtig?

Oft ist für Bauunternehmen nicht klar, wo gerade welche Maschine auf welchem Projekt wie lange eingesetzt wird. Mithilfe der Ortung der Maschinen wird nicht nur alleine der Standort bestimmt. Die GPS-Daten, die in SAM einlaufen, ordnen die Baumaschine einem bestimmten Projekt zu und lassen die Kosten damit auf die zugehörige Kostenstelle automatisch einlaufen. In einer Karte sieht man die Standorte der Maschinen und Projekte farblich gekennzeichnet. SAM verschafft einen intuitiven Überblick und vollkommene Transparenz für die Nutzer. Außerdem werden durch die Kostenstellenverschreibung Prozesse abteilungsübergreifend optimiert und automatisiert. Zusammenfassend sind dank der Ortung der Baumaschinen folgende Punkte ersichtlich:

- auf welchem Projekt die Maschine derzeit eingesetzt wird
- wie lange diese noch geblockt ist
- auf welche Kostenstelle die Maschine belastet wird
- welcher Mitarbeiter für die Maschine und das Projekt verantwortlich ist



• Gerätedaten wie z. B. genaue Arbeitsstunden pro Tag, pro Projekt und insgesamt, Diebstahlalarm, usw.

PK: Wie kann ein Bauunternehmen sehen, welche Maschine wann zur Miete zur Verfügung steht?

In SAM sieht man im Equipment Planer, wann eine Maschine oder ein Gerät nicht gebraucht wird. Für diesen Zeitraum können diese Geräte dann auf der Plattform zur Miete angeboten werden. Gerade für die Vermietung spielt SAM auch eine wichtige Rolle, da man transparent nachvollziehen kann, wie lange und wo das Gerät in Benutzung war. Auch die Betriebsstunden sind einsehbar.
Screenshot: Beispiel zweier Maschinen im Equipment Planer

PK: Benötigt man für die Nutzung Ihrer Produkte eine spezielle Schulung?

Ein Workshop für alle MitarbeiterInnen, die SAM nutzen werden, ist in unserem Service inbegriffen. Die darin erklärten Funktionen richten sich je nach Rollen und Rechten der NutzerInnen. Dabei werden die Grundfunktionen erklärt, damit die Zusammenhänge klar werden. Generell ist SAM so gestaltet, dass eine kurze Einweisung ausreicht. Unser Anspruch ist, dass die Software so intuitiv und übersichtlich wie möglich ist, damit jeder Nutzer in jedem Arbeitsschritt ohne große Erklärung weiß, was zu tun ist.

PK: Was sind Ihre Ziele für die nächsten 5 Jahre?

Wir wollen als Sharemac auf den Baustellen Deutschlands und ersten Teilen Europas eine Selbstverständlichkeit sein, die nicht mehr wegzudenken ist.

Die Baubranche ist derzeit an einem Punkt, an dem viele Bauunternehmen langsam erkennen, dass sie jetzt digitalisieren müssen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Und so wollen wir gemeinsam als Sharemac einen ganzen Industriezweig auf ein neues Level heben und ins Hier und Jetzt bringen: digitalisiert, effizient und nachhaltiger!

PK: Wir bedanken uns für das aufschlussreiche Interview und wünschen Sharemac viel Erfolg für die Zukunft.

Merlo reagiert auf Anforderungen im Bauwesen mit kompakten, wendigen und umweltschonenden Maschinen

Geführt von Petra Konheiser

Henrich Clewing, Geschäftsführer Merlo Deutschland GmbH, im Gespräch mit LECTURA Press.

PK: Arbeiten mit Teleskopladern in Stadtzentren, aufgrund von Sperrgebieten und engen Räumen, sind nicht immer einfach. Wie sehen Sie hier den Trend für kompakte Teleskoplader?

HC: Baustellen besonders in Stadtzentren werden platzsparend geplant und erfordern Maschinen mit kompakten Abmessungen. Das wird sich aus unserer Sicht in Zukunft nicht ändern. Der Trend wird sich fortsetzen und der Bedarf nach kompakten, wendigen und umweltschonenden sowie geräuscharmen Maschinen wird steigen.

PK: Der E-Worker von Merlo hat den SaMoTer Innovation Award für „Gas- und Lärmemissionen", für „Effizienz und Vielseitigkeit" und für „Manövrierfähigkeit" erhalten. Welche Vorteile hat der E-Worker im Vergleich zu den anderen Teleskopladern?

HC: Der E-Worker ist durch den 100% elektrischen Antrieb emissionsfrei und nahezu geräuschlos unterwegs. Durch die Hinterradlenkung ist die Maschine ähnlich wendig wie ein Gabelstapler und erzeugt nur einen sehr kleinen Wenderadius. Dies und eine Batteriekapazität von bis zu 8 Stunden zeichnet den E-Worker aus.

PK: Viele Hersteller stellen seit geraumer Zeit Ihre Motoren auf Stufe V um. Wie verhält es sich damit bei Merlo?

HC: Auch in unsere Modellpalette haben die Stufe V Motoren

Roto 50.26 S

Henrich Clewing, Geschäftsführer Merlo Deutschland GmbH

sukzessive Einzug gehalten. Bis Ende des Jahres werden wir eine vollständige Umstellung auf Stufe V erreichen – aktuell sind bereits ca. 90 % des Produktportfolios mit der aktuellen Abgasstufe ausgerüstet.

PK: Für welche Arbeiten kann z.B. ein Roto 50.26 S eingesetzt werden?

HC: Die kompakten Abmessungen und variablen Stützsysteme machen den ROTO 50.26 S zu einem vielseitigen Helfer auf jeder Baustelle. Je nach Anbaugerät sind unterschiedliche Arbeitseinsätze möglich. Mit Winde ausgerüstet erledigt der ROTO die typischen Kranarbeiten, mit einer Arbeitsbühne sind z.B. Instandhaltungsarbeiten an Gebäuden möglich.
Aber auch Transport- und Umschlagsarbeiten sind mit einem ROTO 50.26 S schnell zu erledigen. Für einen zügigen Platzwechsel ist das Verfahren der Maschine mit ausgefahrenen Abstützungen bis 5 km/h möglich. In beengten Platzverhältnissen ist das Abstützen in Fahrzeugbreite von Vorteil.

Ein Hoflader mit 5-Achslenkung? Petra Konheiser überzeugt sich selbst, wie sich das in der Praxis verhält

Bericht von LECTURA Press, Petra Konheiser

Die Firma Thaler GmbH & Co.KG, Hersteller von Hofladern gab der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt in Nürtingen-Geislingen, Institut Technik, für 6 Wochen 2 Hofladermodelle (3448T und 3448T-5A)die Möglichkeit Tests zur Standfestigkeit durchzuführen.

LECTURA Press wurde von Herrn Pöhler, von der Fa. Thaler, eingeladen um beide Modelle zu testen.

Das Modell 3448T ist ein Knicklader wie man ihn bisher kennt und die Vorteile sind ja weitläufig bekannt. Aber der 3448T-5A ist eine Entwicklung, die zukunftsweisend ist.
Der Zusatz bei der Modellbezeichnung 5A ist die Abkürzung für

3248-T5A_1

5-Achslenkung, Knicklenkung und Allradlenkung in einem Gerät. Per Knopfdruck kann man vor und beim Einsatz bestimmen, welche Lenkungsart für den erforderlichen Arbeitseinsatz geeigneter ist.

Das neue Lenksystem bietet mehr Sicherheit für Mensch (Fahrer) und Maschine, denn der 3348T-5A ermöglicht die Wahl der einzelnen Lenkungsarten: Allradlenkung, Vorderachslenkung, Hundeganglenkung und die Knicklenkung allein oder ein Zusammenspiel der Knicklenkung mit der Allradlenkung, um an Wendigkeit zu gewinnen.

Ich bin beide Modelle gefahren und hatte so die Gelegenheit eigene Eindrücke bezüglich der Lenksysteme zu sammeln. Selbst als Fahranfängerin konnte ich den Unterschied zwischen dem 3448T und dem 3448T-5A feststellen.

Als Neuling bin ich mit der Knicklenkung schnell zurecht gekommen, aber bei dem 3448T-5A war das schon nicht mehr so einfach. Ich habe alle 5 Lenkarten ausprobiert. Wobei ich mich verständlicherweise, als Anfänger mit der Vorderachslenkung und Allradlenkung am wohlsten gefühlt habe. Beim Fahren mit der Hundeganglenkung war das schon etwas anderes. Das überlasse ich wohl besser den Profis, die genau wissen, welche Vorteile eine Hundeganglenkung in schwierigen Situationen hat. Bei der Knicklenkung waren die Kurven für mich ein Kinderspiel.

3248-T5A_2

Petra Konheiser, Lectura Verlag, Redaktion

Als Höhepunkt meiner Testfahrt mit dem 3448T-5A hatte ich 2 Quaderstrohballen mit einem Gewicht von ca. 900 kg auf der Gabel, durfte den Arm komplett ausfahren und konnte mit der Kombination Knicklenkung und Allradlenkung einen erstaunlich kleinen Wendekreis fahren.

Ich bin mir sicher, dass professionelle Fahrer von dem neuen Lenksystem begeistert sind.

Die Firma Thaler GmbH & Co.KG hat mit diesem Lenkkonzept (Kombination aus Allradlenkung und Knicklenkung), vereint in einem Lader, bei dem Innovationswettbewerb der GaLaBau 2018 schon eine Medaille gewonnen.

Zum Abschluss möchte ich mich bei der Firma Thaler und persönlich bei Herrn Pöhler bedanken und wünsche ihnen viel Erfolg.

10 m mit 300 kg? Welche Erfahrungen macht die Fa. Schickling Arbeitsbühnen GmbH mit HELIX Vertikal-mast-Arbeitsbühnen?

Elmar Schickling, Inhaber von Schickling Arbeitsbühnen GmbH, im Gespräch mit Petra Konheiser, LECTURA Press

Die Fa. Schickling Arbeitsbühnen GmbH aus Visbek biete das komplette Mietprogramm an Arbeitsbühnen an. Durch einen großen Fuhrpark können sie immer schnell und unkompliziert reagieren und Jeder findet das richtige Gerät für einen sicheren Höheneinsatz.

PK: Für Ihren Mietpark haben Sie auch eine HELIX Arbeitsbühne erworben. Wie sind Sie auf die Firma Hematec gekommen?

ES: Die Firma HEMATEC kenne ich schon seit mehreren Jahren durch den Handel von Anhänger-Arbeitsbühnen der Marke Dino. Unser Kauf einer Helix Maschine war dieses Mal nur einem begeisterten Kunden zuzuschreiben dem ich diese Maschine weiter verkaufen darf.

PK: Ist Ihre Entscheidung, eine HELIX Vertikalmast-Arbeitsbühne zu kaufen, eine Reaktion auf Kundenanfragen?

ES: Wir haben schon lange Vertikalmast-Arbeitsbühnen im Mietprogramm, allerdings tat ich mich schwer mit dem Erwerb der ersten Helix Maschine, da diese Maschine ja auch um einiges teurer ist als der Standard - Mitbewerber.

Dazu erschwerend kam noch hinzu, dass nicht wirklich gezielt nach solch einer schmalen Maschine häufige Anfragen kamen.

PK: Welche Eigenschaften haben Sie von der HELIX Arbeitsbühne überzeugt?

ES: Überzeugt hatte mich bei der 12 und 15 Meter Maschine diese enorme Reichweite trotz der außergewöhnlichen schmalen Bauweise. Hinzu kam die 10 Meter Maschine die mich mit Ihrer Tragfähigkeit von 300 kg begeisterte. Zusätzlich überzeugend war, dass nur gute Komponenten verbaut wurden. Da ich diese Maschinen in unser Mietprogramm aufnehmen konnte, heben wir weiterhin ab von vielen Vermietern die diese Besonderheiten nicht anbieten können.

PK: Für welche Einsätze wird diese Arbeitsbühne von Ihren Kunden bevorzugt?

ES: Die Helix-Vertikalmast-Arbeitsbühnen werden fast ausschließlich von der produzierenden Industrie gemietet, da sie, mit ihrer kompakten Bauart, besonders für Hallen mit engen Räumen eignet ist.

Diese Maschinen wurden häufig nur für kurzzeitige Einsätze gemietet, bis die Monteure die ganze Baustelle damit abwickeln wollten weil ihnen die Handlichkeit so gut gefiel, was für uns natürlich positiv ist.

Persönlicher Kundenkontakt und Informationen direkt vom Hersteller. Die 66. NordBau macht das auf dem Messegelände Holstenhallen in Neumünster wieder möglich

Wolfgerd Jansch, Messeleitung NordBau, im Gespräch mit Petra Konheiser, LECTURA Press

„Ab September sind alle auf der sicheren Seite“, sagte der Ministerpräsident von Schleswig-Holstein, Daniel Günther. „Das ist dann auch der Zeitpunkt, wo auch Kapazitätsgrenzen wegfallen können – im Innen- und Außenbereich.” *Quelle*

Grünes Licht für die 66. NordBau vom 8. bis 12. September 2021 auf dem Messegelände Holstenhallen in Neumünster, wenn die Pandemie jetzt weiter so zurückgeht.

PK: Welche Corona-Sicherheitsmaßnahmen müssen trotzdem eingehalten werden?

WJ: Trotz rückläufiger Inzidenzwerte müssen wir weiterhin verantwortungsvoll Vorsicht walten lassen. Geimpfte und Genesene (mit Nachweis) brauchen keinen aktuellen negativ-Test. Wir werden vor dem Messegelände Testmöglichkeiten anbieten für all diejenigen, die eben noch nicht geimpft oder genesen sind und noch anderweitig einen autorisierten Test haben machen lassen können. Im Freigelände werden Masken dann kein Muss mehr sein. Besucherbegrenzung oder Flächen- und Personen-Einschränkungen für Aussteller wird es nicht mehr geben, teilte der Ministerpräsident für die NordBau mit. Damit sich Besucher, Aussteller und das Messepersonal sicher fühlen können, haben wir zusätzlich die Nachverfolgung für das Gesundheitsamt mit der LucaApp vorgesehen. Diese App ist sehr einfach in Minutenschnelle herunterzuladen. Die Nachverfolgungsmöglichkeit durch das Gesundheitsamt Neumünster, welche die LucaApp nutzt, ist notwendig für diejenigen, die eben noch nicht geimpft oder genesen sind.

PK: Wie reagieren die Aussteller bzgl. der Möglichkeit an der 66. Nordbau wieder teilnehmen zu können?

WJ: Wir bieten zusammen mit der Landesregierung in wirklich umfassender Verantwortung unseren Ausstellern wieder die Möglichkeit, ihre Kunden auf einer Baufachmesse zu treffen und Geschäftsbeziehungen zu pflegen. Das Freigelände mit den Baumaschinen, Baugeräten, Nutzfahrzeugen und der Kommunaltechnik ist nach wie vor ausgebucht. Bei den Ausstellern in den Hallen mit Baustoffen, Bauelementen, Fliesen und Werkzeugen ist die Buchungslage doch noch etwas zurückhaltender. Dort richtet sich das Angebot neben den Fachbesuchern, wie Handwerker, Architekten und Planer, gleichermaßen an die öffentlichen und privaten Bauherren. Mal sehen wie die nächsten Wochen sich entwickeln

Wolfgerd Jansch, Prokurist der Messe Nordbau

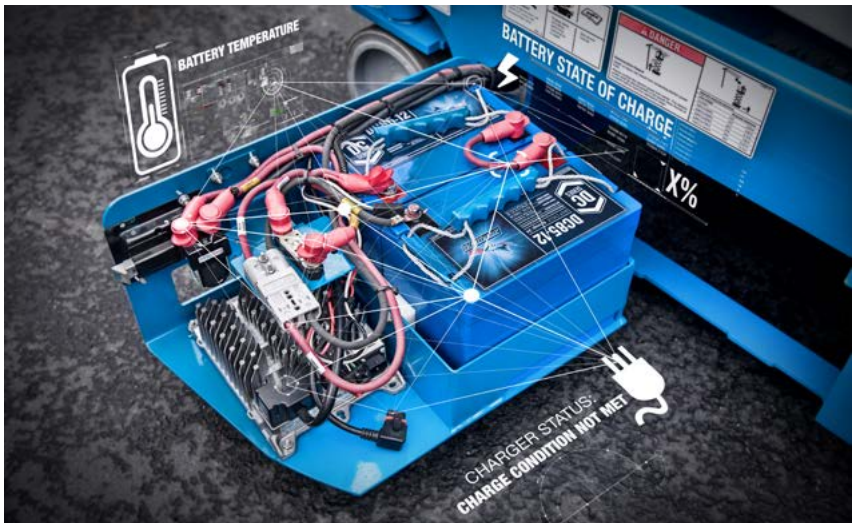
und der eine oder andere Aussteller die Lage auch im Hinblick auf die Pandemie wieder so einschätzt, dass man den direkten Kundenkontakt möglich machen kann.

PK: Welche Themen stehen in diesem Jahr im Vordergrund?

WJ: Das diesjährige Sonderthema „Ein zweites Leben für Baustoffe – Recycling im Hoch- und Tiefbau“ beschäftigt sich mit dem verantwortungsvollen Umgang knapper werdender Rohstoffe im Baugewerbe, hohen Transportkosten und wachsenden Problemen mit anfallendem Sondermüll. Für den Hochbau mit den Baustoffen und Bauelementen wie auch für den Tiefbau mit den Maschinen und Geräten wird die Wiederverwertung zukünftig eine immer bedeutendere Rolle einnehmen. Auch dieser Aspekt beim Neubau oder der Sanierung wird für viele Bauherren, ob privater oder öffentlicher Bauherr, immer relevanter; - auch unter dem Gesichtspunkt der gerade hohen Baustoffpreise. Hier bietet eine Baufachmesse einfach den idealen Überblick im direkten Gespräch mit den Herstellern und Dienstleistern, um nicht in Kostenfallen zu geraten.

Immer mehr Kunden fordern Elektro- und Hybridmaschinen von GENIE

Nach einem herausfordernden Jahr für die gesamte Vermietungsbranche blickt GENIE zuversichtlich nach vorne. Das Unternehmen veranstaltete seine erste jährliche Online-Veranstaltung und erweiterte außerdem seine Micro Scherenbühne-Produktlinie. Über dieses Thema und wie sich die Bedürfnisse der Kunden in Bezug auf digitale und ökologische Lösungen verändert haben, sprachen Patrik Eder und Florentina Chiriță mit den GENIE Vertretern Simon Meester, Jacco de Kluijver, Anja Groebner, Chad Hislop und Scott Owyen.



PE/FC: Im März haben Sie eine neue Telematiklösung - Genie Access Manager™ - auf den Markt gebracht, die mit Genie® Lift Connect™ Telematik arbeitet. Was bringt dieses neue Produkt Neues auf den Markt und wie wurde es bisher von Vermietungsunternehmen aufgenommen? Wurde diese Lösung als Reaktion auf die Pandemie-Situation entwickelt?

Anja Groebner (Director, Connected Assets and Value-Added Services for Genie): Access Manager ist eine neue Zusatzfunktion, die mit dem Genie Lift Connect Telematiksystem zur Kontrolle des Maschinenzugangs interagiert. Mit dem Access Manager können Vermietunternehmen den Zugang zu ihrer Flotte aus der Ferne verwalten und einer Maschine nur entsprechend autorisierte Bediener zuweisen. Auf diese Weise wird die Sicherheit der Geräte und der auf den Baustellen tätigen Teams deutlich verbessert.

Der Access Manager weist Bedienern über das Lift Connect Portal einen eindeutigen Code zu – dieser kann zufällig erzeugt oder individuell gewählt werden. Für diese Bediener kann dann der Zugriff auf bestimmte Maschinen freigegeben werden. Das heißt, die Arbeitsbühne kann nur gestartet werden, wenn ein Bediener am Tastenfeld des Access Manager seinen Autorisierungscode eingibt. Oder er nutzt eine – separat erhältliche – Access Manager RFID-Karte. Da der Access Manager zur Nutzung auf der Baustelle vorgesehen ist, wurde das Eingabefeld mit robusten Tasten ausgestattet, die dank ihres definierten Druckpunktes auch mit Arbeitshandschuhen einfach zu bedienen sind.

Access Manager verfügt über eine einfach zu bedienende Verwaltung im Genie Lift Connect-Portal. Wichtige Kundenforderungen, wie die Möglichkeit von Serien-Uploads und die Fähigkeit, einem Bediener mehrere Codetypen zuweisen zu können, wurden bei der Entwicklung berücksichtigt.

Die Reaktionen auf den Access Manager waren durchweg positiv. Viele Kunden haben diese Zusatzfunktion bei ihren Maschinenaufträgen mitbestellt.

Was die letzte Frage betrifft: Nein, Access Manager wurde nicht als Reaktion auf die Pandemie entwickelt. Allerdings bietet er unseren Kunden die Möglichkeit, den Zugang zu ihren Geräten aus der Ferne zu kontrollieren.

PE/FC:Hatten Sie während der Covid 19-Pandemie einen Anstieg der Nachfrage nach Telematiklösungen und planen Sie, weitere digitale Lösungen zu entwickeln, die Ihren Kunden helfen, Ihre Geräte besser zu nutzen?

AG: Ich denke, man kann sagen, dass die COVID-19

Pandemien sowohl den Digitalisierungsbedarf als auch den Digitalisierungsprozess beschleunigt haben. Die Kundennachfrage nach Überwachung und Steuerung ihrer Höhenzugangsflotten aus der Ferne ist gestiegen.

Ein Vorteil der Genie® Lift Connect™ Telematik ist, dass sie unseren Kunden mehr Transparenz bietet und im Vergleich zu anderen verfügbaren Lösungen ein besseres Verständnis und eine verbesserte Fähigkeit zur Umsetzung von Daten in Maßnahmen ermöglicht. Mit diesem klaren Vorteil können unsere Kunden ihre Produktivität maximieren und Ausfallzeiten senken.

Der Access Manager ist nur ein Beispiel dafür, wie Genie aktiv an der Weiterentwicklung des Genie Lift Connect-Programms und anderer digitaler Lösungen arbeitet, um unseren Kunden eine hochwertige Qualität unserer Produkte und Dienstleistungen zu bieten.

Jacco de Kluijver, Genie Vice President of Marketing for EMEAR (Europe, Middle East, Africa and Russia)

JK:: Generell lässt sich feststellen, dass mit dem fortschreitenden Trend zur Digitalisierung die Kundennachfrage nach Optionen wie dem Access Manager steigt, die abgesehen von den Standard-Maschinendaten der Lift Connect Telematik weitere Funktionalitäten bieten.

PE/FC: Können Sie uns bitte mehr Details über die Genie® Building Information Modeling (BIM)-Bibliothek geben, die Fachleuten aus der Bauplanung und -ausführung hilft, Projekte virtuell zu erstellen und zu verwalten? Wie genau hilft ihnen dieses digitale Werkzeug?

Chad Hislop, Genie Senior Director of Product Management

CH: Die Genie BIM-Dateien bauen auf der Grundlage der technischen Daten unserer Geräte auf. Mit ihrer Hilfe kann ein Bauunternehmen bestimmen, welche Gerätetypen und Modelle für ein Projekt am besten geeignet sind.

Beispielsweise kann ein Planer eine Scherenbühne in die BIM-Zeichnung ziehen, um festzustellen ob die Bühne für die zu erwartenden Aufgaben geeignet ist. Ebenso lässt sich feststellen, ob eine Teleskoparbeitsbühne die für das Projekt erforderliche Reichweite bietet oder ob die übergreifende Höhe einer Gelenkteleskopbühne benötigt wird.

Weitere Informationen zur BIM-Bibliothek finden Sie in diesem Artikel.
Die vollständige BIM-Bibliothek steht auf der Website genielift.com/de unter „Support" zur Verfügung.

PE/FC: E-Drive Across GS Elektro-Scherenbühnen (November 2020) und Z®-62/40 TRAX™ Knickarm (September 2020) waren zwei der wichtigsten Produkteinführungen des Jahres 2020 in Europa. Wie hat die Branche in Bezug auf Umsatz und Kundenerfahrungen auf sie reagiert?

JK: Die Reaktionen auf die Genie E-Drive GS Elektro-Scherenbühnen waren sehr positiv. Durch das wartungsfreie Genie E-Drive System liefern sie Bedienern höhere Effizienz auf der Baustelle und senken gleichzeitig die Gesamtbetriebskosten (TCO) für die Vermietunternehmen. Die Z-62/40 TraX-Gelenkteleskoparbeitsbühne schließt eine Nische im TraX-Bereich. Für unsere Kunden ist es ausgesprochen positiv, eine für Baustelleneinsätze geeignete Maschine zur Verfügung zu haben, die die Leistungsdaten eines Kettengeräts mit den Steuerelementen einer Standardmaschine verbindet.

PE/FC: Wie hat die Pandemie die Entwicklung der Höhenzugangstechnikbranche verändert und wie, glauben Sie, passen die Unternehmen Ihre Geschäftsstrategie für die Zukunft an?

SM: Für die meisten von uns – wenn nicht sogar alle – hat das vergangene Jahr die Tagesabläufe sehr stark verändert. Auch

Simon Meester, Genie COO

wenn sich unsere Branche an vielen Orten der Welt allmählich zu erholen beginnt, wirkt sich die Pandemie nach wie vor in erheblichem Maße auf unser Leben aus. Was unser geschäftliches Umfeld angeht, so mussten wir sehr flexibel sein und auf veränderte Bedingungen und Nachfrage reagieren – einschließlich der Bewältigung der aktuellen Lieferkettenprobleme. Aber diesen Herausforderungen ist nicht nur Genie oder unsere

Branche ausgesetzt. Ich denke, die Pandemie hat uns sehr viel darüber gelehrt, was wir über Zusammenarbeit aus der Ferne erreichen können – sowohl intern als auch aus der Perspektive des Kundensupport.

Doch auch wenn sich im vergangenen Jahr vieles geändert hat, bleibt doch der wichtigste Teil dessen, wer wir sind und was wir tun unverändert: unser Fokus darauf, unseren Kunden zuzuhören und ihnen das zu liefern, was sie von uns benötigen. Kunden und Branche haben uns mitgeteilt, was sie brauchen: qualitativ hochwertige, zuverlässige, langlebige und wirtschaftliche Produkte und Dienstleistungen, die Bedienern dabei helfen, ihre Arbeit sicher und effizient auszuführen und die sich für ihre Eigentümer in finanzieller Hinsicht lohnen. Kunden und Gerätebedienern zuzuhören und auf ihre Bedürfnisse einzugehen, hat Genie seit über 50 Jahren zu einem Branchenführer gemacht und wird auch zukünftig ein wichtiger Bestandteil unserer Strategie sein.

PE/FC: Welche anderen Maßnahmen (neben Trainingsprogrammen für Bediener, praktischen Evaluierungen und der Desinfektion ihrer Geräte zwischen Einsatz und Vermietung) müssen Unternehmen aus dem Bereich Hubarbeitsbühnen ergreifen, um eine gesündere und sicherere Umgebung zu schaffen?

SO: Die Punkte, die Sie angesprochen haben sind in der Tat zentrale Aspekte für den Erhalt eines gesunden und sicheren

Scott Owyen, Genie Director of Training

Umfelds: Geeignete Schulungen, Kenntnis der geltenden Normen und Sicherheitsvorschriften sowie ein Bewusstsein für alle anderen Fragen des Arbeitsschutzes, die sich auf die Gesundheit der auf den Baustellen tätigen Menschen auswirken können. Weiterhin leisten gründliche und regelmäßig aktualisierte Gefährdungsbeurteilungen für den Arbeitsort und gut geschulte Vorgesetzte, die die Arbeit der Bediener überwachen und darauf achten, dass Sicherheitsvorschriften, Normen und bewährte Praktiken befolgt werden einen bedeutenden Beitrag zur langfristigen Verbesserung der Sicherheit. Wichtige Faktoren für die Verbesserung der Arbeitsplatzsicherheit sind auch die sicherheits- und produktivitätssteigernden Optionen und Zubehörkomponenten wie das Genie Lift Tools Access Deck für Scheren- und Teleskopbühnen, die Lift Tools Absturzsicherungsschiene und andere Einrichtungen mit Herstellerfreigabe wie

Werkzeughalterungen für Rohre oder Paneele und Materialträger.

PE/FC: Wie sieht das Jahr 2021 bisher für Genie® aus? Was sind Ihre Pläne für dieses Jahr in Bezug auf neue Produkteinführungen und die Geschäftsstrategie? Worauf werden Sie sich dieses Jahr konzentrieren, wenn man bedenkt, dass die Pandemie noch nicht vorbei ist?

JK: Im zweiten Quartal erweitert Genie seine Produktreihe der Micro Scherenarbeitsühnen. Am 12. Mai haben wir mit der GS™-1932m und der GS-1432m zwei neue Modelle auf den Markt gebracht. Diese neuen „Micro"-Scherenbühnen sind leicht und kompakt, so dass sie in engen Bereichen, die nur geringe Bodenlasten zulassen eingesetzt werden können. Dennoch sind sie geräumig genug, dass zwei Personen auf der Plattform arbeiten können (Weitere Informationen finden Sie in der beigefügten Pressemitteilung).

Natürlich reagieren wir nach wie vor auf die zunehmende weltweite Nachfrage nach vielseitigen, leisen und sauberen Geräten, die die immer strenger werden Vorschriften vieler Baustellen erfüllen. Ausgezeichnete Beispiele dafür sind die Genie DC und FE (Fuel Electric) Modelle, die zu den fortschrittlichsten und zuverlässigsten Elektro- bzw. echten Hybridgeräten der Branche zählen. Als echte 2-in1-Maschinen können sie sowohl in Innen- als auch in Außenbereichen eingesetzt werden, bieten eine hohe Auslastung und eine verbesserte Investitionsrendite. Im Außenbereich liefern sie volle Geländegängigkeit, permanenten Allradantrieb und hohes Drehmoment, um auch die anspruchsvollsten Baustellen bewältigen zu können. Als sie vor ein paar Jahren am Markt eingeführt wurden, haben sie die Sicht der Branche auf nicht dieselbetriebene Geräte revolutioniert.

Sie können davon ausgehen, dass von Genie in dieser Richtung in nicht allzu ferner Zukunft weitere Ankündigungen kommen werden – auch, wenn wir dazu im Moment keine weiteren Details bekanntgeben können.

Fragen an die Projektleitung der Platformers‘ Days 2021

Die Platformers‘ Days – Fachmesse für mobile Hebe- und Höhenzugangstechnik ist für den 10. bis 11. September 2021 auf dem Gelände der Messe Karlsruhe geplant. Wir sprachen mit Projektleiterin Olivia Hogenmüller über die Vorbereitungen unter Pandemiebedingungen.

Olivia Hogenmüller, Projektleiterin, freut sich im September endlich das Debüt der Platformers‘ Days am neuen Standort Karlsruhe feiern zu können

Frau Hogenmüller, die Pandemie fordert Sie als Messegesellschaft besonders heraus, vor allem was Planungssicherheit angeht. Wie stehen die Chancen nach derzeitigem Stand (22. Juni 2021) dafür, dass die Messe als Präsenzmesse stattfinden kann?

OH: Die Platformers‘ Days - Fachmesse für mobile Hebe- und Höhenzugangstechnik werden, geknüpft an die Inzidenzwerte und mit den notwenigen Schutz- und Hygienemaßnahmen, vom 10. bis 11. September 2021 ihre Premiere auf dem Gelände der Messe Karlsruhe feiern. Mit den seit 7. Juni 2021 in Kraft getretenen Änderungen der Corona-Verordnung des Landes Baden-Württemberg blickt die Messewirtschaft auf eine konkrete Öffnungsperspektive. Diese bildet eine tragfähige Planungsbasis, allen voran für Fachmessen im Format der Platformers‘ Days als vorrangige Outdoormesse mit 20.000 Quadratmeter Freigelände und rund 2.000 Quadratmeter Hallenfläche.

Outdoormesse mit 20.000 Quadratmeter Freigelände und rund 2.000 Quadratmeter Hallenfläche, dazu zwei neue Themenflächen “Rough Terrain” und “Elektro-Park”

Können Sie schon einen kleinen Vorgeschmack auf geplante Inhalte geben: Gibt es ein bestimmtes Hauptthema oder Leitmotiv? Oder ein besonderes Highlight im Programm, das bereits feststeht...?

OH: „Praxisnähe“ bleibt das Leitmotiv der Platformers‘ Days. In Karlsruhe, dem neuen Standort der Messe, wird das etablierte Branchenevent für mobile Hebe- und Höhenzugangstechnik zwar „mit neuem Anstrich“ stattfinden, es bleibt allerdings definitiv der Fokus auf Demonstration. Deshalb planen wir auch eine Aktionsfläche „Rough Terrain“ direkt am Haupteingang der Messe Karlsruhe. Hier sehen Besucher sozusagen „geballte Demonstration“, schon bevor sie die eigentliche Ausstellung betreten, und werden durch die Maschinen und Fahrzeuge actionreich begrüßt.

Weiterhin ist gemeinsam mit Z Lab, der digitalen

Unternehmensschmiede des Zeppelin Konzerns, ein Vortragscafé geplant, das mit täglich zwei Praxisvorträgen zur Digitalisierung am Bau, Lösungen für heutige Branchenherausforderungen aufzeigt. Hier kann mit Experten aus verschiedenen Bereichen direkt in Austausch getreten werden.

Darüber hinaus freuen wir uns über die Unterstützung der IPAF als ideellen Partner.

Wird es kurz vor den Platformers' Days bereits Einblick auf Highlights wie neue Geräte o.ä. geben?

OH: Für Interessierte werden wir erstmals eine Online Aussteller- und Produktdatenbank anbieten. Es handelt sich hier um eine digitale Innovationsschau, die seit Mitte Juni über die Website einzusehen ist, und kontinuierlich zur Messe hin anwächst. Interessierte können sich so bereits vorab einen Überblick verschaffen zu Ausstellern und speziellen Produktneuheiten bzw. -highlights, die sie auf der Messe antreffen können…sozusagen als kleine Online-Vorschau, um Lust auf den Messebesuch zu machen, kostenfrei digital zugänglich, ob unterwegs, im Home-Office oder Büro.

Können Sie mir etwas zu den Ausstellern sagen - mit Blick auf Zahl der Aussteller, ausgebuchte Flächen, wie sieht es mit Ausstellern aus anderen Ländern aus...?

OH: Wir sind stolz, dass bereits vier Monate vor Messebeginn 99

Britta Wirtz, Geschäftsführerin der Messe Karlsruhe: "Wir sehen die Platformers' Days als hervorragende Komplettierung unseres Messeportfolios zwischen Nutzfahrzeugen und Baukompetenz."

Prozent der Ausstellungsfläche belegt war. Es werden über 100 Aussteller und 200 Marken auf den Platformers' Days vertreten sein. Rund 20 Prozent der Aussteller kommen aus dem europäischen Ausland, vorrangig aus Italien, gefolgt von den Niederlanden.

Wichtige Branchengrößen, darunter Genie, Haulotte, JLG, Liebherr, Manitou, Oil & Steel, Hematec, Rothlehner, Merlo, Sinoboom, Teupen und Ruthmann nehmen an den Platformers' Days 2021 teil.

Gibt es bei den Ausstellern etwas Besonderes zu beobachten, etwa im Hinblick auf Standvergrößerungen, Neuaussteller etc.?

OH: Dank der erweiterten Angebotsbreite bildet die Fachmesse die gesamte Wertschöpfungskette der Branche ab: Neben Arbeitsbühnen, Kranen sowie Hebe- und Flurförderfahrzeugen stehen 2021 auch Komplementärprodukte wie Batterietechnik, Software, Transporte für Geräte und Maschinen sowie Dienstleistungen im Fokus.

Besonders umfangreich in diesem Jahr ist die Firma Ruthmann Holdings GmbH mit über 500 Quadratmetern im Freigelände vertreten. Weiterhin freuen wir uns über Aussteller mit einer Doppelpräsenz wie die Firma Ahern Deutschland GmbH, die ihre Stände thematisch aufteilen und eigene Schwerpunkte setzen: am Beispiel von Ahern Elektro- versus konventionelle Antriebe.

Schön zu sehen ist ebenso, dass wir auch Aussteller begrüßen, die das Angebotsportfolio der Hebe- und Höhenzugangstechnik auf den Platformers' Days optimal abrunden. So präsentiert die Firma GreenMech erstmals ihre Häcksler im Live-Betrieb, die sich als optimale Ergänzung im Vermietgeschäft großer Beliebtheit erfreuen.

Was sind die nächsten Schritte in der Planung/Vorbereitung?

OH: Uns ist die Nähe zum Kunden sehr wichtig, ebenso

wie ein transparenter Umgang miteinander vor allem in so herausfordernden Zeiten. Über eine digitale Befragung und eine daran angeknüpfte digitale Live-Fragerunde versuchten wir auf die Bedürfnisse der Aussteller einzugehen, Bedenken und Herausforderungen zusammen zu erörtern, um gemeinsame Umsetzungsmaßnahmen vor Ort zu entwickeln. Der daraus resultierende, immense Rückhalt seitens der Aussteller gibt uns enormen Antrieb, – auch unter Pandemiebedingungen – das Beste für die Fachmesse zu leisten.

Wir gehen nun die kommenden Monate gestärkt in die weiteren Detailplanungen: die inhaltliche Ausgestaltung der Platformers' Days, die Finalisierung der Aktionsflächen und die Umsetzung der Corona-Auflagen stehen auf unserer Agenda.

So ist beispielsweise das Thema Bewirtung eine spezielle Herausforderung. Unter den gegebenen Umständen planen wir das Catering zu dezentralisieren und mehrere, kleinere Cateringstationen nach draußen zu verlegen. Weiterhin wird das Einlasssystem unter Pandemierichtlinien vorbereitet, unser Online-Ticketshop ist seit Mitte Juni online.

Platformers' Days – Fachmesse für mobile Hebe- und Höhenzugangstechnik

Fachbesucher finden auf den Platformers' Days die perfekte Lösung für ihren Praxisalltag. Insbesondere Vermieter von Hebe- und Höhenzugangstechnik

Die Plattformers' Days bieten das ganze Portfolio der Hebe- und Höhenzugangstechnik an, unter anderem auch die neuesten Scherenbühnen.

sowie deren Anwender, unter anderem aus den Branchen Gebäudemanagement und -reinigung, aus dem Garten- und Landschaftsbau, dem Glas- und Fassadenbau sowie dem Kran- und Schwerlastbereich und weiteren Branchen, nutzen die Fachmesse, um sich über Neuheiten und alle branchenspezifischen Produkte zu informieren. Auch am neuen Standort, dem Karlsruher Messegelände, lädt das Branchenevent des Jahres auf über 20.000 Quadratmeter Freigelände und rund 2.000 Quadratmeter Hallenfläche dazu ein, Erfahrungen, Fachkenntnisse und Wissen untereinander zu teilen.

Zeitraum: 10. bis 11. September 2021

Ort: Messe Karlsruhe

Weitere Informationen unter: hier und hier
Alle Informationen zu den Tickets finden Sie im Ticket-Shop.

Genereller Bildnachweis: Messe Karlsruhe/Jürgen Rösner

“Wir wollen, dass jeder Fahrer nach der Arbeit sicher nach Hause kommt”, sagt Hammerglass

Der schwedische Hersteller Hammerglass bietet unzerbrechliche Sicherheitsscheiben und Glaslösungen nicht nur für Maschinen. Patrik Eder hatte die Gelegenheit, mit Florian Lauterbach, Director Business Area Manager Hammerglass Automotive, über die Lösungen, Ziele, Sicherheitsmaßnahmen und die wichtigsten Vorteile im Vergleich zu Standardscheiben zu sprechen.

Können Sie Ihr Unternehmen kurz vorstellen? Welche Produkte/ Lösungen bieten Sie an?

Hammerglass: Hammerglass wurde 2006 gegründet und umfasst heute drei Sparten – **Gebäude**, **Infrastruktur** und **Automotive**. **Gebäude** konzentriert sich auf den Immobilien- und Sicherheitssektor und ist derzeit allein in der Bereitstellung von unzerbrechlichem Isolierglas mit einer vollisolierten Glasgarantie für Schulen, Geschäfte, Industrie und mehr tätig. **Infrastruktur** hat eigene Lösungen für unzerbrechliche Lärmschutzwände, Bushaltestellen, Reisezentren, Brücken sowie Fußgänger- und Fahrradtunnel entwickelt.

Diese Maschine arbeitet in einem Steinbruch und der Maschinenbesitzer ist sicher hinter Hammerglass RABS mit patentiertem Stahlrahmen

Automotive sichert Fahrerumgebungen in Baumaschinen und Einsatzfahrzeuge und bietet ein umfassendes Sortiment an unzerbrechlichen Scheiben für alle Arten von Baumaschinen, mit dem Fokus auf eine sicherere Fahrerumgebung. Unsere Standardscheiben sind auf die gleiche Weise wie die Originalscheiben mit der Kabine verbunden und halten sowohl Chemikalien als auch Scheibenwischern stand. Die Installation verursacht keine Störungen mit dem Fahrzeugrahmen, die die CE-Bewertung beeinträchtigen können. Hammerglass ist eines der wenigen Unternehmen der Welt, das in der ECE R43 Klasse “Rigid Plastic Windscreens” zertifiziert ist. Unabhängig davon, ob Sie in Umgebungen arbeiten, in denen die Scheiben Verschleiß ausgesetzt sind – oder wenn Sie Schutz vor Explosionen und Kettenrissen benötigen – Hammerglass hat eine Schutzlösung. Wir sichern Kabinen in allem, von Bergbau- und Baumaschinen bis hin zu Zügen und Einsatzfahrzeugen.

Florian Lauterbach, Director Business Area Leiter Hammerglass Automotive

Hammerglass ist nicht nur eine der sichersten Alternativen des Marktes für eine sicherere Fahrerumgebung, sondern bietet auch unzerbrechliche Glaslösungen mit zusätzlichen Vorteilen. Das Material mit seinen Fähigkeiten bietet eine hervorragende Kosteneffizienz, da der Besitzer Produktionsstopps aufgrund unvorhergesehener Änderungen von defekten und abgenutzten Scheiben vermeidet. Das Hammerglass-Kratzschutzsystem mit austauschbaren Scheiben und Schutzfolien trägt zu optimalen Kabinensicht und minimalen Produktionsstopps bei.

Fakten

Das Unternehmen erwirtschaftet einen Umsatz von rund 120 Millionen SEK mit 55 Mitarbeiter. Rund 30 % des Umsatzes stammen aus Exporten, wobei die skandinavischen Länder, Deutschland, die USA und Kanada

die wichtigsten Märkte sind. Das Unternehmen gehört MD Bengt Nilsson, LMK Forward AB und NEA Partners AB.

Welche schweren Maschinen sind mit Ihren Produkten kompatibel?

Hammerglass: Im Allgemeinen haben wir viele Scheiben aller gängigen Maschinen, für die großen Marken wie CAT, Volvo, Komatsu, Hitachi, Liebherr etc. auf Lager. Falls nicht, können wir jede Scheibe produzieren, von der wir die Zeichnungen bekommen. Unabhängig vom Endnutzer basiert die Lösung auf den gleichen Prinzipien – sichere, unzerbrechliche, leichte Lösungen, die Fahrer sicherer machen und für raue Umgebungen wie Steinbrüche, Bergbau, Abbruch, Materialhandhabung und Forstwirtschaft stehen.

Hammerglassscheiben haben unterschiedliche Eigenschaften und können an unterschiedliche Bedürfnisse angepasst werden. 6 oder 8 mm Hammerglass ist mehr als genug für normale Aufgaben, aber wenn die Gefahr eines Steineinsturzes oder größerer fliegender Steine besteht, könnten dickere Scheiben benötigt werden. An alle Sicherheitsscheibe sollten jedoch bestimmte wesentliche Anforderungen gestellt werden:

• Kratzfestigkeit - Die Windschutzscheibe darf in normalen Betriebsumgebungen nicht vom Scheibenwischer zerkratzt werden. Hammerglass-Oberflächenbeschichtung schützt vor Kratzern und Verschleiß. In sandgefüllten Umgebungen

Hammerglass-Mitarbeiter testen die Produkte oft selbst, gut, wenn man mal etwas Dampf ablassen kann...

empfehlen wir jedoch, einen Schutzfilm auf die Scheibe aufzutragen.

• Scharfe Objekte - Die Scheibe muss Steinsplitter und scharfen Projektilen standhalten, die z. B. beim Abbau und beim Abwracken von Metallen entstehen können.

• Große Felsen – Die Scheibe muss an Ort und Stelle bleiben und den Fahrer schützen, wenn große Felsen die Kabine treffen.

Was sind die Hauptvorteile der Verwendung von Hammerglass Sicherheitsscheiben anstelle von vorgefertigten (Standard-) Scheiben von OEMs?

Florian Lauterbach: Für Hammerglass ist das eine einfache Antwort. Unsere Scheiben sind unzerbrechlich und sicherer für die Fahrer und das ist unser echtes Motto: Wir wollen, dass jeder Fahrer nach der Arbeit sicher nach Hause kommt. Der große Bonus ist die Tatsache, dass unsere Scheiben zu Kostensenkungen und einer gesünderen Betriebswirtschaft führen, da es keine Ausfallzeiten oder teuren, komplizierten Glasaustausch gibt.

Welche Materialien werden für die Herstellung Ihrer Produkte benötigt? Woher bekommen sie diese?

Hammerglass: Hammerglass ist die neue Generation von Polycarbonat. Der Rohstoff selbst wird nach den sehr hohen Qualitätsspezifikationen von Hammerglass hergestellt, danach werden sie mit Hammerglass' eigener glasähnlicher Oberflächenbehandlung versehen. Das Ergebnis ist im Grunde unzerbrechlich und die geschätzte Lebensdauer beträgt über 40 Jahre. Es sei darauf hingewiesen, dass der die 12 mm Scheibe im patentierten RABS-Rahmen die gleichen Qualitätsanforderungen hat, wie die Windschutzscheibe eines Hubschraubers.

Was ist mit der Sichtbarkeit... gibt es einen Unterschied zwischen Hammerglass und

einer Standardscheibe, wenn sie zerkratzt verbeult, oder weiteres?

FL: Nein, wir sind R43-zertifiziert und erfüllen damit alle Sichtbarkeitsstandards, die auch im Auto auf Glas gesetzt werden. Wir sind auch UV-Beständig mit einem Schutz von 99,96 %, was bedeutet, dass die Scheiben nicht trüben, verfärben oder andere Veränderungen in der optischen Qualität im Laufe der Zeit erfahren. Unser Screen Saver Protective Film trägt dazu bei, die Sichtbarkeit zu verlängern und verlängert die Lebensdauer der unzerbrechlichen Hammerglassscheibe darunter, da Polycarbonat aufgrund von rauem Verschleiß abgeschlagen werden kann.

Wie schwierig ist die Montage? Kann es jedes Unternehmen, oder erfordert der Prozess eine besondere Unterstützung?

Hammerglass: Die Montage ist nicht komplizierter als die Glasscheibe, es wird in der Regel von der Werkstatt, dem Glaser oder dem Kunden/Endverbraucher durchgeführt. Es ist nur unsere RABS-Lösung, die einige Fähigkeiten erfordert und wird in der Regel durch Werkstätten durchgeführt. Für viele unserer Lösungen bieten wir Installationsvideos an, die auf unserer Internetseite oder auf YouTube zu finden sind.

Was sind die wichtigsten Märkte für Sie? Wo möchten Sie expandieren?

FL: Unsere Wichtigsten Märkte liegen in Mitteleuropa/EU mit den nordischen Ländern als "Heimatbasis", aber wir haben auch Büros und Vertriebsleiter in Deutschland und Südeuropa (Italien, Spanien), wo wir wirklich hart daran arbeiten, unsere Mission zur Fahrersicherheit zu verbreiten und der Industrie zu zeigen, dass es Alternativen zu gewöhnlichem Glas gibt. Letzteres wird oft ohne Wissen oder Informationen über seine Schwächen im Vergleich zu hart beschichtetem Polycarbonat gewählt.

Wir haben begonnen, etwas in Nordamerika zu wachsen, vor allem aufgrund einer Zusammenarbeit mit Volvo, und wir freuen uns darauf, uns in Zukunft auf diesen Bereich zu konzentrieren, vor allem jetzt mit dem größten Teil der Corona-Krise hinter uns.

Unser neuer Webshop öffnet die "Hammerglass-Welt" für mehr Kunden überall, und es wird es viel einfacher für Unternehmen und Maschinenbesitzer machen, Hammerglass Standard-Bildschirme auszuprobieren und selbst den Unterschied zu ihrer ursprünglichen Glasscheibe zu sehen.

Warum ist die Sicherheit der Fahrer für Hammerglass so eine große Sache?

FL: Weil wir überhaupt keinen Grund sehen, warum die Branche nicht die Fahrer an die erste Stelle setzen sollte, neben einer gesunden Betriebswirtschaft. Das ist der nachhaltige und

Die allererste Hitachi-Maschine in Italien ausgestattet mit Hammerglass RABS-Lösung

vernünftige Weg, sowohl jetzt als auch für die Zukunft. Viel zu viele Maschinen werden fabrikseitig mit gewöhnlichem Glas ausgestattet, und es sollte im Interesse jedes Maschinen- und Firmeninhabers liegen, von Anfang an die bestmögliche Wahl zu treffen. Es gab eine Zeit, in der Helme keine Standard-Sicherheitskleidung in Maschinen waren und es gab auch eine Zeit, in der wir Autos ohne Sicherheitsgurt fuhren. Scheint jetzt lächerlich. Es ist vernünftig, diese Dinge zu benutzen, sich in einem Fahrzeug in Bewegung zu schützen. Die einfache Wahrheit ist: nur, wenn Sie in wahrer Gefahr sind, erkennen sie den Wert des Gurts, des Helms oder der Hammerglassscheibe in Ihrer Kabine vollständig. Und in Sekundenbruchteilen ist es alles wert gewesen.

Die “ONE TEAM”-Strategie von ALLU hat sich ausgezahlt

Der finnische Hersteller von Sieb-, Brech- und Mischanbaugeräten brachte eine neue Brecherlöffelserie auf den Markt. Außerdem expandiert ALLU weltweit, auch auf dem afrikanischen Markt. Patrik Eder befragte einen Firmenvertreter zu den zuvor genannten Themen, Erfolgen und der Meinung zu fehlenden Vor-Ort-Veranstaltungen.

ALLU hat kürzlich eine neue Brecherlöffelserie für Maschinen von 10-18 Tonnen auf den Markt gebracht. Wie viele Löffelmodelle umfasst das Sortiment und für welche Anwendungen sind sie geeignet?

Das aktuelle Produktportfolio umfasst 4 Modell die je nach Modell eine Maschinenklasse von 8t - ca.33t abdeckt. Die Hauptaufgabe des Brecherlöffel ist die Einsparung von anfallenden Deponiekosten. Somit schützen wir die Umwelt und helfen jeden Bauunternehmer zur einer enormen Kostenreduzierung und einer sicheren und konstanten Kalkulation auf seiner Baustelle. Die Modelle werden auf Grund der vielseitigen Einsatzmöglichkeiten, zum Beispiel das Brechen von Beton, Asphalt oder die Aufarbeitung von Recyclingmaterial, verwendet.

Welche Materialien werden bei der Herstellung von ALLU-Anbaugeräten verwendet?

Da wir als Marktführer von ALLU Anbaugeräten stets bestrebt sind bestmögliche Qualität und eine sehr hohe Kundenzufriedenheit zu generieren, werden bei uns nur ausgewählte und unter strengster Beobachtung, Komponenten verbaut, die den harten Einsatz gerecht werden. Wir als ALLU sind stets bestrebt unsere Kundenzufriedenheit auszubauen und weiterzuentwickeln.

ALLU ist auch auf dem afrikanischen Markt vertreten. Welche Teile des Kontinents sind für Sie wichtig? Wie sehr unterscheidet sich dieser Markt von dem europäischen?

ALLU ist ein weltweit agierendes Unternehmen mit einer viel Zahl von Fachkompetenten Mitarbeitern. Ein Punkt unsere Firmenstrategie ist „Customer First“, das bedeutet das jeder Kunde, gleich wo er agiert, für uns im Mittelpunkt steht. Die einzelnen Märkte unterscheiden sich meist in der Grundvoraussetzung des Trägergerätes. Aber nach wie vor haben alle ein Ziel, die Nachhaltigkeit beim bauen.

Die Pandemie-Situation hat die Position von Messen und Vor-Ort-Veranstaltungen verändert. Wie sind Sie damit umgegangen? Freuen Sie sich auf zukünftige Vor-Ort-Veranstaltungen?

Wir haben uns auf die aktuelle Situation sehr schnell anpassen können. Nach wie vor generieren wir Händler- und Endkundengeschäfte, dies wiederum gab uns die Möglichkeit auf Grund der fehlenden Vor-Ort-Veranstaltungen noch näher mit beiden Parteien zusammen

zu arbeiten und intensiver auf die Bedürfnisse des Kunden einzugehen.

Die digitalen Medien haben uns dabei geholfen den persönlichen Kontakt zum Kunden nach wie vor aufrecht zu halten.

Wir freuen uns auf die nächsten Vor-Ort-Veranstaltungen um den Kunden live zu demonstrieren was wir an Neuerungen und Innovationen entwickelt haben.

Was war die größte Errungenschaft für ALLU in den letzten paar Jahren?

Eine wichtige von vielen Errungenschaften die ALLU in den letzten Jahren erfahren hat ist die „ONE TEAM“ Strategie. Wir als ALLU sind in den letzten Jahren auf Grund des gemeinsamen internationalen Informationsaustausches untereinander und das stetig wachsende Team immer näher zusammengewachsen. Dies hilft in der sich ständig ändernden Branche schnell auf neue Situationen zu reagieren und neue Wege zu finden.

Job Story Palfinger

28-Meter-Bühne auf engstem Raum

In der Nürnberger Innenstadt, in gut 20 Metern Höhe ist der Schädlingsbekämpfer Danilo Bischoff, der Bühnen-Vermieter Peter Billmeier und die Lkw-Hubarbeitsbühne P 280 B von PALFINGER im Einsatz, um Vorrichtungen zur Vogelabwehr zu platzieren.

„Wir machen da oben aus Tauben wahre Zugvögel“ scherzt Bischoff, während er die Stützen der auf einen Mercedes-Benz Sprinter aufgebauten Hubarbeitsbühne ausfährt.

Das kompakt gebaute Modell eignet sich mit einer Arbeitshöhe von bis zu 27,6 Metern und der horizontalen Reichweite von bis zu 17 Metern bestens für den Einsatz im Innenstadt-Bereich. Dank der stabilen seitlichen Auslage kann auch über parkende Fahrzeuge hinweg gearbeitet werden.

Die Aluminium-Teleskope zeichnen sich durch ihr geringes Gewicht aus. Sie sind sehr steif und biegen sich auch bei Belastung kaum durch. Die Leichtbauweise führt dazu, dass das Gesamtgewicht des Fahrzeuges mit Chauffeur und Beifahrer unter 3,5 t bleibt.

Warum gerade PALFINGER? Billmeier erklärt: „Ich bin mit den bisherigen Modellen hoch zufrieden und weiß somit aus eigener Erfahrung, dass sie sich durch Qualität, Stabilität,

Danilo Bischoff bei den Einsatzvorbereitungen

Zuverlässigkeit und Langlebigkeit auszeichnen.

Bildnachweis: PALFINGER GMBH
Rückfragehinweis:

Martin Vordermayer
Leiter Marketing

PALFINGER GmbH
Feldkirchener Feld 1
83404 Ainring | Deutschland

FOC & ST4
Die neusten Mitglieder der SMP Familie!

FAST OIL CONNECTION FOC SYSTEM BY SMP

FOC - FAST OIL CONNECTION
Vollautomatisches Schnellwechslersystem, für mehr Flexibilität und Rentabilität.

ST4 - DER KLEINSTE
Unser kleinster Tiltrotator für Maschinen von 2 – 4 Tonnen

www.smpparts.de

Kontaktieren Sie SMP Parts für verfügbare FOC Produkte

KONTAKT: 02152 55669 0 | info@smpparts.de
facebook.smpparts.com
linkedin.smpparts.com

SMP® SMP Parts GmbH

Fertighausbau in Deutschland – in 4 Tagen ein neues Zuhause

Von Patrik Eder und Johannes Maier · 14. Juni 2021

Montag, 26. April. Nur der Start in eine neue Woche? Sicher nicht für Johannes Maier, der gerade sein Haus bauen ließ... in gerade mal 4 Tagen. Wie war es möglich? Johannes wählte als neues Zuhause einen modularen Fertigbau, der europaweit immer beliebter wird.

Götzendorf, ein kleines Dorf in der Nähe von Nürnberg in Deutschland, erlebte Ende April ein wirklich einzigartiges Erlebnis. Einer seiner Bewohner, Johannes Maier, beschloss, ein neues Haus zu bauen. Es war jedoch kein gewöhnliches Gebäude, sondern ein modulares System, das aus mehreren vorgefertigten Abschnitten – Modulen – bestand.

Ausgeführt wurde das Projekt von der Modschiedler Gruppe, einem Transport und Logistikunternehmen mit Sitz in Bobenheim-Roxheim, Deutschland. Der erste Schritt war die Fertigung der Module, die direkt im Werk passierte. Der zweite Teil bestand darin, fertige Modulblöcke auf LKWs zu verladen und vom Werk (Lager) zum Kunden zu transportieren. So traf am 26. April die Kolonie voll beladener LKWs ein und der Aufbau vor Ort begann. Schauen wir uns die Montage, die nur 4 Tage gedauert hat, Schritt für Schritt an, wie von Johannes beschrieben:

Quelle: Johannes Maier

Tag 1 (26.4.)

• Die Arbeiten begannen um 7 Uhr morgens.
• um 9 Uhr war die erste Wand gestellt
• um 12 Uhr war das Erdgeschoss fertig
- um 13 Uhr kam die Zwischendecke
• um 14 Uhr die Zwischendecke ist fertig
• um 15:30 Uhr ein neuer LKW mit Teilen eingetroffen
• um 18 Uhr Abends, die Außenwände des 1. OGs sind fertig

Tag 2 (27.4.)

• Die Arbeiten begannen um 7 Uhr morgens.
• Aufstellen der Trennwände im 1. OG
• um 10 Uhr begannen die Elektriker im Erdgeschoss mit der Arbeit
• um 12 Uhr das Dach ist angekommen
• um 13 Uhr waren die

Quelle: Johannes Maier

Dachelemente montiert
• um 14 Uhr begannen die Bauarbeiter, das Dach zu decken
• um 18 Uhr Abends, eine Seite des Daches war fertig gedeckt

Tag 3 (28.4.)

• Die Arbeiten begannen um 8.30 Uhr.
• Montage der Dachrinnen und Fertigstellung der Dacheindeckung
• Fertigstellung des Technikraums, verkleidung und streichen der Wände, Schaltschrank (Elektrik) und der Warmwasserspeicher-Montage

Quelle: Johannes Maier

Quelle: Johannes Maier

• um 16.00 Uhr war das Haus komplett mit Ziegeln eingedeckt und so vor Regen geschützt
• der Technikraum war fertig gestrichen

Tag 4 (29.4.)

• Die Arbeiten begannen um 8.30 Uhr.
• Der letzte Feinschliff am Haus wurde gemacht
• die umlaufende Holzverkleidung montiert
• der Technikraum wurde fertig gestellt
• um 12:30 war der Aufbau des Hauses fertig
• die Elektriker haben die Arbeiten im Erd- und Dachgeschoss bis 18 Uhr beendet

Die Montagearbeiten waren ohne schweres Gerät nicht zu bewältigen und in diesem Fall kamen nur wenige MAN-Lkw`s zum Einsatz, dazu ein Liebherr-Mobilkran, der die notwendigen Hebearbeiten erledigte, und auch Massey Ferguson 7716S wurde hauptsächlich zum heranbringen der LKW-Anhänger, beladen mit Modulen, genutzt.

Die gesamte Hausmontage dauerte weniger als 4 Tage, was auch der größte Vorteil der Modulbauweise ist - Zeitersparnis. Modulare Gebäude sind auch billiger als die herkömmliche Bauweise, da die Module leichter und werkseitig hergestellt werden können. Zudem ist die gesamte Konstruktion flexibler, da die Einzelteile und Module auch nach dem Einrichten verschoben und nivelliert werden können. Der gesamte Prozess ist zudem umweltfreundlicher, da bei der Montage weniger Material Abfälle und Emissionen entstehen.

Andererseits ist der Transport von Modulen keine leichte Aufgabe und erfordert viel Erfahrung, Koordination und Platz für die LKWs auf der Baustelle. Darüber hinaus ist die Modulgröße durch die Kapazität der LKWs begrenzt, wodurch man je nach größe des Hauses mehr Transport Lkws benötigt, somit mehr CO2 ausstößt.

Trotz einiger negativer Aspekte liegen die Vorteile modularer Gebäude auf der Hand und es überrascht nicht, dass diese Wohnform nicht nur in Europa, sondern beispielsweise auch in den USA immer beliebter wird.

NEUER Service von LECTURA: unsere wöchentlichen Podcasts!

Sie lesen gerne Informationen und Ankündigungen aus der Welt der Maschinen, haben aber keine Zeit dafür? Dann haben wir die perfekte Lösung für Sie - unsere brandneuen LECTURA Podcasts! (bisher nur auf Englisch)

- Die wöchentlichen Podcasts sind eine Alternative zu unseren Wochenübersichts-Newslettern, in denen die interessantesten Nachrichten der letzten Woche zusammengefasst sind. Gesprochen werden sie von unserem Redakteur, Herrn Patrik Eder.

- Die wöchentlichen Podcasts werden jeden Freitag als Teil des Wochenübersichts-Newsletters ausgestrahlt

- Der Podcast wird auf mehreren Plattformen wie Apple Podcasts, Spotify, Google Podcasts oder SoundCloud gehostet. Wählen Sie einfach die von Ihnen bevorzugte aus und abonnieren/folgen Sie uns

Viel Spaß beim Anhören!

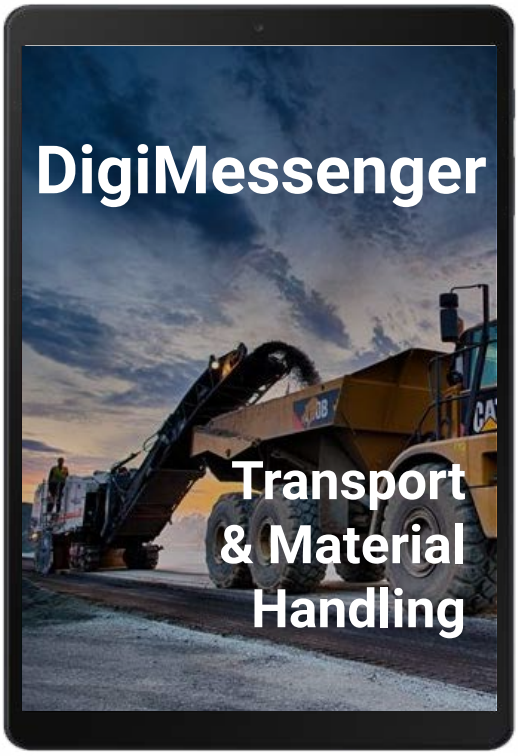
Listen on Apple Podcasts | Listen on Spotify | Listen on Google Podcasts | Listen on Amazon Music

In the Next Issue October 2021

Main Topics

Material Handling (Forklifts)

Transport (Trucks, Trailers, Engines, Tires)



Sub Topics

Agri and Landscaping Special

Bonus Topics

Attachments

Start-ups in Construction

Digital Solutions

Special Survey Report

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

Please contact the editor Patrik Eder

Mail: **p.eder@lectura.de**

For advertisement requests, please contact Petr Thiel

Mail: **p.thiel@lectura.de**

Phone: +49 (0)911 43 08 99-18