



5 English Part

6 Editor's essay

8 Articles

11 Issue FOCUS New crawler excavators 2019

14 Issue FOCUS Top 10 largest crawler excavators

15 Talking Together Engines

17 Innovation Guide Fully Electric Machines

19 Attachments Rototilt

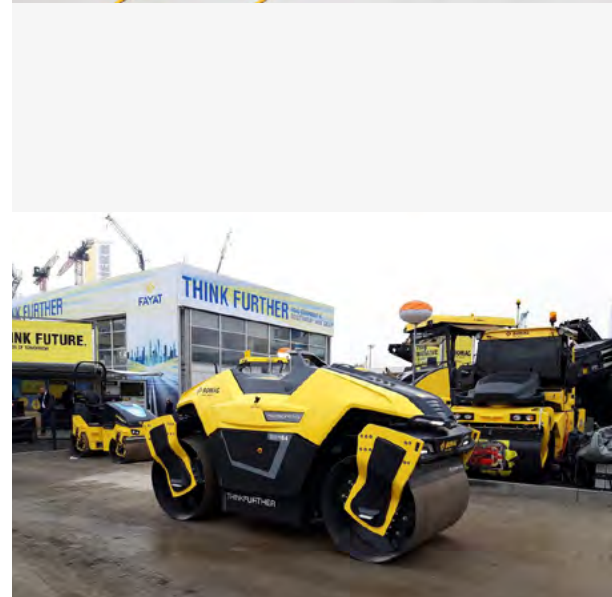
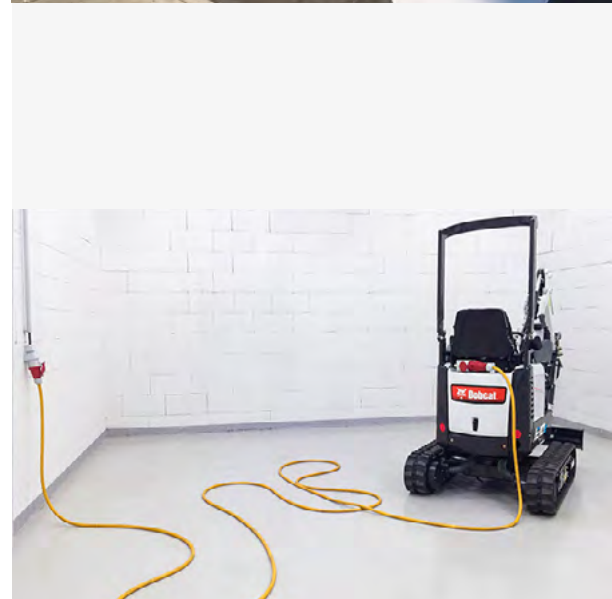
21 Job Story Hydrema

24 Job Story Indeco

26 Interview Bomag

30 Interview BKT

32 Events



- 36** **Deutscher Teil**

- 37** Artikel

- 41** Themenfokus Neue 2019 Raupenbagger

- 44** Themenfokus Die 10 weltgrößten Hydraulikbagger

- 45** Talking Together Motoren

- 47** Innovation Guide Vollelektrische Maschinen

- 49** Anbaugeräte Rototilt

- 51** Job Story Hydrema

- 54** Job Story Indeco

- 56** Interview Bomag

- 59** Leasing und Finanzierung

- 62** Veranstaltungen

- 63** **In the Next Issue**





DigiMessenger

A LECTURA publication
Issue 1, Feb–Apr 2020

ESSAY

**REDUCING THE URBAN
TEMPERATURE VIA
COLOURED SURFACES**

**INNOVATION GUIDE
FULLY ELECTRIC
MACHINES**



INTERVIEW

**BOMAG'S RALF JUNKER
BKT'S LUCIA SALMASO**

**POWER
ENDURANCE
PRODUCTIVITY
CRAWLER EXCAVATORS**

Editorial



Dear Readers,

Welcome to the first edition of the LECTURA DigiMessenger.

This format aims at delivering the latest news, focussed equipment analysis, expert interviews and job reports. This might not be a great innovation, but we want to share the content focusing on “currently interested” professionals.

What does this mean exactly? LECTURA attracts more than half a million industry professionals sourcing concrete product information. We identify their interest based on behaviour and show them contextual information in the relevant DigiMessenger.

This means, that this edition will be delivered specially to end-users and other professionals, that have been sourcing product information around excavators and other compact equipment, in order to assure the highest relevance of information for them.

LECTURA is one of the best performing media in this industry, but we are looking not only for quantity, but also quality and relevance. Our focus on content and technology allows us to do exactly this!

Wishing you informative reading and stay tuned to all LECTURA channels.

Petr Thiel, **CEO**



I am pleased to present you the first issue of our new online magazine and hope that you will find a lot of valuable information inside, both in English and German.

Electric engines are said to be the future. We prepared an innovation guide to fully electric earthmoving machines on pages 17-18.

Moreover, the potential of electric engines is further discussed with representatives of Cummins and Volvo Penta (page 15). I would also recommend having a look at our overview of new crawler excavators introduced in 2019 (pages 11-12) with ranking of Top 10 largest hydraulic excavators on page 14.

Don't miss our exclusive interview with Ralf Junker, President BOMAG Group, about autonomous solutions and best-selling models starting on page 26. Did you know that Russian dandelions could be an alternative to rubber? Lucia Salmaso of BKT Europe explains the idea in our second interview on pages 30-31.

Last but not least, studies have proved that coloured surfaces applied in urban areas considerably reduce the impact of global warming. Read the full story starting on page 6.

Patrik Eder, **Editor**

DigiMessenger

Issue 1

February – April 2020

A publication of LECTURA GmbH

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](http://www.lectura.press/en/newsletter/quick-subscribe)

Social media





English Part



Reducing the urban temperature via coloured surfaces

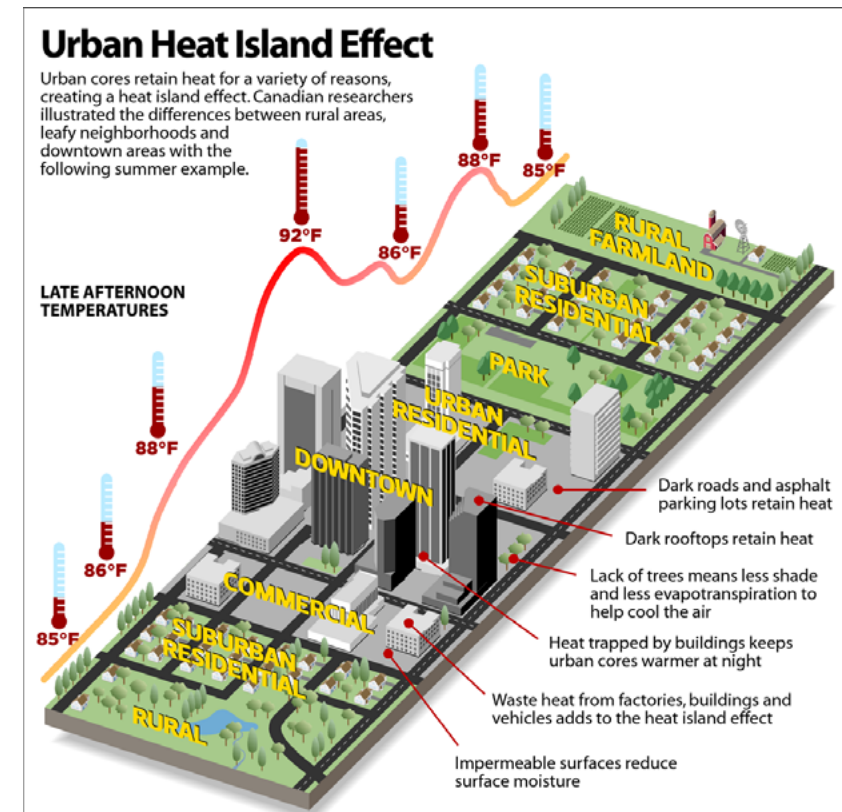
Global warming is probably the most frequently discussed topic nowadays. People around the world are acting against climate change. Moreover, experts from various fields of study tirelessly examine how to reduce the environmental impact of this phenomenon. Recent studies revealed how could coloured surfaces help to cool the environment and thus decelerate global warming while providing carbon savings.

Dark road surfaces and pavements absorb 80-95% of sunlight and tend to create urban heat islands by warming the local air (see the infographics). In general, pavements comprise about one third of urban surfaces. This is a huge number, but the question is, how can we lower the heat created from dark surfaces?

The key is to use materials and colours which absorb less solar heat and thus transmit less heat back into the environment, which helps to create the so-called 'negative radiative forcing'. This effect cools the environment and helps reduce the quantities of greenhouse CO₂. There are already some geo-engineering techniques considered such as solar deflectors or advanced methods of carbon capture, however, these methods are unproven and very expensive. It seems that the optimal way of reducing the amount of trapped heat from urban areas is to rise the solar reflectance of surfaces.

How can we effectively enhance the pavement reflectance?

Experts have already field-tested various techniques and those three



SOURCE: D.S. Lemmen and F.J. Warren, Climate Change Impacts and Adaptation

PAUL HORN / InsideClimate News

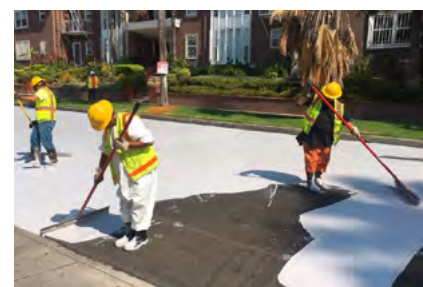
proved to be currently the most efficient:

- 1) Usage of reflective aggregate
- 2) Reflective or clear binder
- 3) Reflective surface coating

Reflective aggregate is created when coloured asphalt or concrete is enriched with small coloured pigments or seals that are more reflective than the conventional equivalent. Another option is to use resin-based pavements with clear coloured tree resins instead of cement to bind the aggregate. Therefore, the aggregate colour is the key determinant of albedo (solar reflectance). Reflective surface coating involves applying light-coloured layers of coating over existing asphalt or concrete surfaces (see the case study). All techniques can be applied when new or during maintenance.

It is important to say that the durability of coatings and aggregates is not eternal. In truth, the effectivity of solar reflectance decreases over time due to soiling from traffic as the surface gets darker and material wears away.

You are probably asking what the target use of coloured surfaces is. Well, considering the reasons mentioned above and quality of materials we have nowadays, it may be most effective to pave low-



The coating being applied in Laurel Canyon (Source: Greg Spotts' Twitter page)



traffic areas such as sidewalks, trails and parking lots. Car parks seem to be particularly applicable as they occupy large and exposed areas with direct sunlight.

What are the benefits?

1. Energy savings and emission reductions

- » Lowering the outside temperature leads to air conditioning savings.
- » Higher light reflectance allows reduced need of electric street lighting at night.

2. Improved surface durability

- » Even a thin layer of coloured coating may serve as a protective layer against wear of the material underneath (e.g. asphalt)

3. Improved comfort and health

- » Cooling off the city air tends to smaller occurrence of heat-related illnesses.
- » Cooler air conditions are slowing the formation of smog.
- » Cooler urban areas provide comfortable outside stay for both people and animals.

4. Increased safety

- » Light-coloured pavements better reflect streetlights/vehicle headlights and illuminate pedestrians, increasing the visibility for drivers

5. Aesthetic reasons

- » Black-coloured surfaces are stereotyped and boring. Coloured pavements may provide an aesthetic touch to residential areas as well as lower temperature outcome.

6. Slowing the climate change

- » Reflecting a larger portion of solar energy and preventing the creation of heat islands leads to cooler climate which



Jordan Woods of the Berkeley Lab Heat Island group takes measurements of new cool pavement coating using an albedometer. (Source: Lawrence Berkeley National Laboratory)

actively helps to slow the climate change and therefore downsize the impacts of global warming.

Case study: White road coating in Los Angeles

In 2017, Los Angeles experimented with a light-grey to white coating applied in Laurel Canyon neighbourhood. The street layering costed up to \$40,000 per mile and should last from 5 to 7 years. The testing showed that a light grey coating is capable of reducing the surface temperature by 10°C. As of 2019, another four LA neighbourhoods received cool pavement treatment on 10-12 contiguous city blocks within the Cool LA initiative.

Conclusion

Light-coloured surfaces undoubtedly bring a number of advantages and benefits for the urban environment. On the other side, calculating the benefit-cost ratio it is pretty difficult. The coloured pavement costs will depend on many factors including local climate, the region, local material availability, project size, expected

traffic, quality of underlying soils, contractor, time of year or desired life of the pavement. Because of these reasons, every project will be specific. The ultimate goal should be to develop and use materials that would generally provide significant carbon and cost savings in order to reduce the usage of standard black asphalt and concrete layers that reflect only a small amount of sunlight and tend to create urban heat islands.

Sources

Bureau of Street Services. Cool LA Neighborhoods. 2019. Web - [link](#).

Chao, Julie. 'Cool pavement' technologies studied to address hot urban surfaces. Lawrence Berkeley National Laboratory, 14 Sep 2012. Web - [link](#).

Quirke, Joe. Los Angeles paints its streets white. Global Construction Review, 24 Aug 2017. Web - [link](#).

U.S. Environmental Protection Agency. Reducing urban heat islands: Compendium of strategies. 2012. Draft - [link](#).

By Patrik Eder · January 15, 2020



Hidromek is ready for Samoter 2020 fair with its innovative



HIDROMEK, whose construction machines work in more than 100 countries, will exhibit its innovative products at Samoter 2020 Fair in Stand No. 5-8 in Area F. HIDROMEK has won two awards in Samoter Innovation Award 2020, an international technical innovation competition organized as part of the fair, with the powerful and efficient HMK 230 NLC crawler excavator which belongs to the new H4 Series.

[READ MORE](#)

Volvo 90-tonne excavator now available worldwide



Volvo Construction Equipment (Volvo CE) is launching a new 90-tonne excavator fitted with a Stage V engine to meet requests from markets with such engine regulation. The 90-tonne EC950F crawler excavator from Volvo Construction Equipment (Volvo CE) offers the perfect combination of power and stability to handle a high capacity in the toughest applications.

[READ MORE](#)

Design award to HIDROMEK's 100% electric machine from Germany



HIDROMEK continues to prove its strength in design. This time, HIDROMEK has been granted an award in German Design 2020 competition with its newly developed 100% electric wheel excavator HICON 7W. HIDROMEK has been granted the "Winner" award with its 100% electric wheel excavator HICON 7W in German Design Award 2020, one of the most distinguished design awards in the world.

[READ MORE](#)

New Ditch Witch® HX30G vacuum excavator delivers high-profile power in a low-profile package



Customer-driven design provides economical, yet powerful, vacuum excavation system. Faced with evolving regulations and tightening budgets, today's contractors need to be economical when it comes to their machine selection. To help meet this need, the new Ditch Witch® HX30G vacuum excavator is designed to maintain power and productivity without breaking the bank.

[READ MORE](#)

Quality guaranteed with Hitachi Premium Used excavator



Brabec & Brabec Stavební s.r.o. has purchased a Hitachi Premium Used ZX130LCN-5 from the authorised dealer for the Czech Republic, NET spol. s.r.o. (NET). The Mnišek-based company's latest acquisition is part of a strategic approach to its business, which includes a plan to upgrade its fleet of construction machinery. Its co-founder, Petr Brabec, first saw the machine on display at Bauma 2019.

[READ MORE](#)

How to prepare your excavator for winter



Extreme low temperatures can have a significant impact on the performance and maintenance of an excavator. Follow our tips to ensure maximum uptime and profitability from your machine during the cold months ahead. Synthetic and multi-grade oil is usually sufficient for the range of temperatures experienced in most European countries throughout the year.

[READ MORE](#)



First Volvo electric compact wheel loader a tree-mendous success for German tree farm



Leick Baumschulen is testing the first L25 Electric compact wheel loader from Volvo Construction Equipment, finding it to be a quiet, emission-free and easy-to-maintain addition to the tree farm and landscaping company's fleet. Based 30 minutes from the Volvo CE factory in Konz, Germany, where the L25 Electric will be produced from mid-2020, he is the first customer in the world to test this new 'green' machine..

[READ MORE](#)

Volvo Gold Rush Excavator Proceeds Benefit Nonprofits Through "Give Big Giveaway"



One-of-a-kind excavator will be auctioned off at Richie Bros. 2020 in Orlando, Florida, with proceeds benefiting home-building nonprofits. Fans will choose organizations through Discovery Channel's online "Give Big Giveaway." To celebrate the 10th season of Gold Rush on Discovery Channel and its new EC200E crawler excavator, Volvo Construction Equipment is making a giveaway.

[READ MORE](#)

New Ditch Witch® stand-on skid steer: an alternative to traditional skid steers and track loaders



SK3000 brings greater convenience, maneuverability and 360-degree visibility to jobs that currently use traditional skid steers. Underground construction workers, landscapers and golf industry professionals can now step outside of the cab and gain a 360-degree view of the jobsite, without compromising power needed for larger jobs, with the new Ditch Witch® SK3000 stand-on skid steer.

[READ MORE](#)

New advanced technologies to highlight the Caterpillar CONEXPO-CON/AGG experience



New outdoor festival ground exhibit designed to reinforce message to contractors – "Your work matters" Paying tribute to those building the world's infrastructure, the Caterpillar CONEXPO-CON/AGG 2020 experience includes a mix of static displays, equipment demonstration area, and new services/technologies under the theme of "Your Work Matters."

[READ MORE](#)

Ammann Machines and Plants to Be Featured at SaMoTer Trade Fair



Ammann's innovations in compaction, paving and asphalt production will be showcased at the SaMoTer construction equipment trade fair in Verona, Italy, from 21-25 March.

"This event is an opportunity to highlight the technology that is built into our plants and machines," said Michele Turrini, Area Sales Manager for Italy.

[READ MORE](#)

New Volvo P8820D ABG paver combines size and flexibility



The new D-series model from Volvo Construction Equipment includes a new design and new smart features that enhance its reliability and productivity. The new P8820D ABG paver from Volvo Construction Equipment (Volvo CE) aims to be the ultimate in paving productivity. The 2.5m-based paver with high capacity hopper and high-performance Volvo engine is a powerful paver ready to take on the largest paving projects.

[READ MORE](#)



John Deere Extends Articulated Dump Truck Transmission Warranty on New E-Series Models



A testament to its commitment to provide reliable, best-in-class construction equipment, John Deere extended its industry-leading articulated dump truck transmission warranty through Dec. 31, 2020. The warranty offers five years or 15,000 hours on all new E-Series models purchased through the end of 2020.

[READ MORE](#)

Terex Trucks to showcase TA300 and TA400 at CONEXPO



Articulated hauler specialist Terex Trucks is bringing both the TA300 and TA400 to CONEXPO, North America's largest construction trade show. As part of the Volvo family, the company will be sharing a booth in Las Vegas with other Volvo Group brands including Volvo Construction Equipment, Volvo Trucks and SDLG.

[READ MORE](#)

Metso Truck Body wins Mining Magazine Load and Haul Award



The Metso Truck Body has received the 2019 Mining Magazine Award in the "Load and Haul" category.

Mining Magazine's annual awards recognize outstanding new technologies, initiatives and equipment performance across a range of categories in the mining sector. Winners are nominated and voted on by Mining Magazine readers around the world.

[READ MORE](#)

MEILLER semi-trailer body floor with improved wear resistance



The broadness of tipping semi-trailer applications is matched by the uniqueness of individual demands made of them. The body of a semi-trailer is, in essence, designed to meet the severest requirements, with wear being most aggressive towards the rear of the tipper body. MEILLER Kipper has focused on this issue and now provides a body floor with optimised wear resistance for its tipping semi-trailers.

[READ MORE](#)

The robust off-road truck: the new Mercedes-Benz Zetros



World premiere of the new-generation Mercedes-Benz Zetros. The robust off-road specialist is made for transport goods in tough and inaccessible terrain. The highly capable 40-tonne off-roader has been designed specifically for operations in markets with a high proportion of off-road use. The new Zetros has been completely re-worked: the new-generation Zetros comes equipped with more powerful engines.

[READ MORE](#)

GRI Introduces Eco-Friendly Solid Rubber Tires



GRI's focus on innovation and advancement in research has led to its R&D team developing an Eco-Friendly version of its high-performance ULTIMATE XT solid tire. The GRI R&D team, in collaboration with a team of scientists from the Department of Chemistry at the University of Colombo, has developed the ULTIMATE XT eco-friendly version by replacing petroleum-based oil with natural oil.

[READ MORE](#)



About crawler excavators

Hydraulic excavators are kind of a heavy construction equipment consisting of a boom, dipper (stick), operator's environment (cab) and the "house" rotating



Doosan DX300LC-7 (source)

platform, which is situated on top of an undercarriage. Crawler or tracked excavators are well-suited for a challenging environment as they can travel almost everywhere, but their movement speed is limited. Although the main purpose of excavators is excavating, those machines are very versatile with a wide spectrum of applications such as landscape digging, civil engineering, pipe jacking, mining or demolition.

Compact and medium-size excavators are also equipped with a backfill blade, which provides

additional applications such as grading, levelling, backfilling or trenching. For maximum versatility, excavators also feature a wide range of hydraulically-powered attachments including shears, breakers, stump grinders, heavy-duty buckets, pulverizers, crushers, hammers, tiltrotators and grapples.

The largest crawler excavators can weigh up to 1000 tons. Those giants are suitable for mining and quarrying jobs on large work sites as they can easily grab and move tens of tons of material in just one scoop.

New Crawler Excavators Introduced in 2019

Kobelco SK75SR-7



Weight	Bucket capacity	Max. reach horiz.	Engine power
7.93 t	0.28 m ³	6.75 m	53.7 kW

Kobelco SK85MSR-7



Weight	Bucket capacity	Max. reach h.	Engine power
8.27 t	0.28 m ³	7.24 m	53.7 kW

Kubota KX080-4a2



Weight	Bucket capacity	Max. reach horiz.	Engine power
8.35 t	0.25 m ³	7.82 m	46.5 kW

Case CX90D



Weight	Bucket capacity	Max. reach h.	Engine power
8.63 t	0.32 m ³	7.09 m	50.7 kW



Volvo EC200E



Weight	Bucket capacity	Max. reach h.	Engine power
21.4 t	1.1 m ³	9.6 m	115 kW

Hitachi ZX210X-6



Weight	Bucket capacity	Max. reach h.	Engine power
22 t	0.8 m ³	9.92 m	128.4 kW

Komatsu HB215LC-3



Weight	Bucket capacity	Max. reach horiz.	Engine power
23 t	1.68 m ³	9.8 m	110 kW

Doosan DX300LC-7



Weight	Bucket capacity	Max. reach h.	Engine power
30.3 t	1.75 m ³	9.95 m	202 kW

Hyundai HX300A L



Weight	Bucket capacity	Max. reach h.	Engine power
30.73 t	1.27 m ³	10.61 m	194 kW

Liebherr R 934



Weight	Bucket capacity	Max. reach h.	Engine power
36 t	2.5 m ³	12.17 m	200 kW

Hyundai HX900 L



Weight	Bucket capacity	Max. reach h.	Engine power
88.8 t	4.25 m ³	12.3 m	478 kW

[Find the rest of 2019 machines on LECTURA Specs](#) >>



KOMATSU

Hybrid

PROUD TO PERFORM

HB365LC/NLC-3

HYDRAULIKBAGGER

MOTORLEISTUNG 202 kW / 275 PS **BETRIEBSGEWICHT** 36.300 - 37.350 kg **LÖFFELVOLUMEN** max. 2,66 m³

Hybridbagger HB365LC/NLC-3

Der HB365LC/NLC-3 ist das Ergebnis bahnbrechender Forschungs- und Entwicklungsarbeit von Komatsu. Mit seinem kraftvollen Motor erfüllt er die Abgasnorm EU Stufe V und überzeugt durch extrem niedrige Geräuschpegel. Die haltbaren Hybridkomponenten wandeln die beim Schwenken freigesetzte kinetische Energie in elektrische Energie um. Und bei einer durchschnittlichen Kraftstoffersparnis von bis zu 25% reduziert sich auch der CO₂-Ausstoß erheblich. Genießen Sie eine ganz neue Erfahrung im Einsatz! Mit einem der verlässlichsten und technologisch fortschrittlichsten Hydraulikbagger der Branche.

BRR - Baumaschinen
Rhein-Ruhr GmbH
44625 Herne
www.brr-baumaschinen.de

GP Baumaschinen
GmbH Halle
06184 Kabelsketal
www.gp-baumaschinen.de

Kuhn-Baumaschinen
Deutschland GmbH
85664 Hohenlinden
www.kuhn-baumaschinen.de

Ritter & Schwald
Baumaschinen GmbH
79418 Schliengen
www.ritter-schwald.de

Schlüter
Baumaschinen GmbH
59597 Erwitte
www.schlueter-baumaschinen.de



TOP 10 Largest Hydraulic Excavators

As you probably noticed, **LECTURA** is all about the data and statistics. We also love rankings and that is why we bring you the overview of Top 10 Hydraulic Excavators based on their operating weight used in 2019. Let's have a look together and discover which excavator is the biggest of them all.

Would you like to see all machines in action and get full specs?

[Please, continue to World's Top 10 largest hydraulic excavators used in 2019](#) >>

- | | |
|---|--|
| 1. Caterpillar 6090 FS
1000 t (1102 US t) | 6. Demag H740 OS
744 t (820 US t) |
| 2. Bucyrus RH400
980 t (1080 US t) | 7. Komatsu PC7000-11
692 t (758 US t) |
| 3. Hitachi EX8000-6
837 t (923 US t) | 8. Liebherr R 996 B
676 t (745 US t) |
| 4. Liebherr R9800
810 t (893 US t) | 9. Caterpillar 6060/6060 FS
570 t (628 US t) |
| 5. Komatsu PC8000-11
773 t (850 US t) | 10. Komatsu PC5500-6
552 t (608 US t) |



The world's largest excavator is currently Caterpillar 6090 FS.



A successful century for Cummins and a rapid development of Volvo Penta

Steve Nendick, off-highway marketing communication director for Cummins, and Christer Hedström, director product planning industrial for Volvo Penta, present the companies' goals and best-selling products as well as their opinions on the potential of electric engines.

What would you like to achieve in 2020?



Steve Nendick, Cummins

Steve: Cummins celebrated its 100th birthday in 2019. For 100 years the company has been at the forefront of diesel engine technology. Our latest Performance Series engines are pushing the technology further by delivering greater power density with less environmental impact than previous generations.

Ranging from 3.8 to 15 litres (75 - 503 kW), Cummins' Performance Series engines meet the EU Stage V emissions regulations with significantly higher power density when compared to Stage IV. They deliver on average 10 per

cent more power and 20 per cent more torque across the 75-321 kW range. Operators and OEMs also benefit from the Performance Series' less complex design with no EGR, reduced weight and size, and a smaller and lighter aftertreatment system - the Cummins Single Module™.

For 2020 we look forward to helping more OEMs achieve their goals of improving machine capability whilst reducing emissions, installation costs and operating costs using Cummins Performance Series engines.

Beyond this, Cummins' aim is not just to be the diesel leader but to be the power experts, offering a diverse portfolio of options to equipment manufacturers, and working with them to find the right solution. We will be offering ultra-clean diesel as well as developing electric, hybrid, natural gas and fuel cell capability so we can deliver the optimum solution for every installation.



Christer Hedström, Volvo Penta

Christer: In the off-road segment, we want to continue our successful story by maintaining the volume

ramp-up of our full range of Stage V engines (D5, D8, D11, D13 and D16). This has been a great development where we have maintained or increased the power levels of the different engines in our portfolio, while also fulfilling customer requirements such as: ease of installation, ease of operation and ease of maintenance. Going forward, the Stage V platform will help us to continue to be a global engine manufacturer, since it will be the base for upcoming emission legislations outside of Europe e.g. China IV in China and Bharat IV in India. During the first half of this new decade, this product platform will enable us to keep momentum in the phenomenal growth we have initiated in the off-road segment during the last few years - on average we have been growing by 35% per year.

It's not only our products that have made this growth possible. The way we partner with our customers and the efforts we invest to create success in their business has also helped to increase our brand image as a true global player in the industry. For the power generation segment, Volvo Penta is an independent engine supplier. We never compete with our OEM partners as we don't make gensets ourselves. In 2020 we want to



Stage V engine range, D5 to D16 for off-road



continue to grow our business and work with even more OEMs.

What was your best-selling product in 2019?

Steve: Cummins 2019 results are not yet released, however the B Series engine family, particularly the B6.7 product, continue to be one of our strongest sellers. Over the years it has built a reputation for reliability and dependability in the toughest industrial applications. It is available in excavators, wheeled loaders, cranes, waste compactors and material handling installations. The latest Performance Series version offers even more benefits for both OEMs and users. It features an EGR-free design making it more compact, lighter and cheaper to install. Available up to 243 kW with 1,375 Nm peak torque it delivers 5 per cent more power and 31 per cent higher torque than the previous model. This enables manufacturers to increase machine capability or consider potential downsizing opportunities from engine of higher displacement. The improved fuel economy and longer maintenance intervals contribute to a reduced cost of operation for the operator. Cummins B6.7



Cummins B6.7

Christer: For the power generation industry, our 16-litre engine – the flagship of our offering – was the best-selling product.

In the off-road segment, the versatility and high-power density of our 5-litre engine was extremely popular with customers.



Power Generation D16

Can you see the potential of construction machinery powered by electric engines?

Steve: The latest environmental initiatives mean that the future of power in the construction market is becoming ever more diverse. Full electric, Hybrid and fuel cell drivelines are emerging as feasible future industrial power solutions. Cummins is at the forefront of developing these with acquisitions of technology companies that build our knowledge and capability. At Bauma 2019 we showcased an all-electric mini excavator prototype with batteries from Brammo. Last year Cummins acquired fuel cell and hydrogen production technologies provider Hydrogenics Corporation.

The differences in scale, operating region and the duty cycle of equipment means not one size fits all. Electrification, hybrid technology and the latest clean

diesel power all possess different attributes which suit different types of machine. Whilst we anticipate a shift towards electrification in smaller equipment, particularly ones which operate in urban environments, diesel will be the primary source of energy for larger construction equipment for many years to come.

Christer: Most machinery has the potential for electrified drivelines to replace conventional combustion engines, including construction machinery. The interest varies across the many segments we are active in, but we see mining as one of the leading areas in terms of interest in electromobility. This is due to the opportunities electromobility brings to improve the total cost of ownership. The key enabler to improve the total cost of ownership within the construction segment is the price of batteries.



Off Road D5

Depending on energy/power consumption and how far from the grid the machinery will operate, different types of electrified drivelines will be used. Volvo Penta is currently developing an electromobility platform. This will target different segments with stepwise introductions based on market demand and technology capability. For construction machinery, Volvo Penta will start to offer hybrid solutions to a larger extent than in other segments.



Overview of new and upcoming fully electric Mini Excavators, Wheel Loaders, Dozers and Dumpers*

* Valid as of 15 January 2020

The development of alternative drives for construction machines is very similar to automotive industry. It is being said that electricity is the future. Why is that so? Well, an electric drive features many advantages, but also some disadvantages. On the one hand, it brings a low noise level which makes it able to work inside buildings where the high noise level is forbidden. These engines are also environmentally friendly as they produce practically zero

emissions. There is also no need for a regular oil change, making the maintenance easier and the electricity is cheaper than gasoline. On the other hand, the battery technology is not so developed and expensive. The machines are able to work 8-12 hours in average and then need to be recharged. The batteries are also quite heavy and cause pollution when being disposed. There are already numerous construction machines that feature hybrid drives,

combining the classic combustion engines fed with fossil fuels and alternative drive systems (mainly the electric motors). But what about fully electric machines? Well, some manufacturers see the potential of electric drives paired with lithium batteries and already presented finished models or prototypes. Let's have a look at the list of new and upcoming fully electric construction equipment based on our research and materials sent from manufacturers.



Volvo ECR25
Mini Excavator, 2019



Volvo L25
Wheel Loader, 2019



Caterpillar D6 XE
Crawler Dozers, 2019



Tobroco-Giant G2200E
Wheel Loader, 2019



JCB 19C-1E
Mini Excavator, 2019



Wacker Neuson DW15e
Wheel Dumpers, 2019



Mecalac e12
Wheel Excavator, 2019



Bobcat E10e
Mini Excavator, 2020



Wacker Neuson EZ17e
Mini Excavator, 2020



HIDROMEK HICON 7W
Wheel Excavator, 2020



Hitachi ZE19
Mini Excavator, possibly 2020



Kobelco 17SR
Mini Excavators, 2021



Komatsu, -UNKNOWN-
Mini Excavator, 2020

Rototilt doubles its production capacity

With the expansion of the plant in Vindeln, Sweden, and the expansion of its local sales and service network, Rototilt is setting the course for a stable positive market development.

Rototilt is the world's leading manufacturer of safe and effective tiltrotators. In 1986, the Swedish company launched the system, which turns excavators into multi-flexible carrier machines and significantly increases their productivity. Today tiltrotators are available for hydraulic excavators from 1.5 to 40 metric tons, so Rototilt offers the widest range in this segment.

With the RPS positioning solution, the intelligent control system ICS or the improved worm gear, Rototilt always brings features to the market that extend the service life of the tiltrotators and further increase the efficiency of the carrier. The company's quest for greater security has been well-received in May 2019. The SecureLock quick coupler security system was awarded the German Innovation Award at a Gala at the Berlin Museum of Technology. "Our safety concept aims to prevent dangers from falling and/or swinging attachments. This distinguishes Rototilt from systems that focus only on preventing falling off, but ignore the dangers of swinging," explains Wolfgang Vogl, Managing Director of Rototilt GmbH, explaining the uniqueness of the concept and underlining



"We see potential for growth in the attachments segment and want to further expand our range of products," says Wolfgang Vogl, Managing Director of Rototilt GmbH.

why this approach is so important: "Even a swinging attachment can cause an accident with personal injury – in the worst case with a fatal outcome."

Delivery times are reduced

Rototilt Group AB has responded to the increased demand in Europe and North America for years with the largest construction project in the company's history. As it became apparent that production in Vindeln, which employs 200 people, would reach its limits by 2021 at the latest, the existing plant is currently being expanded by 3,300 m². This will be completed in spring 2020, after which much more space will be available for machinery. In the course of the redesign, processes for machining, painting and assembly are also optimized and automated. "The

plant will double its production capacity," says Vogl, underlining the scope of the construction work. It is particularly pleasing for customers that delivery times can be further reduced due to the new capacities.

In Germany, customers are mainly supplied from the road building, landscaping, civil and underground engineering sectors by a comprehensive dealer network with tiltrotators, hydraulic quick couplers and attachments. Rototilt GmbH coordinates sales and service from its Regensburg location. Following successful growth in previous years, Rototilt GmbH was again able to grow in the double-digit range in 2019. This positive business development also has an impact on staffing levels. In the past two years, Rototilt Germany has more than doubled its workforce from five to eleven.



In 2019, Rototilt launched the R9, the world's largest swivel rotator for carrier machines from 30 to 40 t, on the German market.

In the area of sales, the areas of application could be optimised. The sales representatives now look after smaller regions, are closer to the customer and thus more present on the market.

Improved service

Technical support has even tripled. "Through these settings, we pursue our goal of providing our dealers and customers with further improved service and responsiveness," says Vogl. In the course of the restructuring, for example, a clear substitute system for holiday periods was established. "Now we can ensure that there is always a contact person available who can provide assistance and provide professional advice," the managing director says. Even the warehouse, which is located in Regensburg, is now so well organized that in most cases the required spare parts are delivered to the customer as early as the next day. Even a shipment from the central warehouse in Sweden to Germany could be realized several times within 24

hours, unless it was a very large component.

2% of the excavators sold in Germany are currently equipped with a tiltrotators. This is significantly less than in Sweden, the mother country of hydraulic attachments, where tiltrotators are virtually standard equipment of an excavator. Wolfgang Vogl, however, sees enormous potential in Germany in the medium to long term: "I think that we will achieve a level of equipment of 20 to 30% for the new machines."

New and optimized products

In 2019, in addition to the new R9, Rototilt launched four advanced tiltrotators with the R4, R5, R6 and R8 models. They have a new end face sensor that further improves positioning using the existing RPS feature. The optimized worm gears of the new versions of the R5, R6 and R8 ensure a smoother run and increased lifetime. There is also something new about

attachments: since September, the grading beam is available, which simplifies work on roads and larger areas. It is available in different widths. Asphalt cutters are also available since autumn. They are ideal for cable and pipe laying work. The models are designed for the most accurate cutting to avoid high additional costs and wasting resources due to unnecessarily removed asphalt. Furthermore, the lightweight design allows precise cutting on lawns. "We see growth potential in the attachment segment and want to further expand our range of products," says Vogl, awakening curiosity about new products that will follow in 2020. In general, Rototilt is always a specific attachment adapted to tiltrotators such as buckets, compactors, screening buckets, grapples and, more recently, grading beams and asphalt cutters.

[Read more online](#)



Wolfgang Vogl (l.), Managing Director of Rototilt GmbH, and Pär Olofsson, designer at Rototilt Group AB, at the German Innovation Award 2019. The SecureLock quick coupler safety system has been awarded in the "Machines & Engineering" category.

Multifunctional HYDREMA machines make the customers happy

Florian Stütz from Aalen in Swabia, located on the Swabian Jura in Baden-Württemberg, is completely happy with his multifunctional HYDREMA machine. At the age of 13, he regularly helped his father, who founded the company at the end of the 1980s. At the turn of the millennium, he overtook the company from his father and has continued to run it very successfully as a one-man business.

As Grünlandservice Stütz he provides classic, nature-based landscape management, i.e. mowing and mulching of roadside greens, wet meadows, all kinds of biotopes, streams, etc., but also takes care of everything related to tree felling, from felling problems to complete clearing of construction sites, as well as hedge trimming, hedge maintenance of biotope hedges, roadside vegetation and much more.

While he used to do everything with a tractor-trailer combination, he switched to a used special excavator from a French manufacturer. "The special excavator was already a good development for us. Above all, mechanical cutting with a mulcher could be carried out much more efficiently with this machine. You always had a good view of the implement, and you could also use the mulcher over a ditch, which was not so easy with the front-mounted mulcher on the tractor. However, there were some unmanageable functions, especially if you wanted to use a gripper. Therefore, investments in a new machine had to be considered, as the necessary



Whether long ranges ... or working in narrow areas, the HYDREMA always cuts a good figure.

changes to the special machine would be too expensive" says Florian Stütz.

"In the trade press I saw a picture of an HYDREMA MX excavator, exactly with the equipment that I was looking for," says the 44-year-old entrepreneur. "My research led me to Nico Ringelstetter and his company RiLo Baumaschinen, the specialist dealer for HYDREMA in the Nuremberg area. Nico is really very knowledgeable and also authentically passionate about the topic and can give you confidence-inspiring advice. When I first contacted Nico Ringelstetter, it became clear to me, that he was the first excavator seller, who also knew the machine technically and had an immense knowledge of what he was talking about. He knows in detail, what needs to be considered, what is and what is not possible. Unfortunately, I have learned that this is not always the case in the industry! You feel very

well received there, which is why I made the purchase decision with him, despite the distance to a nearby dealer. I also felt endorsed as I had previously spoken to a friend of mine, who also uses HYDREMA machinery and praised their machines."

You also have to say that though RiLo - Baumaschinen is a small company, where the boss himself gives the advice and once he has worked on a project, can also deliver additional equipment for the machine, that you wouldn't otherwise get from another dealer. As a result, Stütz is probably the first and the only excavator driver in Germany, who can drive the excavator with approval as an agricultural or forestry tractor. "The advantage for me is immense, as in contrast to the other excavators used as self-propelled construction machines on the market. Now I am not only allowed to carry the attachments on the trailer, but



also to transport earth material or, in my case, the cutting material in particular”, says Florian Stütz proudly.

In fact, Florian Stütz has a trailer load of 19.2 tons thanks to the built-in air brake - enrolled at 40 km/h. Any normal truck trailer can be pulled with it. For Florian Stütz, the consequence is an enormous advantage. “Where I had my own truck in the past, which I then used to remove the cut, I was able to get rid of this thanks to the HYDREMA MX16, and today I save myself having to drive back and forth. So while I used to have to put the woodcut neatly on the spot, then drive the machine back to the company, fetch the truck, then load the cut with a crane, it’s an entirely different process today, as I can do the whole process with the HYDREMA. I attached an open material container to the HUMBAUR trailer, type HTK 135024, with a permissible weight of 15 tons. In this, I carry my entire tool with me, and on the way back, I also carry the entire woodcut, which I immediately load into the trailer on site. With the camera attached to the arm tip, I also have a good view of all the tools in the container from the excavator, so that the hydraulic mount with the OilQuick quick coupler, type OQ65, is not a problem for me at all. When I arrive at the depot, I first load the tools from the container and then I can easily dump the remaining wood cut out of the container using the tipper function that I control from the excavator.”

When asked if the excavator is overloaded, with the heavy trailer, Florian Stütz acknowledges; “It won’t win an acceleration race at the traffic lights, but in fact, the

excavator has no problem on a straight track and easily reaches the maximum speed of 38 km/h. Even if the excavator goes down on its knees on appropriate slopes, I still have an enormous time and cost advantage because I can go through the entire work process, cutting, loading and transporting in one go. Reducing the machine park by eliminating the truck is another important cost advantage for me.”

Florian Stütz can also confirm another advantage that the HYDREMA offers: “Like no other excavator in its class, the HYDREMA has enormous lifting forces and has an exorbitantly high hydraulic output. I operate a ROTOTILT type R5 tiltrotator on the machine and operate, among other things, a TMC CANCELA grass mulching head type THG 120, a forestry mulching head type AHWI M450e-1100, a felling gripper from BEHA Forsttechnik type FG300, a residual material gripper from INTERMERCATO type GX 28-50/7, a DÜCKER hedge trimmer type AWS 22 and in the future a MICHAELIS Mower basket, type G3000. I can work with all machines over the enormous range of the excavator. The other unique selling point of the machine is the work area, where I can work right up to the machine. This enables me to work in extremely narrow areas where other excavators face difficulties. Thanks to the exceptionally high lifting forces, I can use the advantages of the machine particularly well here, especially in the case of problem tree felling. The tires on the machine also ensure that I always have good grip and a firm footing.”

Florian Stütz appreciates the overall package of the machine



It is the overall package that counts. Thanks to approval as a tractor, cut material and excavation material can also be transported with the trailer.

and, of course, the workplace should not go unmentioned. The largest cabin in its class according to the manufacturer not only offers plenty of space and excellent all-round visibility but also a space for 15-litre cool and warm box. “I always have warm drinks and food with me on cold days and cold drinks and fresh, chilled food in summer. And with the extremely high lifting forces and long ranges, enormous high hydraulic pump performance and all in the guise of a short-tail excavator - what more could you want.”

And this is how Florian Stütz enjoys his recurring and well-regulated workflow with the HYDREMA. Approach the job with the attachments in the trailer, carry out the work by changing the attachments – tweaking the trees/felling grapples, relocating the material/brush grapple, milling down the sticks and making one mowing area/forestry mulch head, loading the clippings into the container/brush gripper ... done! Finally, the attachments on top and return to the depot ... everything is really easy.

Regional manager Stefan Heitzer can confirm that Nico Ringelstetter is a special kind of dealer. “The identification with the product and



the enthusiasm is so authentic that you feel in good hands with Nico. If you consider that the company is still very small, the sales force that comes from this company solely through its website and consulting services is more than exceptional. I started at HYDREMA outside of the industry, and from the beginning, I had a good loyal partner in Nico, with whom one would like to exchange knowledge.



Sales manager Martin Werthenbach adds: "With his wife Tina as the owner, Nico runs the company as a manager with full passion, together with a car mechanic and another workshop employee. Originally from automotive sales, he quickly realized that with specialist advice and the skilful refinement of a machine that is good in itself, you and your customers can gain an enormous advantage. Almost every excavator from RiLo is unique. RiLo

[Check the HYDREMA machines in action on Youtube](#)

customers are happy to take at least tinted windows, an elaborate paint job, additional flashing lights and lighting, as well as camera systems on the machine. As a thank you for this, they not only receive an excavator that is already unrivalled in its own right, but also a particularly striking excavator with which they can demonstrate to the outside world that they can provide a unique service. Therefore, it is

not surprising that we hear from customers all over Germany again and again: I can do things with HYDREMA that others cannot. By the way, RiLo is the Dealer of the Year in 2019 with the most sales of the year and not a single customer complained about the price despite the high investment. Nor is Florian Stütz, who is completely satisfied with the machine and the dealer."

Profis fahren HYDREMA!

HYDREMA = Keine Kompromisse!

Hydrema Baumaschinen GmbH

Tel: 03643 461 210

mwe@hydrema.com

www.city-bagger.de

 **HYDREMA**

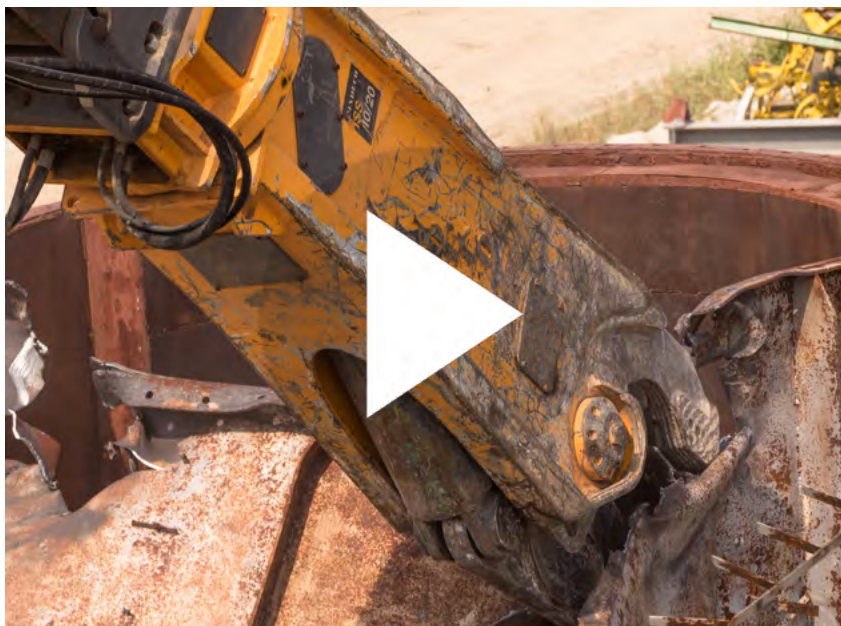


Compact Power

Indeco ISS 10/20 shears were used on a site outside Bologna to dismantle two turbo compressors of a major natural gas storage facility serving the national grid.

Stogit, a subsidiary of Snam, is performing a renovation project at the gas storage facility in Minerbio outside Bologna. The company, leader in gas storage in Italy and one of the most important companies in Europe, manages nine facilities and operates in synergy with other transport and regasification infrastructures, contributing decisively to the country's energy safety. The storage system is critically important because it equalizes the supply and consumption of gas, and to that end, Stogit places special attention on the safety and efficiency of its facilities.

The project at the Minerbio facility involves three phases, but the first part currently under way provides



Watch video of Indeco ISS 10/20 decommissioning

that the pertinent areas be restored to "greenfield" status in order to prepare them for subsequent works and to increase the space available inside the facility. The works entail the total demolition and removal of the plants, above-ground structures, piping (underground

and on the surface) and the reinforced concrete bases of the two turbo compressors that had reached the end of their working life so that they could be replaced with a larger, more powerful one with an upgraded design and that delivered greater efficiency.



A rational choice of equipment

Stogit assigned the dismantling of the two turbo compressors to Sicilsaldo/Nuova Ghizzoni, specialized contractor in the oil industry and active in the construction of gas pipelines and plants, industrial assembles, and in the civil and international market, having completed important projects in Tunisia, Kuwait and Algeria. Sicilsaldo/Nuova Ghizzoni is currently part of the consortium of companies undertaking construction of the TAP (Trans Adriatic Pipeline), the pipeline that



will cross the Adriatic and bring natural gas from the Caspian Sea to Italy after traversing Turkey, Greece and Albania. Other major projects are being performed in Mexico and Algeria. The company, which is one of the most important Italian firms in the industry and is known for its experience, highly skilled staff and efficient logistics, also claims a fleet of machines and equipment numbering hundreds.

Despite the availability of machinery, for this specific project at the Minerbio storage facility, Sicilsaldo/Nuova Ghizzoni decided to purchase Indeco ISS 10/20 shears. Luca Di Vita, who represents the company at Stogit and is also the Construction Site Manager, says the size of the equipment and its power were a determining factor: "As always, and that goes for this project too, we measured the use of resources and evaluated all aspects of the contract, so that we were able to comply with the specifications and the timeframe of the tender.

Because the gas storage facility is in operation, we had to be very careful when choosing the method of using the machinery and equipment and the areas where they would be operation, taking the



strict safety criteria into particular consideration. The choice of moderately small shears was prompted by the need to operate within the assigned areas, all relatively small. Larger shears would have implied using an excavator with a higher weight, which would have compromised mobility during the phases to dismantle the turbo compressors and, in the long run, also productivity.

The high concentration of service roads and footpaths within the site would have also limited the space available for the phase where the various structural elements and components of the plant would be further cut to allow them to be hauled away for recycling.

Though the ISS 10/20 was in some way undersized with respect to the larger structural elements, it demonstrated great productivity and an exceptional cutting ability, but also allowed us to greatly limit manual work, an advantage that significantly influenced the speed and especially the safety of all phases of the demolition."

The smallest of the Indeco range

The ISS 10/20 shears Sicilsaldo/Nuova Ghizzoni chose are the smallest of the six making up the Indeco range, and with their 2400 kg of operating weight and maximum clamping force at tip of 120 tons they feature an exceptional weight to power ratio. Like all the other models of the range, this attachment with its robust chassis entirely built in extra-strength Hardox has a dual guide system that keeps the jaws perfectly aligned to prevent buckling during the cutting stroke. The double regeneration valve speeds up the movement of the jaws (accelerating opening and closing and thus improving productivity), whereas the dual piercing system in both the upper and lower tip makes for a clean, gradual cut.





BOMAG encourages to “Think Further”

Ralf Junker, President BOMAG Group, expresses his opinion on the future of construction industry, highlights the previous year, names the company's best-selling models and invites visitors to CONEXPO 2020.

Could you make a short overview of 2019? How successful was the year for BOMAG?

We look back on an exciting 2019. We closed our financial year in September 2019 with sales of 772 million euros. Numerous events and the constructive dialogue with our customers had a positive impact on the year. Our Bauma motto “Think Further” will be with us for a long time to come. The motto can be found first and foremost in our new machines and digital solutions. It is no surprise that “digitisation” was the dominant topic in our industry. While in previous years there was much talk about it, the development of the technology is now really gaining speed. At the Bauma trade fair in Munich, the BOMAG Group contributed some striking highlights in this area: The innovations ranged from BOMAP (an app that enables the real-time documentation of asphalt and soil compaction), and JOBLINK (an interface that provides measured values such as the EVIB value on an open interface), to AsphaltPro (a complete planning and documentation tool that optimises the entire construction site process). And last but not least, of course, our world-first innovation



Ralf Junker, President BOMAG Group

ROBOMAG: the first real, tangible, fully autonomous tandem roller. Initially presented as a technology study, but already equipped with fully functional technical refinements such as ASPHALT MANAGER 2.

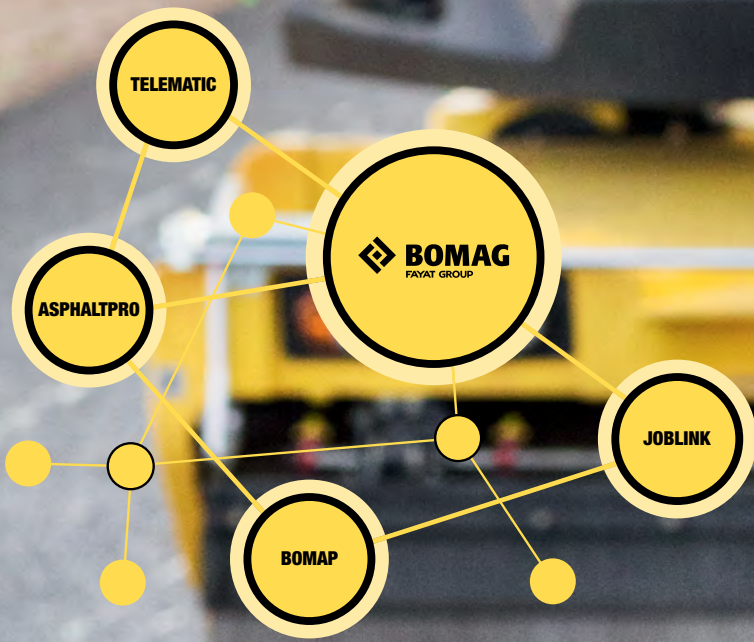
What do you expect from 2020? What are the company goals?

When it comes to the development of our technologies and products, we will continue to pursue a clear goal in the coming years: With the help of our innovations, we want to create a digital, environmentally friendly and user-friendly future on the construction site that directly benefits machine operators and contractors. This credo is what secured us the silver medal of the Bauma

Innovation Award for BOMAG's ION DUST SHIELD, our dust extraction

system for cold milling machines. We have also implemented the “Think Further” motto in the motorisation of BOMAG machines. Is there one universal drive for all construction machinery? Maybe in a few years' time. But our maxim today is: offer our customers what they need. An electric drive is one possible solution; gas drives, cheap and emission-free, are often underestimated. But as there is no simple answer, BOMAG always offers what makes sense - whether it's a gas, electric or hybrid solution. With the presentation of our machine and technology innovations at Bauma, we have further expanded our potential for next year and the years to come. Our focus in 2020 will be on just these innovations. We will also intensify our support for customers and dealers in 2020 in the training and further development of their specialists. As a manufacturer,

DIGITAL. MOBILE. TRANSPARENT.



BOMAP – YOUR SMART HELPER ON THE CONSTRUCTION SITE

With BOMAP, you can document your work results in real time on the construction site. The app can be installed on standard Android tablets and smartphones. Intuitive to operate, it documents the passes of rollers from any manufacturer. The optional BOMAP antenna provides an even more precise GPS position. It can be mounted flexibly and is immediately ready for use with the universal tablet holder kit. Results can be exported as a PDF file and provide the customer with a transparent and easily comprehensible record of the compaction performance achieved on the job site.

Transparency that pays off.

www.bomag.com

 **BOMAG**
FAYAT GROUP



we are keen to help alleviate the shortage of skilled workers in the construction industry. As a consequence, we are continuing to expand our range of training courses.

Which European market is the most important for BOMAG? Would you like to enter any new regions?

For BOMAG there is no single most important market. The world has long since drawn closer together. The interdependencies are so extensive that any positive or negative economic developments usually have the effect that companies with international exports are positively or negatively affected to a greater or lesser degree. It goes without saying that the USA and China, but also France and Germany are important markets for BOMAG. But we are witnessing market growth in Africa in particular - just as in Asia. We also expect a positive development for Germany and France in 2020 - all in all, we see Europe continuing at a very high level for our industry. At present, growth in the gardening and landscaping sector in Germany is contributing positively to this. The demand for professional garden and outdoor facility landscaping is increasing. Our extensive portfolio of small machines, ranging from tampers and reversible plates to lightweight tandem rollers, are ideally suited for this. But our new BF 200 paver is also conquering urban road construction as a compact city paver, both in municipal and private environments.



Think further – Road Equipment and Solutions by Bomag

Can you name three best-selling construction models?

Our product portfolio is extremely diverse. The fields of application alone are often fundamentally different, which makes us reluctant to rank our product lines. A refuse compactor is hard to compare with a tamper - not only in terms of weight and size, but also with regard to the distribution channel and customer structure. The needs of the markets don't really allow for direct comparisons either. But to answer the question nevertheless: Numerous BOMAG customers have taken great pleasure in our BMP 8500 radio-controlled multi-purpose compactor, which has been used for soil compaction in trench, sewer and pipeline construction for many years. BOMAG's BW 211 single drum roller, which ensures stable substrates on larger earthworks projects, is also one of our customers' best known and most popular machines. In the lightweight tandem roller segment, the BW 120 has made a name for itself worldwide in

path construction, repair work, gardening and landscaping.

Have you made any progress with the fully autonomous tandem roller ROBOMAG? Do you plan any other autonomous concepts?

Just like in the automotive industry, we are approaching the topic of machine autonomy iteratively in order to achieve the ideal goal. The presentation of ROBOMAG as a technical study has shown the maximum possible from a technical point of view at this point in time. However, the technical possibilities are not yet consistent with what legislators allow. As a manufacturer, we therefore look at how we can fulfil specifications and guidelines and, at the same time, demonstrate possibilities beyond these. We are, of course, continuing to work on the topic of "autonomously driving construction equipment" in every respect - both in the field of asphalt construction and earth moving.

How do you visualize a job site of the future? Let's say in 2030.



Parts of this “future” can already be seen, experienced, and applied today. It will certainly be some time before the digital construction site becomes a reality, but last year we presented a comprehensive range of solutions in the area of digitisation that will make a viable digital future possible on the construction site - perhaps even before 2030. Process optimization is important today already, but it will be one of the most decisive success factors in the future. That’s why we need intelligent digital solutions. One thing is important in this context: these solutions must adapt to reality, and not the other way around. This explains why, with Joblink, we are the only manufacturer to offer our customers an open interface that can be integrated into any machine fleet - regardless of the brand name on the machine. BOMAP and AsphaltPro already offer the complete package of options for job site optimisation. In addition to the planning, monitoring and



ROBOMAG fully autonomous tandem roller

documentation of the construction process, logistics, and the machines used, this also includes the personnel. With the AsphaltPro Resource Manager module, for instance, you can easily assign your own crew and at the same time react flexibly to short-term changes in the construction site workflow.

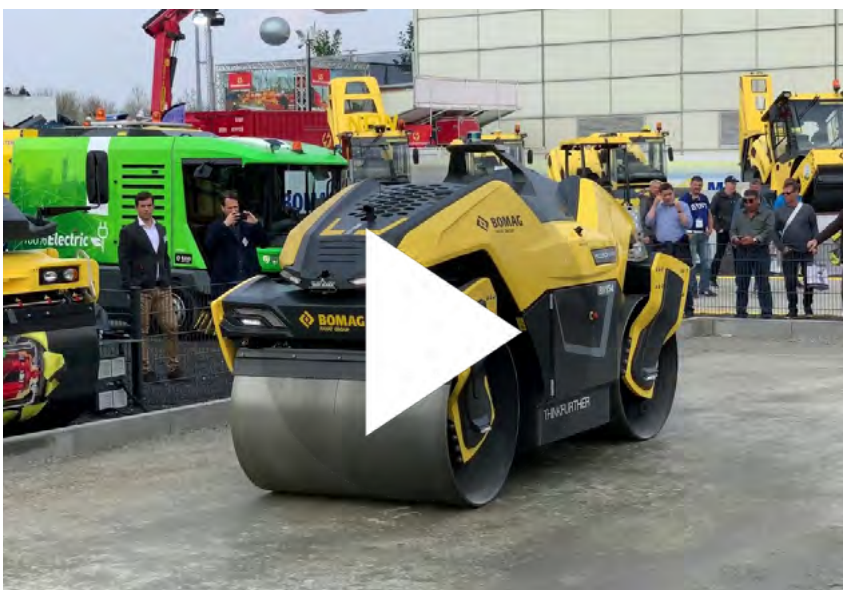
What can your visitors expect at CONEXPO 2020?

At CONEXPO, detailed information on BOMAP will be available in the Digital Corner at the exhibition stand. With BOMAP, you can document the results of your soil and asphalt compaction work on the job site in real time. It can be operated intuitively, and records roller passes from any manufacturer.

A further highlight of our trade fair presence is the presentation of alternative drive solutions and exciter systems - ranging from TanGo and BOMAG Oscillation to our ASPHALT MANAGER.

Of course, we will also be showing new machines for the US market. These include equipment from the paver, planer, light equipment, and asphalt roller product ranges.

And it goes without saying that ROBOMAG will also be making an appearance at our stand.



Watch ROBOMAG on Youtube

Russian dandelions could be an alternative to rubber tree plantations

Lucia Salmaso, Managing Director of BKT Europe, outlines the company's goals, best-selling products and commitment to lowering environmental impact of used tires.

What are you company's main goals for 2020?

Actually, we naturally aim at increasing our presence in Europe and all around the globe – since we are present in over 160 countries – and we are looking forward to positive expectations in relation to all the market segments we serve.

Presently, we have a strong presence in the global Aftermarket, but also in the OEM market. It is right the latter where we focus on a year after year steadily increasing market presence by means of new supplies. At the same time, BKT does not stop its commitment in the Aftermarket, which anyway remains an essential market enabling us to extend our reference portfolio. Moreover, as far as replacement products are concerned, our market share increases continuously leveraging on equipment suppliers to fit their machinery with our tires.

That being said, our declared global objective, is a 10% market share in the Off-Highway tire market by 2025.

Keeping this objective clearly in mind, we have fine-tuned a strategy making lever on several spheres: product technology, variety of both ranges and sizes, prompt aftersales service, and above all a rather



Lucia Salmaso, Managing Director of BKT Europe

“lively” way of doing marketing, which is more and more increasing our brand awareness.

We have had an ear for the market and especially our users' needs ever since. By means of a selected network of distribution partners, we have an active task force in every country composed of technical trainers as well as analysts. Each and every piece of data coming from the market, i.e. directly from our users, if possible, is of extraordinary wealth for us and the basis for designing new products and suggesting the most appropriate tire for every particular operation.

However, there is much more than sizes and patterns, we are also pursuing a series of “parallel” initiatives in relation to materials.

Thanks to a joint research agreement with KULTEVAT Inc. and a series of in-depth studies and experiments, we are going to develop new compounding methods, in order to gradually replace the use of natural rubber with taraxacum TKS rubber. Russian dandelion produces a substance that is similar to natural rubber, but contrary to the rubber tree, these plants grow everywhere requiring neither a specific terrain nor a specific climate for growing.

Also, at the testing stage is the introduction of vegetal fibers into composite materials, such as nanoclay and nanocellulose. By making use of these materials, components properties can be improved. Tests are also performed on the use of natural cellulose, which is a widespread



material in nature, as well as on graphene and nanosilica – both able to significantly improve tire performance features.

Last but not least, we are developing new compounds that are extraordinarily cut-and-chip resistant in addition to ultra-heat-resistant compounds. These new compounds enable to carry heavy loads maintaining at the same time an excellent TKPH value, i.e. the average ratio between transported weight and speed in km/h.

All these activities are our strengths and sign of our proactive approach so that we can look towards the future optimistically. This has been our outlook for 2020 on a middle and long-term basis.

What was your best-selling product in 2019?

On a global scale, BKT's mostly sold OTR tire in 2019 was EARTHMAX SR 30. This tire has been specifically designed for articulated dump trucks and wheel loaders. It is made of a special compound as result of a particular production process that makes the tire particularly resistant against cuts and abrasion and enables the quick dissipation of the heat



EARTHMAX SR 30

developed during equipment operation.

As far as the farming segment is concerned, our best-seller product in 2019 was AGRIMAX RT 855. This tire has been specifically designed for grape harvest and row crop spraying, but also for combined transport both on the road and in the fields facilitating frequent travel necessary for these kinds of operations. It is a radial tire that combines high load capacity and extraordinary flotation properties.

What is your opinion on the environmental impact of used tires?

BKT has been committed to a series of sustainable initiatives, since thinking of the future is more than a part of our corporate philosophy – it is actually part of our personal ethics. We are trying to make our choices in a way that they satisfy this essential requirement: This starts from our production areas where are several wind turbines for “clean” energy installed and goes to compounds as substitute elements for natural rubber, which will be subject to shortage soon. We have developed several new Flotation products that avoid soil compaction and do not



AGRIMAX RT 855

compromise future yields. Not to forget, all our efforts in product development in terms of durability so that products need to be replaced as less as possible.

As you can see, we are very fond of our products, and we wish that we will be able to build them with the least possible environmental impact. I think that our efforts can further improve, and we are committed to make sure that BKT's environmental footprint is going to decrease more and more.





The largest construction trade show in North America is coming

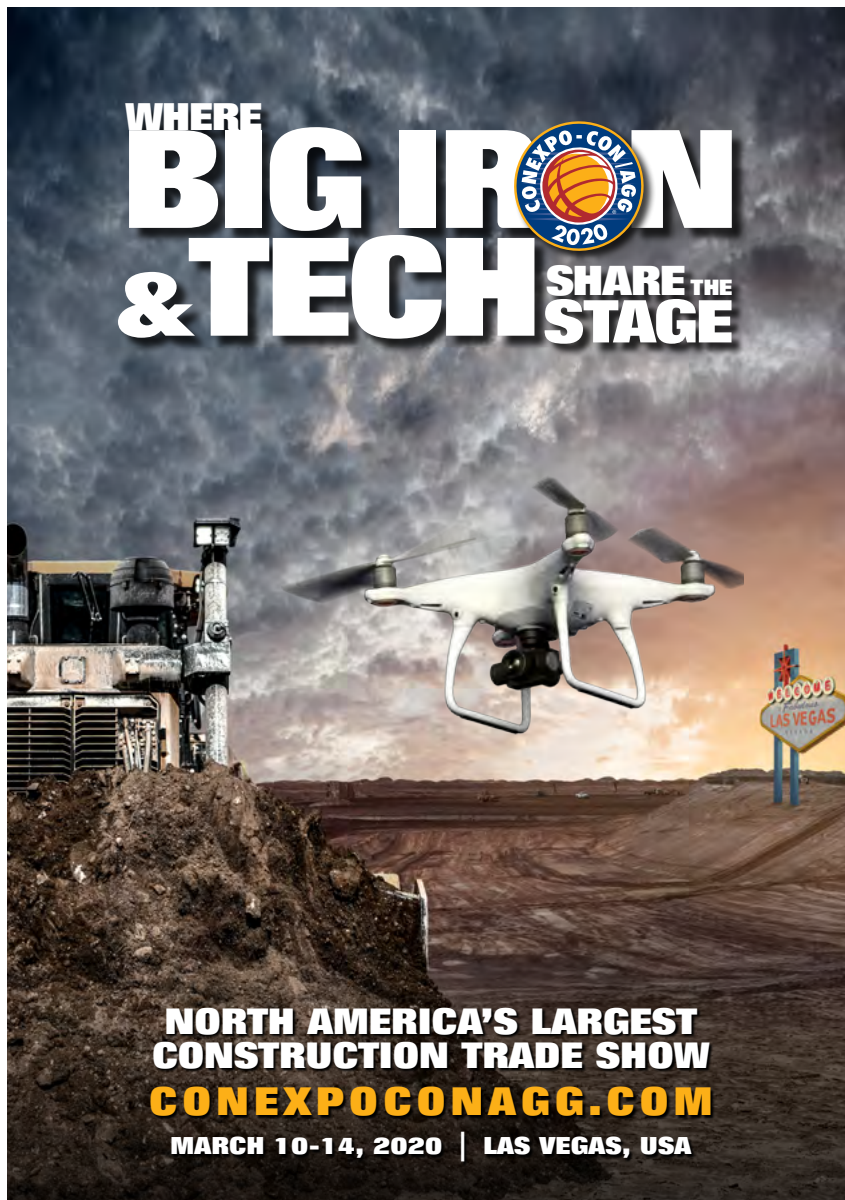
LECTURA Press presents an exclusive interview with Dana Wuesthoff, CONEXPO-CON/AGG 2020 show director and vice president, exhibitions and event services at Association of Equipment Manufacturers (AEM), about the upcoming trade fair, which takes place on March 10-14, 2020 in Las Vegas.

What innovations can the visitors observe at CONEXPO 2020?

CONEXPO-CON/AGG will offer a glimpse at the emerging and disruptive technologies and cutting-edge trends that will shape the future of the industry, the innovative products with the potential to enhance health, safety and productivity, and the forward-thinking career development opportunities that offer a pathway to long-term sustained professional success. The Tech Experience returns, an area dedicated solely to presenting new construction innovations and emerging technologies that will drive industrywide change and improvement. Just as new technologies are constantly evolving, so is the Tech Experience. In 2020 we will focus on three key areas that will impact the future of the industry: modern mobility, sustainability and smart cities.

What is the main thematic focus of the upcoming fair?

CONEXPO-CON/AGG is always about "what's next" and "if it's new, it's here." CONEXPO-CON/AGG brings



together the industry and serves as a catalyst for industry growth and development. AEM is committed to fostering an environment where the latest innovations, technologies, best practices and networking opportunities are readily accessible for industry professionals looking to gain an edge in our ever-

changing and always competitive world. That's what's to be gained by attending CONEXPO-CON/AGG 2020, where big iron and cutting-edge technology share the stage.

[Click to read the full interview >>](#)



SaMoTer 2020: The heart of construction industry starts beating in Verona, Italy

LECTURA Press brings you an exclusive Interview with the CEO of Veronafiore, Giovanni Mantovani, about the upcoming SaMoTer trade fair and news from the Italian construction sector.

What can the visitors expect at SaMoTer 2020?

There is a great deal of interest in the sector over the next SaMoTer. We must emphasise that there are many innovations in the pipeline. First and foremost, the change of date from February to March: manufacturers were very keen on this change, which will also allow us to enhance outdoor and demo areas. Companies and visitors will also benefit from the first of a series of upgrading projects involving the facilities in our exhibition centre,

including the completely re-designed Re Teodorico Entrance and the new "E" Gate with 5 lanes dedicated to logistics.

SaMoTer 2020 will also be our first exhibition to benefit from the change in axis of the Exhibition Centre's show area, from the traditional East-West layout to North-South. The aim is to enhance accessibility and integration between infrastructures and services. And to facilitate visiting operator flow, we have also arranged the show halls in a more optimal manner by product area. As regards initiatives and content, the 31st SaMoTer will welcome the debut by ICCX Southern Europe.

[Click to read the full interview >>](#)



LECTURA attended the SaMoTer B2Press event in Verona

We were invited to the SaMoTer B2Press event prior to the trade fair SaMoTer 2020 to see the innovation award ceremony and attend one-to-one meetings with construction industry leaders in order to receive exclusive news about their exhibitions at the trade fair, that will take place in Verona, March 21-25.

The Pre-SaMoTer event started with innovation award ceremony on the evening of January 23. The

jury, comprised of experts in the sector, elected thirteen winners in the following categories: wheel loaders, telehandlers, hydraulic excavators, attachments, plant, software applications and industrial applications. Moreover, the jury also awarded three special mentions and a Design Prize.

We talked to companies from various business industries and bring you a glimpse of what can the visitors see at SaMoTer 2020.



[Click to read the full article >>](#)



SMOPYC will showcase autonomous machines

Jorge Cuartero, managing director of Anmopyc, outlines the upcoming SMOPYC Expo 2020, speaks about his organization, Spanish economy with its business relations and describes the burning issues of the construction sector.

Could you briefly introduce your company/association?

We represent the Spanish construction, public works, mining and recycling manufacturers.

Our main aim is to represent their interests on a global basis, focusing on their promotion, lobby, technological and technical issues.

Let's make a short overview of 2019. Did you have a successful year?

2019 was a good year for us and our members. We have increased our members base by 15%.

We have been focusing on the awareness of our sector in Spain and abroad fostering visibility and political recognition.

The New Year is coming, bringing new opportunities. What are you plans for 2020? What would you like to achieve?

For 2020 we want to increase the competitiveness of our members by accelerating the digitalisation development, improving our industry's carbon footprint and reducing gas emissions.

During SMOPYC we will have two important events. One will



18 SALÓN INTERNACIONAL DE MAQUINARIA DE OBRAS PÚBLICAS, CONSTRUCCIÓN Y MINERÍA | 18 INTERNATIONAL SHOW OF PUBLIC WORKS, CONSTRUCTION AND MINING MACHINERY

www.smopyc.es



be our innovation pavilion that we will share with Technological partners and where we will have autonomous machines, and the other will be the third edition of our annual technological event "CONSTRUYES" where experts of the complete ecosystem of our industry will review the state of the art of our sector.

What is the current state of Spanish economy in general and what about the construction industry itself?

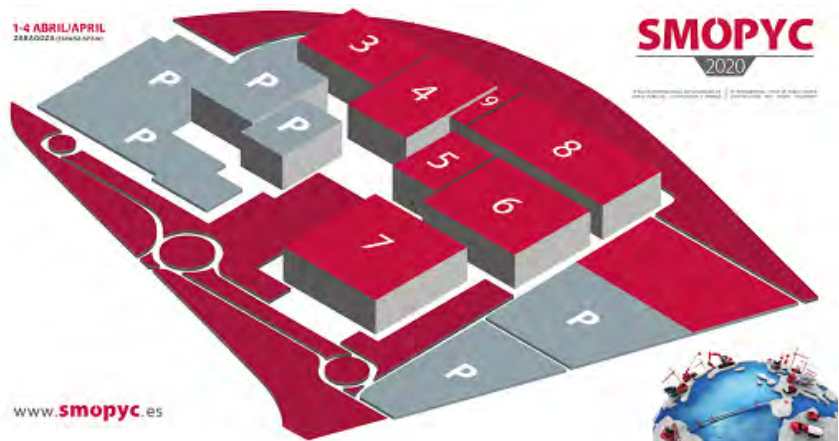
The Spanish economy is performing well in the last 3 years, but we have begun to see a deceleration that could be worse in 2020 due to the political situation.

The construction industry is going more or less at the same pace but we – as manufactures – export around 90% of our production and, for this reason, we do not depend on our internal market.

Are there strong business relations between Spain and

Spanish speaking countries of South and Central America?

Yes, there are, we can not deny that the fact to have a common language and historical cultural roots helps, and for this reason, the Spanish companies have an important presence in the area and not only in the construction industry but also in telecommunications, banking...



What is your opinion on the digitalization of the construction sector?

In terms of digitalisation, construction is still one of the least advanced sectors compared to others. However, the construction sector has also decided to join this digital revolution in today's world. The digital transformation of the construction sector is directed at what we call construction 4.0, by its analogy with the fourth industrial revolution. Construction 4.0 aims to improve the productivity of the sector through the industrialization of construction processes and the incorporation of emerging technologies.

In this context, the machinery is going to play a significant role in the digital revolution expected in the construction sector. The first step towards "machine of the future" is being sensorization and inter-connectivity, so it can interact more and more digitally with constructive environment and becomes a source of useful information for improving aspects of design or use. The second step will be the development of a smart and autonomous machine, capable of changing its mode of operation according to the needs detected, repairing itself and performing

tasks without intervention of operators.

How important is reducing the carbon footprint?

Construction is one of the sectors that have the most influence on climate change among other reasons, because buildings and infrastructures have a high carbon footprint. Among the initiatives that could help reduce carbon footprint are included, for example, improvements in process planning, energy efficiency, optimization of routes in the transport of materials and use of less emitting materials during their life cycle.

An initiative to reduce energy consumption in construction, and therefore its carbon footprint, will be the electrification of the non-road mobile machinery, whether through the installation of hybrid engines or complete electric engines. The electrification of machinery will achieve not only a reduction in CO2 emissions and other gases, but also an increase in the productivity and efficiency of such machinery. The electrification of the machinery has started, but at a slow pace, focusing mainly on compact machines.

Construction is also working intensively in the field of "circular

economy", due to its potential to improve construction efficiency and reduce the use of natural resources in productive activities.

How do you visualize a construction site of the future?

The economic and social impact of digital technologies, including building information modelling (BIM), internet of things, big data, artificial intelligence, drones, robotics and additive manufacturing will be substantial, speaking of the construction of the future. The sensorization of the construction sites in their different phases will make available a multitude of information that can be used, treated in a proper way, for decision-making on sites, or in the business.

The introduction of autonomous equipment and driverless vehicles will be a drive to improve construction processes and reduce physical workload on the construction site of the future.

The use of additive manufacturing technologies for construction will have the potential to decrease labour costs, reduce material waste, and create customized complex geometries that are difficult to achieve using conventional construction techniques.



DEUTSCHER TEIL

Zehn Kobelco für Moß Abbruch-Erdbau-Recycling



Der Lingener Abbruch-, Erdbau- und Recyclingspezialist Moß entschied sich erstmals für insgesamt zehn Kobelco Kettenbagger von 15 bis 38 Tonnen. Für Lieferung und Betreuung der Maschinen in aktueller EU-V-Ausführung sowie der bereits für 2020 bestellten weiteren drei Bagger zeichnet der ebenfalls in Lingen ansässige nordwestdeutsche Kobelco-Händler Herbers Baumaschinen zuständig.

[WEITERLESEN](#)

Hyundai Construction Equipment Europe setzt die Einführung der Baureihe-A-Familie



Hyundai Construction Equipment Europe (HCEE) wird auf der Samoter 2020 12 Baumaschinenprodukte auf dem 1.046 m² großen Stand des Unternehmens in Halle 10, A1-B2 präsentieren. Mit vier brandneuen Maschinen - darunter der preisgekrönte HL960A - setzt HCEE die Einführung der neuesten Stage-V-Modelle fort.

[WEITERLESEN](#)

CASE Construction Equipment gewinnt den Good Design® Award 2019 für ProjectTETRA



CASE Construction Equipment wurde vom Chicago Athenaeum (Museum für Architektur und Design und das Europäische Zentrum für Architektur Kunstdesign und Stadtforschung) mit dem renommierten Good Design® Award für sein Radlader-Konzept mit Methantrieb ausgezeichnet. CASE Construction Equipment erhielt den begehrten Good Design® Award für das ProjectTETRA.

[WEITERLESEN](#)

Komatsu Europe stellt den neuen WA80M-8 Kompaktrader vor



Eine vielseitige und leistungsstarke Maschine mit Motor gemäß EU Stufe V. Der komplett neue Radlader WA80M-8 bietet erstklassigen Fahrerkomfort, optimale Sicht, hervorragende Sicherheit, ergonomische Bedienelemente, mühelose Bedienung, optional eine Höchstgeschwindigkeit von 40km/h und ein modernes, markantes Design.

[WEITERLESEN](#)

Dual View Dumper begeistert bei Deicharbeiten



Das innovative Konzept der Dual View Dumper von Wacker Neuson hat Steffen Stappenbeck, Geschäftsführer von Cont-Trans Entsorgung GmbH, sofort überzeugt – ohne die Maschine vorher getestet zu haben. Der Großraum Stendal war schon mehrere Male von extremen Hochwassern stark beschädigt worden.

[WEITERLESEN](#)

Doosan Infracore demonstriert unbemannte und automatisierte Baustellenlösungen



Am 20. November präsentierte Doosan Infracore in einer Live-Demonstration „Concept-X“ auf seinem Testgelände in Boryeong City, Südkorea. Concept-X ist eine umfassende Steuerungslösung für Baustellen von der Drohnenvermessung bis zum fahrerlosen Betrieb der Baumaschinen.

[WEITERLESEN](#)

Volvo's erster Elektro-Radlader ist baum-bastischer Erfolg für deutsche Baumschule



Die Leick Baumschulen testen den ersten elektrischen kompakten Radlader L25 von Volvo Construction Equipment. Die leise, emissionsfreie und wartungsarme Baumaschine offenbart sich dabei als perfekte Ergänzung für die Flotte der Baumschule mit Garten- und Landschaftsbaubetrieb. Nur 30 Autominuten vom Volvo CE Standort in Konz, Deutschland, entfernt befinden sich die Leick Baumschulen.

[WEITERLESEN](#)

Alle Stufe-5-Modelle von TOBROCO-GIANT und elektrische G2200E auf der AGRITECHNICA



Auf der AGRITECHNICA wird TOBROCO-GIANT sechs neue (Teleskop-) Radlader mit einem Einsatzgewicht von 1,5 bis 3,5 Tonnen sowie einen neuen Telehandler vorstellen. Durch die Einführung dieser neuen Modelle entspricht nun die komplette Produktpalette von TOBROCO-GIANT den Emissionsvorgaben der Stufe V.

[WEITERLESEN](#)

Conexpo-Con/Agg 2020: Neue Großfräsen führen Wirtgen Group Lösungen an



Mehr als 30 Exponate, darunter 10 Welt- und Nordamerika-Premieren und an der Spitze die neuen Wirtgen Großfräsen – die Wirtgen Group präsentiert sich diesmal im Außenbereich (Silver Lot 1) Stand S 5419. Das Motto für die Conexpo-Con/Agg 2020: „Innovation. Performance. Partners.“ Kaltfräsen-Spezialist Wirtgen seine neue Großfräsen-Generation zur Conexpo-Con/Agg 2020.

[WEITERLESEN](#)

Wirtgen Group Welt- und Nordamerika-Premieren zur Conexpo-Con/Agg 2020



Unter dem Motto „Innovation. Performance. Partners.“ präsentiert die Wirtgen Group in Las Vegas mehr als 30 Exponate. Stolze 10 Messe-Neuheiten stehen dabei für die hohe Innovationskraft der Unternehmensgruppe. Die starke Performance zeigt sich auf dem rund 2.800 m² / 30.000 sq ft großen Messestand nicht zuletzt mit der neuen Großfräsen-Generation von Wirtgen, dem Messehighlight der Conexpo-Con/Agg 2020.

[WEITERLESEN](#)

Wirtgen Großfräse W 210 Fi: Effizienzmeister im Einsatz



Hohe Qualität zu geringen Kosten erzielen und das mit einem zuverlässigen Assistenten an der Seite – für Fräsenfahrer sind die neuen Wirtgen Großfräsen das Nonplusultra in der Straßensanierung. Den Mehrwert ihrer technologischen Innovationen demonstrierten drei W 210 Fi bei der Instandsetzung der A 31, die die A 4 Mailand-Venedig mit den Alpen verbindet.

[WEITERLESEN](#)

Lehnhoff erleichtert Kunden den Umstieg auf Variolock



Tauschaktion: Vollhydraulisches System gegen Vorgänger-Systeme Schnellwechselsysteme haben das Arbeiten auf Baustellen revolutioniert. Waren Bagger früher bloße Aushub- und Grabmaschinen, sind sie heute dank Schnellwechsler echte Multifunktionsmaschinen. Doch nur mit einem vollhydraulischen Wechselsystem kann ein Bagger wirklich jedes Anbaugerät nutzen – und wird so zur „Allzweckwaffe“.

[WEITERLESEN](#)

Gasleitungen, Aquädukte, Telefon- und Glasfaserleitungen



Die Zukunft ist bereits da und sorgt für Einsparungen und Umweltschutz. Energiequellen sind ein wichtiges Thema in der Agenda aller Regierungen und betreffen alle Arbeitsbereiche und jeden Einzelnen. Seit mehr als zwanzig Jahren arbeitet MB Crusher mit Unternehmen auf der ganzen Welt zusammen, die sich mit Erd- und Rohrleitungsbau für die Verlegung von Gas-, Aquädukt-, Strom-, und Glasfaserleitungen

[WEITERLESEN](#)

Das Ersparnis geht durch das Hochspannungsrohr



Ein Schaufelseparator MB-HDS in dem Ground-Friendlyl-Projekt von Wahle-Mecklar in Deutschland

Auch ein Schaufelseparator MB-HDS war in Wartjenstedt (Baddeckenstedt), in Deutschland, beim ersten Test für den Gebrauch alternativer Technologien für die Verlegung von Hochspannungsrohren vom Projekt Wahle-Mecklar dabei.

[WEITERLESEN](#)

Hochgeländegängige Unimog U 5023 unterstützen Expeditionsteam in Chile



Der Unimog ist seit 70 Jahren legendär, wenn es um wissenschaftliche Expeditionen in alle Erdteile und Klimazonen geht. Jetzt wagte es ein zehnköpfiges Expeditionsteam unter der Führung von Matthias Jeschke, den höchsten Vulkan der Welt, den Ojos de Salado in Chile mit zwei Unimog U 5023 zu erklimmen. Das Team sollte auf verschiedenen Höhenlagern auf dem Vulkanberg...

[WEITERLESEN](#)

Goldhofer erneut als „Weltmarktführer-Champion 2020“ ausgezeichnet



Weltweite Spitzenposition bei Schwerlast- und Spezialtransport-Fahrzeugen behauptet

Wissenschaftler der Universität St. Gallen und der Akademie Deutscher Weltmarktführer (Schwäbisch-Hall) haben der Goldhofer AG ein weiteres Mal ihre international dominierende Stellung im Bereich Schwerlast- und Spezialtransport-Fahrzeuge bestätigt.

[WEITERLESEN](#)

Verschleißoptimierter Muldenboden für MEILLER Kipsattel



So breit das Einsatzgebiet von Kipsattelanhängern ist, so speziell sind oftmals ihre individuellen Anforderungen. Grundsätzlich ist die Mulde eines Sattels für die härtesten Bedingungen konzipiert. Hier hat MEILLER Kipper jetzt angesetzt und bietet mit seiner Tailored Blanks Ausführung einen verschleißoptimierten Muldenboden für seine Kipsattel.

[WEITERLESEN](#)

Neue TX-Baureihe als Überraschungscoup



Es war eine der Überraschungen bei der diesjährigen „Bauma“, der weltgrößten Fachmesse für Baumaschinen in München: Der Premiumhersteller Schwarzmüller, Spezialist für maßgefertigte Baufahrzeuge, gab die Kooperation mit einer jungen österreichischen Fahrzeugschmiede namens Benzberg bekannt. Aufgrund der konstruktiven Fähigkeiten der Benzberg-Gruppe passt diese sehr gut zu Schwarzmüller.

[WEITERLESEN](#)

Scania AXL – neuer Konzept-Lkw ohne Fahrerhaus



Scania präsentiert ein neues Mitglied der Fahrzeugfamilie mit autonomer Antriebstechnologie: Der Scania AXL - ein vollständig autonom agierender Konzept-Lkw ohne Fahrerhaus. Da verschiedene Branchen bestrebt sind, Transportaufgaben zu rationalisieren und nachhaltiger zu gestalten, kommt es immer häufiger zu Überlegungen, selbstfahrende Nutzfahrzeuge einzusetzen.

[WEITERLESEN](#)

Neue Trailer-Reifen mit 3PMSF-Symbol



Start einer neuen Trailer-Reifen-Linie für unterschiedliche Anforderungen. Die unterschiedlichen Anforderungen an Trailer-Reifen im Vertriebsbereich Europa, Mittlerer Osten und Afrika (EMEA) haben das Technologie-Unternehmen und Premium-Reifen-Hersteller Continental dazu veranlasst, eine neue Reifen-Linie zu entwickeln, deren Performance den regionalen Anforderungen...

[WEITERLESEN](#)

Drohne von Doosan zweimal bei den CES 2020 Awards ausgezeichnet



Neue Drohnensysteme von Doosan Mobility Innovation (DMI) wurden bei den CES 2020 Innovation Awards während der CES 2020, der weltweit größten Elektronikfachmesse, die vom 7. bis 10. Januar 2020 in Las Vegas, Nevada (USA) stattfand, in zwei Kategorien ausgezeichnet.

[WEITERLESEN](#)

Rüsten Sie Ihre Maschine für maximale **EFFIZIENZ** mit Produkten von **SMP Parts** aus

smpparts.de

Erdbelegung und Straßenbau

Wechseln Sie schnell, einfach und sicher zwischen verschiedenen Aufgaben und Werkzeugen

SMP
SMP Parts GmbH

Kettenbagger betreffend

Der Hydraulikbagger ist eine Art schweres Baugerät, das aus einem Ausleger, einem Löffelstiel, einem Fahrerhaus und der Drehplattform „house“ besteht, die sich auf einem Unterwagen befindet. Raupen- oder Kettenbagger eignen sich gut für anspruchsvolle Umgebungen, da sie fast überall fahren können. Ihre Bewegungsgeschwindigkeit jedoch begrenzt ist. Das Anwendungsspektrum von Baggern beschränkt sich nicht nur auf den Erdaushub. Sie sind auch geeignet für Landschaftsgestaltung, Tiefbau, Rohrvortrieb, Bergbau und Abbruch.

Kompakte und mittelgroße Bagger sind außerdem mit einem Planierschild ausgestattet, das zusätzliche Anwendungen wie Sortieren, Nivellieren, Planieren oder Grabenbildung ermöglicht. Mit einer breiten Palette an hydraulisch angetriebenen Anbaugeräten, wie z.B. Scheren, Schwerlastschaufeln, Pulverisierern, Brechern, Hämmern, Tiltrotatoren und Greifern sind Bagger sehr vielseitig einsetzbar.

Die größten Raupenbagger können bis zu 1000 Tonnen wiegen. Diese Riesen eignen sich für den Abbau und die Gewinnung von Steinen auf



großen Baustellen, da sie mit nur einer Schaufel mühelos zig Tonnen Material greifen und bewegen können.

2019 wurden neue Raupenbagger vorgestellt

Kobelco SK75SR-7



Eigengewicht	Tieflöffel-Inhalt	Reichweite	Motorleistung
7.93 t	0.28 m ³	6.75 m	53.7 kW

Kobelco SK85MSR-7



Eigengewicht	Tieflöffel-Inhalt	Reichweite	Motorleistung
8.27 t	0.28 m ³	7.24 m	53.7 kW

Kubota KX080-4a2



Eigengewicht	Tieflöffel-Inhalt	Reichweite	Motorleistung
8.35 t	0.25 m ³	7.82 m	46.5 kW

Case CX90D



Eigengewicht	Tieflöffel-Inhalt	Reichweite	Motorleistung
8.63 t	0.32 m ³	7.09 m	50.7 kW



Volvo EC200E



Eigengewicht	Tieflöffel-Inhalt	Reichweite	Motorleistung
21.4 t	1.1 m ³	9.6 m	115 kW

Hitachi ZX210X-6



Eigengewicht	Tieflöffel-Inhalt	Reichweite	Motorleistung
22 t	0.8 m ³	9.92 m	128.4 kW

Komatsu HB215LC-3



Eigengewicht	Tieflöffel-Inhalt	Reichweite	Motorleistung
23 t	1.68 m ³	9.8 m	110 kW

Doosan DX300LC-7



Eigengewicht	Tieflöffel-Inhalt	Max. reach h.	Motorleistung
30.3 t	1.75 m ³	9.95 m	202 kW

Hyundai HX300A L



Eigengewicht	Tieflöffel-Inhalt	Reichweite	Motorleistung
30.73 t	1.27 m ³	10.61 m	194 kW

Liebherr R 934



Eigengewicht	Tieflöffel-Inhalt	Reichweite	Motorleistung
36 t	2.5 m ³	12.17 m	200 kW

Hyundai HX900 L



Weight	Tieflöffel-Inhalt	Reichweite	Motorleistung
88.8 t	4.25 m ³	12.3 m	478 kW

KEINEN CAT

und die gesamte Wertschöpfungskette in Abbruch und Tiefbau bedienen? Bei unserem Qualitätsanspruch schlicht undenkbar! Die kompromisslose Leistungsfähigkeit der Cat Maschinen und der hervorragende Zeppelin Service sind die Basis unseres Erfolgs. Seit mehr als drei Generationen stehen wir für absolute Zuverlässigkeit, Flexibilität und höchste Qualität. Weniger

KÖNNEN WIR UNS NICHT LEISTEN.



Wahl GmbH, Remagen:
Julian Wahl, Bereichsleiter Tiefbau,
Florian Wahl, Geschäftsführer/
Kaufmännischer Leiter,
Tobias Wahl, Geschäftsführer/
Technischer Leiter

Ihr Erfolg. Unsere Leidenschaft.

zeppelin-cat.de

ZEPPELIN 



Die 10 weltgrößten Hydraulikbagger

Wie Sie sicher bemerkt haben, dreht sich bei LECTURA alles um Daten und Statistiken. Wir sind zudem ebenfalls große Fans von Ranglisten und möchten dies heute mit Ihnen teilen: Im Folgenden ein Überblick über die 10 größten Hydraulikbagger, die 2019 zum Einsatz kamen. Schauen wir uns an, wer das Rennen macht.

[Lesen Sie hier den vollständigen Artikel "Die 10 weltgrößten Hydraulikbagger, die 2019 zum Einsatz kamen" \(EN\)](#) >>

- | | |
|---|--|
| 1. Caterpillar 6090 FS
1000 t (1102 US t) | 6. Demag H740 OS
744 t (820 US t) |
| 2. Bucyrus RH400
980 t (1080 US t) | 7. Komatsu PC7000-11
692 t (758 US t) |
| 3. Hitachi EX8000-6
837 t (923 US t) | 8. Liebherr R 996 B
676 t (745 US t) |
| 4. Liebherr R9800
810 t (893 US t) | 9. Caterpillar 6060/6060 FS
570 t (628 US t) |
| 5. Komatsu PC8000-11
773 t (850 US t) | 10. Komatsu PC5500-6
552 t (608 US t) |



Ein erfolgreiches Jahrhundert für Cummins und eine rasante Entwicklung von Volvo Penta

Steve Nendick, Leiter der Off-Highway-Marketingkommunikation bei Cummins, und Christer Hedström, Leiter der Produktplanung bei Volvo Penta, erläutern die Ziele und informieren über die meistverkauften Produkte des Unternehmens sowie deren Einschätzungen zum Potenzial von Elektromotoren.

Was möchten Sie im Jahr 2020 erreichen?



Steve Nendick, Cummins

Steve: Cummins feierte 2019 seinen 100. Geburtstag. Seit 100 Jahren ist das Unternehmen führend in der Dieselmotortechnologie. Unsere neuesten Motoren der Performance-Serie treiben die Technologie voran, indem sie eine höhere Leistungsdichte bei geringerer Umweltbelastung als frühere Generationen bieten.

Die Motoren der Performance-Serie von Cummins mit einem Hubraum von 3,8 bis 15 Litern (75 bis 503 kW) erfüllen die Abgasnormen der Stufe V der EU und weisen im Vergleich zur Stufe IV eine deutlich höhere Leistungsdichte auf. Sie liefern im 75-321 kW-Bereich durchschnittlich 10 Prozent mehr Leistung und 20 Prozent mehr

Drehmoment. Betreiber und Erstausrüster profitieren auch von dem weniger komplexen Design der Performance-Serie ohne AGR, dem geringeren Gewicht und der geringeren Größe sowie einem kleineren und leichteren Nachbehandlungssystem - dem Cummins Single Module™.

Wir freuen uns darauf bis 2020, mehr Hersteller dabei zu unterstützen, die Leistung Ihrer Maschinen zu verbessern und gleichzeitig Emissionen, Installationskosten und Betriebskosten mit den Motoren der Cummins Performance Serie zu senken.

Darüber hinaus ist es das Ziel von Cummins, nicht nur Dieselführer, sondern auch Leistungsexperte zu sein, Geräteherstellern ein vielfältiges Portfolio an Optionen anzubieten und gemeinsam mit ihnen die richtige Lösung zu finden. Wir werden ultrareinen Diesel anbieten sowie die Fähigkeit zur Entwicklung von Elektro-, Hybrid-, Erdgas- und Brennstoffzellen, damit wir für jede Installation die optimale Lösung liefern können.

Christer: Im Offroad-Bereich wollen wir unsere Erfolgsgeschichte fortsetzen, indem wir den Volumenanstieg unserer gesamten Palette an Stage V-Motoren (D5, D8, D11, D13 und D16) beibehalten. Dies war eine großartige Entwicklung, bei der wir die Leistung der verschiedenen Motoren in unserem Portfolio gesteigert, und gleichzeitig die Kundenanforderungen erfüllt haben, wie z. B. einfache Installation,



Christer Hedström, Volvo Penta

einfache Bedienung und einfache Wartung. In Zukunft wird die Stage V-Plattform uns helfen, weiterhin ein globaler Motorenhersteller zu sein, da sie die Basis für kommende Emissionsgesetze außerhalb Europas sein wird, z. China IV in China und Bharat IV in Indien. In der ersten Hälfte dieses neuen Jahrzehnts werden wir mit dieser Produktplattform das phänomenale Wachstum fortsetzen können, das wir in den letzten Jahren im Offroad-Segment eingeleitet haben - im Durchschnitt sind wir um 35% pro Jahr gewachsen.



Stage V engine range, D5 to D16 for off-road

Nicht nur unsere Produkte haben dieses Wachstum ermöglicht. Die Art und Weise, wie wir mit unseren Kunden zusammenarbeiten, und die Anstrengungen, die wir unternehmen, um erfolgreich zu sein, haben auch dazu beigetragen, unser Markenimage als echter Global Player in der Branche zu stärken. Für das Segment der Stromerzeugung ist Volvo Penta ein unabhängiger Motorlieferant. Wir konkurrieren nie mit unseren OEM-Partnern, da wir keine



Aggregate selbst herstellen. 2020 wollen wir unser Geschäft weiter ausbauen und mit noch mehr OEMs zusammenarbeiten.

Was war Ihr meistverkauftes Produkt im Jahr 2019?



Cummins B6.7

Steve: Die Ergebnisse für Cummins 2019 sind noch nicht veröffentlicht. Die Motorenfamilie der B-Serie, insbesondere das B6.7-Produkt, ist jedoch weiterhin einer unserer stärksten Verkäufer. Im Laufe der Jahre hat sich das Unternehmen einen Namen für Zuverlässigkeit in den härtesten Industrieanwendungen gemacht. Es ist in Baggern, Radladern, Kränen, Müllverdichtern und Flurförderzeugen zu finden. Die neueste Version der Performance-Serie bietet OEMs und Anwendern noch mehr Vorteile. Das EGR-freie Design macht es kompakter, leichter und billiger zu installieren. Mit einem maximalen Drehmoment von 1.375 Nm und einer Leistung von bis zu 243 kW liefert es 5 Prozent mehr Leistung und 31 Prozent mehr Drehmoment als das Vorgängermodell. Dies ermöglicht den Herstellern, die Maschinenleistung zu erhöhen oder potenzielle Downsizing-Möglichkeiten für Motoren mit höherem Hubraum in Betracht zu ziehen. Der verbesserte Kraftstoffverbrauch und längere Wartungsintervalle tragen zu geringeren Betriebskosten für den Betreiber bei.

Christer: Für die Stromerzeugungsindustrie war unser 16-Liter-Motor - das Flaggschiff unseres Angebots - das meistverkaufte Produkt. Im Offroad-Bereich war die Vielseitigkeit und hohe Leistungsdichte unseres 5-Liter-Motoren bei den Kunden äußerst beliebt.

Können Sie das Potenzial von Baumaschinen erkennen, die mit Elektromotoren angetrieben werden?

Steve: Die jüngsten Umweltinitiativen haben dazu geführt, dass die Zukunft der Antriebe im Bausektor immer vielfältiger wird. Elektro-, Hybrid- und Brennstoffzellen-Antriebe erweisen sich als mögliche industrielle Energielösungen für die Zukunft. Cummins ist führend bei der Entwicklung dieser Technologien durch Akquisitionen von Technologieunternehmen, die unser Wissen und unsere Fähigkeiten erweitern. Auf der Bauma 2019 präsentierten wir einen vollelektrischen Minibagger-Prototyp mit Batterien von Brammo. Im vergangenen Jahr hat Cummins den Technologie-Anbieter für Brennstoffzellen- und Wasserstoffproduktion Hydrogenics Corporation übernommen.

Die Unterschiede in Bezug auf Größe, Einsatzbereich und Arbeitszeit der Geräte bedeuten, dass nicht eine Größe für alle geeignet ist. Elektrifizierung, Hybridtechnologie und die neueste saubere Dieselmotor besitzen unterschiedliche Eigenschaften, die für verschiedene Maschinentypen geeignet sind. Während wir bei kleineren Geräten, insbesondere in städtischen Umgebungen, eine

Verlagerung hin zur Elektrifizierung erwarten, wird Dieselmotor in den kommenden Jahren die Hauptenergiequelle für größere Baumaschinen sein.

Christer: Die meisten Maschinen haben das Potenzial, dass elektrifizierte Antriebsstränge herkömmliche Verbrennungsmotoren, einschließlich bei Baumaschinen, ersetzen. Das Interesse variiert in den vielen Segmenten, in denen wir tätig sind, aber wir sehen den Bergbau als einen der führenden Bereiche im Hinblick auf das Interesse an Elektromobilität. Dies ist auf die Möglichkeiten zurückzuführen, die die Elektromobilität bietet, um die Gesamtbetriebskosten zu verbessern. Der Schlüssel zur Verbesserung der Gesamtbetriebskosten im Bausegment ist der Preis für Batterien.

Abhängig vom Energie- / Stromverbrauch und der Entfernung der Maschinen vom Netz werden verschiedene Arten von elektrischen Antriebssträngen verwendet. Volvo Penta entwickelt derzeit eine Elektromobilitätsplattform. Dies wird auf verschiedene Segmente mit schrittweisen Einführungen abzielen, die auf der Marktnachfrage und der technologischen Leistungsfähigkeit basieren. Für Baumaschinen wird Volvo Penta in größerem Umfang als in anderen Segmenten Hybridlösungen anbieten.



Off Road D5



Übersicht über neue und kommende vollelektrische Minibagger, Radlader, Planierraupen und Dumper *

* gültig ab 15. Januar 2020

Die Entwicklung alternativer Antriebe für Baumaschinen ist der Automobilindustrie sehr ähnlich. Es heißt, dass Elektrizität die Zukunft ist. Warum ist das so?

Nun, ein elektrischer Antrieb bietet viele Vorteile, aber auch einige Nachteile.

Einerseits sind Elektromotoren sehr leise, was ermöglicht, in Gebäuden zu arbeiten, in denen ein hoher Geräuschpegel untersagt ist und sie sind praktisch emissionsfrei. Ein regelmäßiger Ölwechsel ist ebenfalls nicht erforderlich, was die

Wartung erleichtert und Strom ist günstiger als Benzin.

Andererseits ist die Batterietechnologie noch nicht optimal entwickelt und kostspielig. Die Maschinen können im Durchschnitt nur 8-12 Stunden arbeiten bevor die Batterien wieder aufgeladen werden müssen und die Entsorgung der Batterien verursacht ebenfalls noch Umweltprobleme.

Es gibt bereits zahlreiche Baumaschinen mit Hybridantrieb, die die klassischen

Verbrennungsmotoren mit fossilen Brennstoffen und alternativen Antrieben (hauptsächlich Elektromotoren) kombinieren. Aber was ist mit vollelektrischen Maschinen? Nun, einige Hersteller sehen das Potenzial elektrischer Antriebe in Kombination mit Lithiumbatterien und haben bereits fertige Modelle oder Prototypen vorgestellt. Werfen wir einen Blick auf die Liste der neuen und kommenden vollelektrischen Baumaschinen, die auf unseren Forschungen und Materialien der Hersteller basieren.



Volvo ECR25
Minibagger, 2019



Volvo L25
Radlader, 2019



Bobcat E10e
Minibagger, 2020



Tobroco-Giant G2200E
Radlader, 2019



JCB 19C-1E
Minibagger, 2019



Wacker Neuson DW15e
Vorderkipper, 2019



Caterpillar D6 XE
Planerraupe, 2019



Kobelco 17SR
Minibagger, 2021



Hitachi ZE19
Minibagger, 2020



Wacker Neuson EZ17e
Minibagger, 2020



HIDROMEK HICON 7W
Mobilbagger, 2020



Komatsu, -UNBEKANNT-
Minibagger, 2020

**Präzise.
Schnell.
Stark.**

Transforming your excavator.
And your business.



rototilt.de

Rototilt verdoppelt seine Produktionskapazitäten

Mit der Werkserweiterung im schwedischen Vindeln und dem Ausbau des hiesigen Vertriebs- und Servicenetzes stellt Rototilt die Weichen für eine dauerhaft positive Marktentwicklung.

Rototilt ist der weltweit führende Hersteller von sicheren und effektiven Schwenkrotatoren. 1986 hat das schwedische Unternehmen das System auf den Markt gebracht, das Bagger zu multiflexiblen Trägergeräten macht und ihre Produktivität erheblich steigert. Erhältlich sind heute Schwenkrotatoren für Hydraulikbagger von 1,5 bis 40 t, damit bietet Rototilt die größte Bandbreite in diesem Segment.

Mit der Positionierungslösung RPS, dem intelligenten Steuersystem ICS oder dem verbesserten Schneckengetriebe bringt Rototilt stets Features auf den Markt, die die Lebensdauer der Schwenkrotatoren verlängern und die Effizienz der Trägergeräte weiter steigern. Das Streben des Unternehmens nach mehr Sicherheit hat im Mai 2019 eine verdiente Anerkennung gefunden. Im Rahmen einer Gala im Berliner Technikmuseum ist das Schnellwechsler-Sicherheitssystem SecureLock mit dem German Innovation Award ausgezeichnet worden. „Unser Sicherheitskonzept zielt darauf ab, Gefahren durch herabfallende und/oder schwingende Anbaugeräte zu verhindern. Das unterscheidet Rototilt von Systemen, die sich nur auf die Verhinderung des Herunterfallens konzentrieren,



„Wir sehen ein Wachstumspotential im Anbaugerätesegment und wollen unser Angebot weiter vergrößern“, sagt Wolfgang Vogl, Geschäftsführer der Rototilt GmbH.

die Gefahren des Schwingens aber außer Acht lassen“ erläutert Wolfgang Vogl, Geschäftsführer der Rototilt GmbH, die Einzigartigkeit des Konzepts und unterstreicht, warum dieser Ansatz so wichtig ist: „Auch ein schwingendes Anbaugerät kann einen Unfall mit Personenschaden herbeiführen – im schlimmsten Fall mit tödlichem Ausgang.“

Lieferzeiten werden gesenkt

Auf die seit Jahren gestiegene Nachfrage in Europa und Nordamerika hat die Rototilt Group AB mit der größten Baumaßnahme der Unternehmensgeschichte reagiert. Da sich abzeichnete, dass die Produktion in Vindeln, wo 200 Mitarbeiter beschäftigt sind, spätestens 2021 an ihre Grenzen stoßen würde, wird das bestehende Werk derzeit um 3.300 m² erweitert. Die Maßnahmen werden im Frühjahr 2020 beendet sein,

danach wird sehr viel mehr Platz für Maschinen zur Verfügung stehen. Im Zuge der Neugestaltung werden auch Prozesse für Bearbeitung, Lackierung und Montage optimiert und automatisiert. „Das Werk wird seine Produktionskapazitäten verdoppeln“, unterstreicht Vogl den Umfang der Baumaßnahmen. Erfreulich für die Kunden sei vor allem, dass die Lieferzeiten aufgrund der neuen Kapazitäten weiter gesenkt werden könnten.

In Deutschland werden Kunden vorwiegend aus den Bereichen Straßen-, Tief- und GaLaBau durch ein flächendeckendes Händlernetz mit Schwenkrotatoren, hydraulischen Schnellwechslern und Anbaugeräten versorgt. Die Rototilt Deutschland GmbH koordiniert vom Standort Regensburg aus Vertrieb und Service. Nach erfolgreichen Zuwächsen in den Vorjahren konnte die Rototilt GmbH auch

2019 wieder im zweistelligen Bereich zulegen. Diese positive Geschäftsentwicklung hat auch Auswirkungen auf die Personalstärke. In den vergangenen beiden Jahren hat Rototilt Deutschland die Mitarbeiterzahl von fünf auf nunmehr elf mehr als verdoppeln können. Im Bereich Vertrieb konnten so die Einsatzgebiete optimiert werden. Die Vertriebler betreuen nun kleinere Region, sind näher am Kunden und dadurch präsenter am Markt.

Verbesserter Service

Der technische Support wurde sogar verdreifacht. „Durch diese Einstellungen verfolgen wir unsere Zielsetzung, unseren Händlern und Kunden einen weiter verbesserten Service und eine wesentlich verbesserte Ansprechbarkeit zu bieten“, so Vogl. Im Zuge der Neustrukturierung wurde etwa ein klares Vertretungswesen für Urlaubszeiten etabliert. „Nun können wir sicherstellen, dass immer ein Ansprechpartner verfügbar ist, der Hilfestellung leisten und fachlich beraten kann“, konkretisiert der Geschäftsführer. Auch das Lager, das sich in Regensburg befindet, ist heute so gut organisiert, dass benötigte Ersatzteile dem Kunden in den meisten Fällen bereits am nächsten Tag geliefert werden. Selbst ein Versand vom Zentrallager in Schweden nach Deutschland konnte, sofern es sich nicht um eine ganz große Komponente handelte, mehrfach innerhalb von 24 Stunden realisiert werden.

2 % der in Deutschland abgesetzten Bagger sind derzeit mit einem Schwenkrotator ausgerüstet. Das ist deutlich weniger als in

Schweden, dem Mutterland des hydraulischen Anbaugerätes, in dem Schwenkrotatoren quasi zum Standardequipment eines Baggers gehören. Wolfgang Vogl sieht jedoch mittel- bis langfristig ein gewaltiges Potenzial in Deutschland: „Ich denke, dass wir bei den Neumaschinen einen Ausrüstungsgrad von 20 bis 30 % erreichen werden“.

Neue und optimierte Produkte

2019 hat Rototilt neben dem neuen R9 hat mit den Modellen R4, R5, R6 und R8 2019 vier weiterentwickelte Schwenkrotatoren auf den Markt gebracht. Sie verfügen über einen neuen Stirnseitensensor, der mithilfe der vorhandenen RPS-Funktion die Positionierung weiter verbessert. Die optimierten Schneckengetriebe der neuen Ausführungen von R5, R6 und R8 sorgen für einen ruhigeren Lauf sowie gesteigerte Lebensdauer. Auch bei den Anbaugeräten gibt es Neues: Seit September ist der Planierbalken erhältlich, der Arbeiten an Straßen und größeren Flächen vereinfacht. Er ist in verschiedenen Breiten verfügbar. Ebenfalls seit Herbst sind Asphalttschneider erhältlich.



Rototilt hat 2019 mit dem R9 den weltgrößten Schwenkrotator für Trägergeräte von 30 bis 40 t auf dem deutschen Markt eingeführt.

Sie eignen sich ideal für Kabel- und Rohrverlegungsarbeiten. Die Modelle sind für genauestes Schneiden konzipiert, um hohe Zusatzkosten durch Ressourcenverschwendung durch unnötig entfernten Asphalt zu vermeiden. Weiterhin ermöglicht die leichte Bauweise ein präzises Schneiden an Rasenflächen. „Wir sehen ein Wachstumspotential im Anbaugerätesegment und wollen unser Angebot weiter vergrößern“, sagt Vogl und weckt die Neugierde auf neue Produkte, die 2020 folgen werden. Generell handelt es sich bei Rototilt stets um auf Schwenkrotatoren angepasste spezifische Anbaugeräte wie Löffel, Rüttelplatten, Sieblöffel, Greifer und neuerdings auch Planierbalken und Asphalttschneider.

[Weiterlesen >>](#)



Wolfgang Vogl (l.), Geschäftsführer der Rototilt GmbH, und Pär Olofsson, Konstrukteur bei der Rototilt Group AB, bei der Verleihung des German Innovation Award 2019. Das Schnellwechsler-Sicherheitssystem SecureLock ist in der Kategorie „Machines & Engineering“ ausgezeichnet worden.

Rundum glücklich mit dem HYDREMA als Universal-Maschine

..ist Florian Stütz aus dem schwäbischen Aalen, gelegen an der Schwäbischen Alb in Baden-Württemberg. Bereits mit 13 Jahren hat er seinen Vater, der das Unternehmen Ende der 80iger Jahren gründete, regelmäßig unterstützt und zur Jahrtausendwende hat er das Unternehmen von seinem Vater übernommen und führt es seit dem als 1-Mann-Betrieb sehr erfolgreich weiter.

Als Grünlandservice Stütz sorgt er für die klassische, der Natur dienenden Landschaftspflege, d.h. Mäh- und Mulcharbeiten von Straßenbegleitgrün, Nasswiesen, Biotopflächen aller Art, Bachläufen usw., kümmert sich aber auch um alles rund ums Baumfällen, von der Problemfällung bis zur kompletten Rodung von Baufeldern, sowie um den Heckenschnitt, die Heckenpflege von Biotophecken, Straßenbegleitbewuchs und vieles mehr.

Während er früher zunächst alles mit einer Trecker-Anhänger – Kombination betrieb, wurde später dann eine gebrauchte Spezialmaschine eines französischen Herstellers eingesetzt. „Dieser Sonderbagger war bereits eine gute Weiterentwicklung für uns, vor allem das mechanische Abholzen mit einem Mulcher konnte mit dieser Maschine wesentlich effizienter durchgeführt werden. Man hatte immer einen guten Blick auf das Arbeitsgerät und konnte den Mulcher auch über einen Graben hinweg einsetzen,



Ob große Reichweiten...oder das Arbeiten im engen Bereich, der HYDREMA macht immer eine gute Figur.

was bei dem Frontanbau – Mulcher beim Schlepper nicht so gut möglich war. Allerdings gab es doch einige umständliche Funktionen, insbesondere wenn man einen Greifer einsetzen wollte. Notwendige Veränderungen an der Maschine waren dann doch so kostenintensiv, dass gleich auch die Investition in eine neue Maschine zu erwägen war“, erzählt Florian Stütz.

„In der Fachpresse sah ich dann ein Bild von einem HYDREMA – Bagger, genau in der Ausstattung, wie ich ihn auch haben wollte“, erzählt der heute 44 jährige Unternehmer. „Meine Recherche führte mich zu Nico Ringelstetter und seinem Unternehmen RiLo Baumaschinen, dem Fachhändler für HYDREMA im Großraum Nürnberg. Nico ist wirklich sehr fachkundig und auch authentisch leidenschaftlich in der Thematik und kann sehr vertrauensweckend beraten. Schon

beim ersten Kontakt mit Nico Ringelstetter wurde mir klar, dass er der erste Baggerverkäufer war, der auch technisch die Maschine kennt und eine umfassende Ahnung davon hat, wovon er spricht. Er sagt genau, was zu beachten ist, was geht oder eben auch nicht...ich habe leider gelernt, das ist in der Branche nicht selbstverständlich! Man fühlt sich dort sehr gut aufgenommen, weshalb ich trotz der Entfernung zu einem näher gelegenen Händler die Kaufentscheidung bei ihm getroffen habe. Ich fühlte mich auch dadurch bestätigt, da ich im Vorfeld bereits mit einem befreundeten Bauunternehmer gesprochen habe, der ebenfalls HYDREMA einsetzt und der mir ebenfalls schon von der Maschine vorgeschwärmt hat.“

Man muss außerdem dazu sagen, dass RiLo – Baumaschinen ein kleines Unternehmen ist, bei dem der Chef selbst, die Beratung macht und der, wenn er erst einmal

sich in ein Projekt eingearbeitet hat, auch zusätzliche Ausrüstungen an der Maschine vornimmt, die man sonst so nicht von einem anderen Händler bekommt. Dies führt dazu, dass Stütz wahrscheinlich der erste und einzige Baggerfahrer in Deutschland ist, der den Bagger mit einer Zulassung als land- oder forstwirtschaftliche Zugmaschine fahren kann. „Der Vorteil ist für mich immens, denn ich darf im Gegensatz zu den anderen am Markt als selbstfahrende Baumaschine eingesetzte Bagger, auf dem mitgeführten Anhänger eben nicht nur die Anbaugeräte mitführen, sondern darf auch Erdmaterial, bzw. in meinem Fall insbesondere das Schnittmaterial transportieren“, erzählt Florian Stütz ganz stolz.

Tatsächlich hat Florian Stütz für den Bagger Dank der eingebauten Druckluftbremse eine Anhängerlast von 19,2 to. mit 40 km/h eingetragen. Jeder normale LKW-Anhänger kann damit gezogen werden. Für Florian Stütz ist die Konsequenz ein enormer Vorteil. „Hatte ich früher noch einen eigenen LKW, mit dem ich dann den Schnitt abtransportiert habe, konnte ich diesen Dank des HYDREMA MX16 abschaffen und spare mir heute das Hin-und-her-fahren. Während ich früher also den Holzschnitt zunächst ordentlich an Ort und Stelle ablegen musste, dann mit der Maschine zurück zum Betrieb fuhr, um dort dann den LKW zu holen und dann den Schnitt mit einem Kran aufzuladen, mache ich heute gleich den kompletten Prozess mit dem HYDREMA fertig. Auf dem mitgeführten HUMBAUR Anhänger, Typ HTK 135024, mit zulässigem Gewicht von 15 to., habe ich einen offenen Materialcontainer befestigt. In diesem führe ich mein



Es ist das Gesamtpaket, das zählt. Dank Zulassung als Zugmaschine dürfen mit dem Anhänger auch Schnitt - Material und Aushub transportiert werden.

gesamtes Werkzeug mit und auf dem Rückweg auch den gesamten Holzschnitt, den ich unmittelbar vor Ort sofort in den Hänger einlade. Mit der an der Armspitze befestigten Kamera habe ich auch vom Bagger aus einen guten Blick auf alle Werkzeuge, die sich in dem Container befinden, so dass die hydraulische Aufnahme mit dem OilQuickSchnellwechsler, Typ OQ65, überhaupt kein Problem für mich ist. Am Betriebshof angekommen, lade ich zunächst die Werkzeuge aus dem Container und kann dann den restlichen Holzschnitt über die Kipperfunktion, die ich vom Bagger aus steuere, ganz einfach aus dem Container auskippen.“

Gefragt, ob der Bagger denn mit dem schweren Anhänger überfordert ist bestätigt Florian Stütz, „ Es ist klar, dass ich an der Ampel kein Beschleunigungsrennen gewinne, aber tatsächlich hat der Bagger auf der geraden Strecke überhaupt kein Problem und erreicht auch ohne weiteres die maximal Geschwindigkeit von 38 km/h. Selbst wenn der Bagger an entsprechenden Steigungen in die Knie geht, so habe ich dennoch einen enormen Zeit- und Kostenvorteil dadurch, dass ich den gesamten

Arbeitsprozess, Schneiden, verladen und transportieren, in einem durch machen kann. Die Reduzierung des Maschinenparks durch die Abschaffung des LKW ist ein weiterer wichtiger Kostenvorteil für mich.“

Einen weiteren Vorteil, den der HYDREMA bietet, kann Florian Stütz ebenfalls bestätigen: „Der HYDREMA verfügt wie kein anderer Bagger in seiner Klasse über enorme Hubkräfte und hat eine exorbitant hohe hydraulische Leistung. Ich betreibe an der Maschine einen Titlrotator von ROTOTILT, Typ R5 und betreibe u.a. einen TMC CANCELA Grasmulchkopf Typ THG 120, einen Forstmulchkopf, Typ AHWI M450e-1100, einen Fällgreifer von BEHA Forsttechnik, Typ FG300, einen Reststoffgreifer von INTERMERCATO, Typ GX 28-50/7, eine DÜCKER Heckenschere, Typ AWS 22 und zukünftig einen MICHAELIS Mähkorb, Typ G3000. Mit allen Maschinen kann ich über die enorme Reichweite des Baggers arbeiten. Das weitere Alleinstellungsmerkmal der Maschine ist aber der Arbeitsbereich, der kpl. bis unmittelbar an die Maschine heranreicht. Das ermöglicht mir



das Arbeiten in extrem engen Bereichen, wo sonst kein anderer Bagger mehr hinkommt. Dank der außergewöhnlich hohen Hubkräfte kann ich insbesondere bei Problem-Baumfällungen hier die Vorzüge der Maschine besonders gut nutzen. Auch die Bereifung der Maschine sorgt dafür, dass ich immer guten Grip und einen sicheren Stand habe“

Florian Stütz schätzt das Gesamtpaket der Maschine sehr und da darf natürlich auch nicht der Arbeitsplatz unerwähnt bleiben. Die nach Herstellerangaben größte Kabine seiner Klasse bietet nicht nur viel Raum und eine gute Rundumsicht, sondern eben auch Platz für eine 15 Liter Kühl – und Wärmebox. „Hier habe ich an kalten Tagen warme Getränke und Essen und im Sommer kalte Getränke und frisches gekühltes Essen immer bei mir. Extrem hohe Hubkräfte und große Reichweiten, enorme hohe hydraulische Pumpenleistung und das alles im Gewand eines Kurzheckbaggers – was will man mehr.“

Und so genießt Florian Stütz seinen immer wiederkehrenden und gut geregelten Arbeitsablauf mit dem HYDREMA: Anfahrt mit den Anbaugeräten im Anhänger, Ausführen der Arbeiten mit mehrmaligem Wechseln der Anbaugeräte (zwicken der Gehölze/Fällgreifer, Umlagern des Materials/Reisiggreifer, Niederfräsen der Stöcke und Herstellen einer mähfähigen Fläche/Forstmulchkopf, Verladen des angefallenen Schnittgutes in den Container/Reisiggreifer...fertig! Zum Schluss die Anbaugeräte oben drauf und Rückfahrt an den Betriebshof...alles eigentlich ganz einfach.

Regionalleiter Stefan Heitzer kann bestätigen, dass Nico Ringelstetter ein Händler der besonderen Art ist. „Die Identifikation mit dem Produkt und die Begeisterung ist so authentisch, dass man sich bei Nico wirklich gut aufgehoben fühlt. Wenn man bedenkt, dass das Unternehmen noch sehr klein ist, so ist die vertriebliche Kraft, die von diesem Unternehmen alleine durch die Internetpräsenz und

die Beratungsleistung ausgeht, mehr als außergewöhnlich. Ich bin branchenfremd bei HYDREMA gestartet und hatte von Anfang an mit Nico einen guten loyalen Partner, mit dem man sich fachkundig gerne austauscht.

Vertriebsleiter Martin Werthenbach ergänzt: „Mit seiner Frau Tina als Inhaberin betreibt Nico das Unternehmen als Betriebsleiter mit voller Leidenschaft zusammen mit einem KFZ Meister und einem weiteren Werkstattmitarbeiter. Ursprünglich aus dem Automobilvertrieb kommend hat er schnell erkannt, dass man mit besonderer Beratungsleistung und der gekonnten Veredelung einer an sich schon guten Maschine, sich und seinen Kunden einen enormen Vorteil verschaffen kann. Fast jeder Bagger von RiLo ist ein Unikat. Mindestens getönte Scheiben, eine aufwendige Lackierung, zusätzliche Blitzlichter und Beleuchtung, sowie Kamerasysteme an der Maschine werden von den RiLo – Kunden gerne genommen. Als Dank dafür erhalten sie nicht nur einen an sich schon konkurrenzlos guten Bagger, sondern auch einen besonders auffälligen Bagger, mit dem sie nach außen hin darstellen, dass sie eine besondere Dienstleistung vollbringen können. Und so ist es nicht verwunderlich, dass wir in ganz Deutschland immer wieder von Kunden hören: Ich kann mit dem HYDREMA Sachen machen, die andere nicht können. Übrigens, RiLo ist in 2019 mit den meisten Verkäufen des Jahres Dealer of the Year. Und nicht ein einziger Kunde beschwerte sich trotz der hohen Investitionssumme über den Preis. So auch nicht Florian Stütz, der einfach rundum, also mit Maschine und Händler, zufrieden ist.“

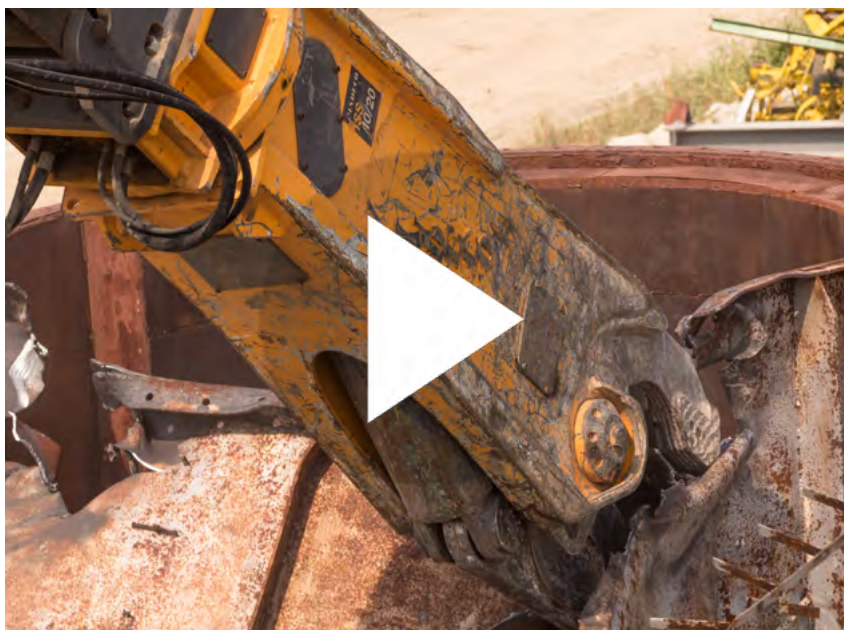


Schau HYDREMA auf Youtube.

Kompakte Leistung

Stogit, eine Tochtergesellschaft von Snam, hat im Zentralspeicher Minerbio in der Provinz Bologna einen detaillierten Modernisierungsplan auf den Weg gebracht. Das Unternehmen, das der größte Speicherbetreiber in Italien und einer der größten in Europa ist, betreibt neun Anlagen dieses Typs und arbeitet in Synergie mit anderen Transport- und Wiederverdampfungsinfrastrukturen, wodurch ein entscheidender Beitrag zur nationalen Energiesicherheit geleistet wird. Das Speichersystem ist in der Tat von grundlegender Bedeutung, da es es ermöglicht, die unterschiedlichen Anforderungen zwischen Gasversorgung und -verbrauch auszugleichen, und auch aus diesem Grund legt Stogit besonderes Augenmerk auf die Sicherheit und Effizienz seiner Anlagen.

Das Vorgehen in der Zentrale Minerbio gliedert sich in mehrere



Schau INDECO auf Youtube

Phasen, doch im ersten Teil der gegenwärtigen Phase mussten die an den Arbeiten beteiligten Flächen in den Zustand einer "Grünfläche" zurückversetzt werden, um sie für spätere Operationen zur Verfügung zu stellen und den verfügbare Platz innerhalb der Anlage zu vergrößern.

Die Arbeiten umfassten daher den vollständigen Abbruch und Entfernung der Anlagen, der erhöhten Strukturen, der Rohre (unterirdisch und an der Oberfläche) und die Fundamente aus Stahlbeton der beiden Turbokompressoren, die jetzt am Ende ihres Betriebszyklus angekommen sind, um sie durch einen leistungsstärkeren und größeren zu ersetzen, der sich durch ein moderneres Design und einen besseren Wirkungsgrad auszeichnet.

Eine vernünftige Gerätewahl

Der Abbruch der beiden Turbokompressoren wurde von Stogit an Sicilsaldo/Nuova Ghizzoni übertragen, ein auf den Ölsektor spezialisiertes Unternehmen, das im Bau von Gasleitungen und -anlagen, in der industriellen Montage und im zivilen Bereich auch auf dem



internationalen Markt tätig ist und wichtige Aufträge in Tunesien, Kuwait, Algerien erfolgreich abgeschlossen hat. Sicilsaldo/ Nuova Ghizzoni ist heute Teil des Konsortiums von Unternehmen, die mit dem Bau der TAP (Trans-Adriatic-Pipeline) beauftragt sind, der Gaspipeline, die Erdgas vom Kaspischen Meer über die Adria nach Italien bringen wird, nachdem sie die Türkei, Griechenland und Albanien passiert hat, aber das Unternehmen führt auch weitere wichtige Aufträge in Mexiko und Algerien aus. Das Unternehmen, das zu den wichtigsten italienischen Unternehmen der Branche zählt und sich durch seine Erfahrung, die hohe Spezialisierung seiner Mitarbeiter und seine effiziente Logistikorganisation auszeichnet, verfügt auch über einen riesigen Fuhrpark an Fahrzeugen und Ausrüstungen.

Trotz dieser großen Auswahl entschied sich Sicilsaldo/Nuova Ghizzoni für das besondere Vorgehen im Speicherwerk von Minerbio, eine Indeco-Schere ISS 10/20 zu kaufen. Wie uns von Luca Di Vita berichtet, der das Unternehmen bei Stogit vertritt und gleichzeitig Baustellenleiter ist, waren die Größe des Geräts und seiner Leistung ein entscheidender Faktor: „Wie immer haben wir auch bei diesem Eingriff den Ressourcenverbrauch kalibriert und alle Aspekte des Auftrags bewertet, um die Spezifikationen und den Zeitrahmen der Vergabebedingungen einzuhalten. Da die Speicheranlage in Betrieb ist, haben wir uns insbesondere mit dem Einsatz von Maschinen und Anlagen und deren Einsatzgebieten befasst und dabei auch strengste Sicherheitskriterien sehr stark berücksichtigt. Die Wahl einer relativ



kleinen Schere wurde daher durch die Notwendigkeit ausgelöst, in den ausgewiesenen Zonen arbeiten zu können, die sich alle durch relativ kleine Abmessungen auszeichnen. Eine größere Schere hätte einen größeren Bagger erforderlich gemacht, was die Mobilität während der Abbruchphasen der Turbokompressoren und auf lange Sicht auch die Produktivität aller Arbeitsvorgänge erheblich beeinträchtigt hätte. Die hohe Dichte von internen Arbeitstraßen und Fußgängerwegen hätte zudem den verfügbaren Raum weiter eingeschränkt, notwendig auch für die weitere Zerteilungsphase der verschiedenen Strukturelemente und Anlagenteile, um sie auf eine Größe zu reduzieren, die für den Transport zum Recycling geeignet ist. Obwohl die ISS 10/20 war zwar etwas zu klein war, um den Abriss der größeren Bauteile zu bewältigen, zeigte sie eine hohe Produktivität und eine außergewöhnliche Zerteilungsleistung und sie erlaubte uns auch die starke Einschränkung der manuellen Verarbeitung, ein Vorteil, der die Geschwindigkeit erheblich beeinflusst und vor allem

die Sicherheit aller Phasen des Abbruchprozesses beeinflusst hat“.

Die Kleinste der Indeco-Palette

Die von Sicilsaldo / Nuova Ghizzoni gekaufte Schere ISS 10/20 ist die kleinste der sechs Scheren der Indeco-Reihe und zeichnet sich mit einem Betriebsgewicht von 2400 kg und einer maximalen Spitzenkraft von guten 120 Tonnen durch ein außergewöhnliches Gewicht- und Leistungsverhältnis aus. Wie die anderen Modelle der Baureihe verfügt auch dieses Gerät über eine robuste Struktur, die vollständig aus Hardox-Stahl besteht und mit einer doppelten Führung ausgestattet ist, die die Backen perfekt parallel hält und so Verbiegungen über die gesamte Schnittbewegung verhindert.

Das doppelte Eilgangventil beschleunigt die Bewegung der Backe (wodurch sie sich schneller öffnet und schließt und also die Produktivität verbessert), während das doppelte Schneidsystem an der oberen und unteren Spitze eine wirksamere Schnittprogression gewährleistet.



BOMAG ermutigt zum "Weiterdenken"

Ralf Junker, Präsident der BOMAG Group, äußert sich zur Zukunft der Bauindustrie, beleuchtet das vergangene Jahr, nennt die meistverkauften Modelle des Unternehmens und lädt Besucher zur CONEXPO 2020 ein.

Würden Sie uns einen kurzen Überblick auf 2019 geben - wie erfolgreich war das Jahr für BOMAG?

Ein spannendes Jahr 2019 liegt hinter uns. Unser Geschäftsjahr haben wir im September 2019 mit einem Umsatz von 772 Mio. Euro abgeschlossen. Zahlreiche Veranstaltungen und der konstruktive Austausch mit unseren Kunden haben das vergangene Jahr positiv geprägt. Noch lange wird unser Bauma-Motto „Think Further“ präsent sein. Das Motto findet sich zuallererst in unseren neuen Maschinen und digitalen Lösungen. Wenig überraschend war „Digitalisierung“ das bestimmende Thema unserer Branche. Während in den Jahren zuvor noch sehr viel darüber geredet wurde, nimmt die Technologieentwicklung nun wirklich Fahrt auf. Auf der Bauma in München hat die BOMAG Gruppe dazu hervorragende Akzente gesetzt. Von der BOMAP (App zur Echtzeitdokumentation von Asphalt- und Erdverdichtung) über JOBLINK (Schnittstelle, die u.a. Messwerte wie den EVIB-Wert auf eine offene Schnittstelle liefert) bis hin zu AsphaltPro (vollumfängliches Planungs- und Dokumentationstool zur Optimierung des gesamten Baustellenprozesses). Nicht



Ralf Junker, Präsident der BOMAG Group

zu vergessen natürlich unsere Weltneuheit ROBOMAG: die erste echt greifbare, vollautonom fahrende Tandemwalze. Zunächst als Technologiestudie, aber bereits jetzt mit voll funktionstüchtigen technischen Raffinessen, wie dem ASPHALT MANAGER 2, ausgestattet.

Was erwarten Sie vom Jahr 2020? Was sind die wichtigsten Ziele des Unternehmens?

Bei der Entwicklung unserer Technologien und Produkte verfolgen wir auch in den kommenden Jahren ein klares Ziel: Wir wollen mit Hilfe unserer Innovationen eine digitale, umwelt- und bedienerfreundliche Zukunft auf der Baustelle schaffen, die Maschinenbedienern und Unternehmern unmittelbar von Nutzen ist. Dieses Credo hat uns für das BOMAG ION DUST SHIELD, die Staubabsaugung bei Kaltfräsen,

die Silbermedaille des Bauma Innovationspreises eingebracht. Auch bei der Motorisierung von BOMAG Maschinen haben wir das Motto „Think further – weitergedacht“ umgesetzt. Gibt es den einen, wahren Antrieb für alle Baumaschinen? Vielleicht in ein paar Jahren. Unsere Devise heute lautet aber: dem Kunden bieten, was der Kunde braucht. Elektroantrieb ist möglicherweise ein Ansatz; der Gasantrieb, günstig und emissionsfrei, wird wiederum häufig unterschätzt. Weil es hier keine einfache Antwort gibt, bietet BOMAG das, was sinnvoll ist – ob Gas-, Elektro- oder aber Hybridlösung. Mit der Vorstellung unserer Maschinen- und Technologie neuheiten auf der Bauma haben wir unser Potential für das kommende und die folgenden Jahre weiter ausgebaut. Unser Fokus wird in 2020 genau auf diesen Innovationen liegen. Darüber hinaus unterstützen

wir auch 2020 verstärkt unsere Kunden und Händler bei der Aus- und Weiterbildung ihrer Fachkräfte. Als Hersteller helfen wir mit, dem Fachkräftemangel in der Baubranche entgegenzuwirken. Unser Trainingsangebot wird daher weiter ausgebaut.

Welcher ist für Sie der wichtigste europäische Markt und haben Sie vor in neue Regionen vorzustoßen?

Für BOMAG gibt es nicht nur den einen wichtigsten Markt. Schon lange ist die Welt eng zusammengerückt. Die Abhängigkeiten sind so groß, dass positive oder negative wirtschaftliche Entwicklungen in den meisten Fällen dazu führen, dass Unternehmen mit internationalem Export mehr oder weniger positiv oder negativ davon betroffen sind. Selbstverständlich sind die USA, China und auch Frankreich und Deutschland wichtige Märkte für BOMAG. Aber gerade in Afrika sehen wir ein Marktwachstum – ebenso wie in Asien. Für Deutschland und Frankreich erwarten wir auch 2020 eine positive Entwicklung – insgesamt sehen wir Europa für unsere Branche weiter auf einem sehr hohen Niveau. Aktuell trägt in Deutschland der Zuwachs im Bereich des Garten- und Landschaftsbaus hierzu positiv bei. Der Bedarf an professioneller Garten- und Außenanlagengestaltung nimmt zu. Unser breites Kleinmaschinenportfolio vom Stampfer über die reversierbaren Platten bis hin zur leichten Tandemwalze sind dafür



Think further – Straßenausrüstung und -lösungen von Bomag

prädestiniert. Aber auch unser neuer Straßenfertiger BF 200 erobert als kompakter CityFertiger den urbanen Straßenbau, sowohl im kommunalen als auch im privaten Umfeld.

Was sind Ihre 3 Bestseller aus dem Bereich Baumaschinen?

Unser Produktportfolio ist enorm vielfältig. Allein die Anwendungsbereiche sind oft grundverschieden, so dass wir ungern ein Ranking unter unseren Produktparten vornehmen. Ein Müllverdichter lässt sich eben kaum mit einem Stampfer vergleichen – nicht nur in Bezug auf Gewicht und Größe, auch der Vertriebsweg und die Kundenstruktur unterscheiden sich grundsätzlich. Auch die Bedarfe der Märkte lassen es eigentlich nicht zu, direkte Vergleiche anzustellen. Um die Frage dennoch zu beantworten: Viel Freude haben BOMAG Kunden sicherlich schon seit vielen Jahren an unserem funkferngesteuerten Mehrzweckverdichter BMP

8500, der bei der Erdverdichtung im Graben-, Kanal- und Rohrleitungsbau eingesetzt wird. Auch der BOMAG Walzenzug BW 211, der für tragfähige Untergründe auf größeren Erdbauprojekten sorgt, ist unter den bekanntesten und beliebtesten Maschinen unserer Kunden. Im Produktbereich der leichten Tandemwalzen hat sich die BW 120 weltweit einen Namen im Wegebau, bei Instandsetzungsarbeiten sowie im Garten- und Landschaftsbau gemacht.

Sind Sie mit der autonomen Tandemwalze ROBOMAG weiter? Planen Sie weitere autonom operierende Maschinen?

Wie in der Automobilbranche nähern wir uns dem Thema Maschinenautonomie iterativ an, um das ideale Ziel zu erreichen. Die Vorstellung der ROBOMAG als technische Studie hat gezeigt, was zum gegenwärtigen Zeitpunkt aus technischer Sicht maximal möglich ist. Die technischen Möglichkeiten



decken sich aber noch nicht mit dem, was der Gesetzgeber erlaubt. Als Hersteller schauen wir daher, wie wir Vorgaben und Richtlinien erfüllen und gleichzeitig Möglichkeiten darüber hinaus aufzeigen können. Am Thema „autonom fahrende Baumaschinen“ arbeiten wir selbstverständlich in jeder Hinsicht weiter – sowohl im Bereich Asphalt- als auch Erdbau.

Wie stellen Sie sich eine Baustelle im Jahr 2030 vor?

Teile dieser „Zukunft“ kann man heute schon sehen, erleben und auch anwenden. Sicherlich wird es noch einige Zeit dauern, bis die digitale Baustelle Realität ist, aber im vergangenen Jahr haben wir im Bereich Digitalisierung ein umfassendes Spektrum an Lösungen präsentiert, die eine praxistaugliche digitale Zukunft auf der Baustelle – vielleicht schon vor 2030 – ermöglichen.

Prozessoptimierung ist schon heute wichtig, wird aber in der Zukunft einer der entscheidenden Erfolgsfaktoren sein. Deshalb benötigen wir intelligente digitale Lösungen. Dabei ist eines wichtig: diese Lösungen müssen sich der



ROBOMAG Vollautonome Tandemwalze

Realität anpassen, nicht umgekehrt. Als einziger Hersteller bieten wir unseren Kunden mit Joblink eine offene Schnittstelle, die sich in jede Maschinenflotte integrieren lässt – egal welches Maschinenfabrikat genutzt wird. BOMAP und AsphaltPro bieten jetzt schon das Gesamtpaket an Möglichkeiten zur Baustellenoptimierung. Das schließt neben der Planung, Überwachung und Dokumentation des Bauprozesses, der Logistik und der eingesetzten Maschinen auch das Personal mit ein. Mit dem Modul AsphaltPro Resource Manager kann man beispielsweise ganz bequem die eigene Mannschaft

einteilen und gleichzeitig flexibel auf kurzfristige Änderungen im Baustellenablauf reagieren.

Was erwartet die CONEXPO Besucher dieses Jahr auf Ihrem Messestand?

Auf der CONEXPO wird es im Digital Corner am Messestand ausführliche Informationen zu BOMAP geben. Mit BOMAP dokumentieren Sie die Arbeitsergebnisse ihrer Erd- und Asphaltverdichtung auf der Baustelle in Echtzeit.

Intuitiv bedienbar dokumentiert es die Überfahrten von Walzen aller Hersteller.

Ein weiterer Schwerpunkt unseres Messeauftritts ist die Vorstellung von alternativen Antriebslösungen und Erregersystemen – von TanGo, über die BOMAG Oszillation bis hin zum ASPHALT MANAGER.

Selbstverständlich haben wir auch neue Maschinen für den US-Markt parat. Darunter Maschinen aus den Produktbereichen Fertiger, Fräsen, Light Equipment und Asphaltwalzen. Natürlich wird auch die ROBOMAG auf dem Messestand zu sehen sein.



Siehe ROBOMAG auf Youtube



Es ist nicht immer ganz offensichtlich und doch makroökonomisch gesehen nicht wegzudenken: Viele mobile Maschinen da draußen sind geleast oder finanziert, d.h. sie gehören juristisch betrachtet „Banken“. Auch gemietete Maschinen sind z.B. häufig geleast. Die Finanzierung von Assets gehört eigentlich schon lange zur Tragfähigkeit der Geschwindigkeiten der Märkte sowie der Länge bzw. Kürze derzeitiger Technologiezyklen. Im Rekordjahr 2019 wurden etwa 53,5% aller außenfinanzierten Investitionen in Deutschland alleine über Leasing abgedeckt.

Maschinen leasen? Wirklich?!

Für viele ist das Thema allerdings noch etwas „befleckt“. Sätze wie „Wenn ich es mir nicht leisten kann, kann ich es mir nicht leisten – Punkt!“ oder „Leasing? Lehne ich kategorisch ab...“ hört man immer wieder. Unter Umständen bringt einem jedoch die Finanzierung bzw. das Leasing von Maschinen erhebliche operative Vorteile. Im Folgenden lesen Sie eine

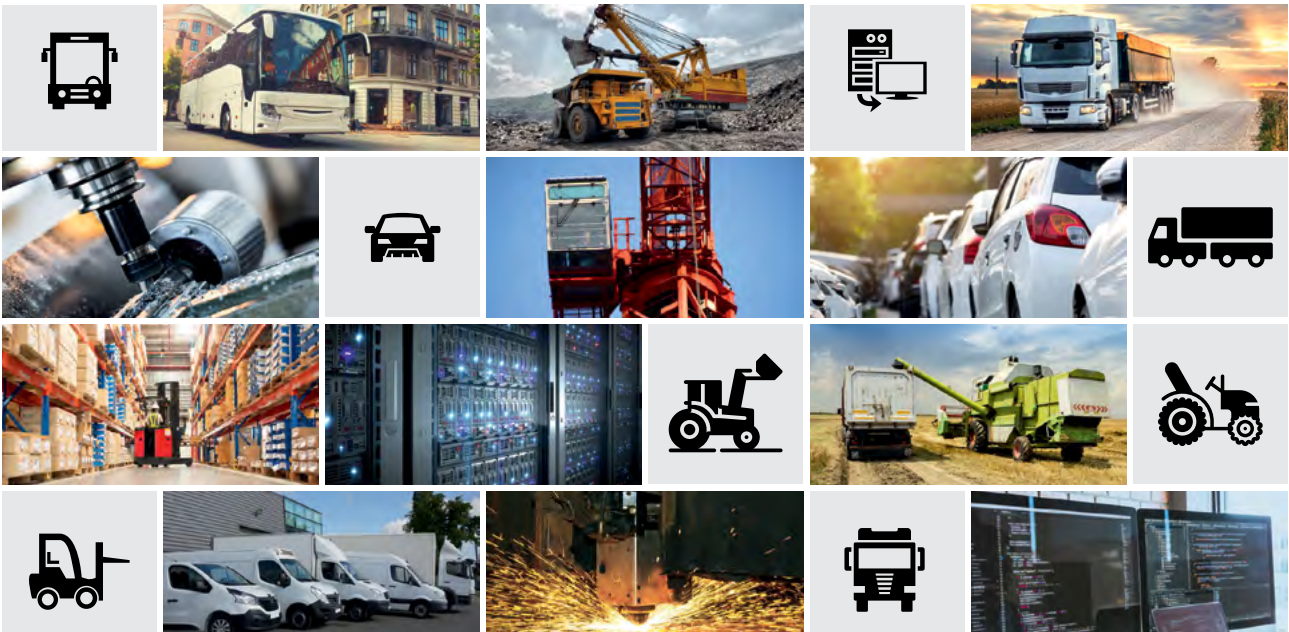
Zusammenstellung verschiedener Statements von prägnanten Spielern aus der Welt der Assetfinanzierungen. Exklusiv für kurze Interviews mit LECTURA standen zur Verfügung: Klaus Meyer, Geschäftsführer der Commerz Real Mobilienleasing, Frank Schottenheim, Director Financial Institutions von PS-Team Deutschland, Frederik Linthout, Geschäftsführer der GEFA BANK sowie aus der Ecke der FinTechs Ansgar Gerken, kaufmännischer Leiter bei leasinGo, einem Unternehmen der FM LeasingPartner Gruppe. Die vollständigen Interviews sind am Ende dieses Artikels separat verlinkt.

Warum man über Leasing und andere Finanzierungsformen nachdenken sollte

Zum einen haben gerade große etablierte Banken bzw. Leasinggesellschaften mittlerweile jahrzehntelange Erfahrung auf diesem Gebiet. Die GEFA BANK beispielsweise ist seit mehr als 70 Jahren am Markt. So kann

man nachvollziehen, dass sie „Wertverläufe von Maschinen und Vermarktungschancen von Rückläufern bestens einschätzen.“, wie Herr Linthout konstatiert. Dieser Expertise-Effekt bringt Leasingnehmern „schnelle Kreditentscheidungen, realistische Restwerte, flexible Vertragsgestaltungen und nicht zuletzt faire Leasingkonditionen, die durch die Werthaltigkeit der Maschinen positiv beeinflusst werden.“.

Ähnlich aufgestellt ist die Commerzbank Tochter. Herr Klaus Meyer sagt über sein Portfolio sowie die Leistungspalette der Commerz Real Mobilienleasing: „Rund 60 % unseres rd. 4,8 Mrd. EUR großen Portfolios sind Maschinen und Anlagen. Unsere Kunden profitieren daher von unserer über 50-jährigen Markterfahrung u.a. bei der Ratengestaltung, Restwerteinschätzung und natürlich durch innovative Vertragsmodelle. Um ein paar Beispiele zu nennen: Gestaltungen mit offenem Restwert, fester Kaufoption oder



Quelle: PS-Team



nutzungsabhängigen Raten (Pay-Per-Use).“

Neben dem „klassischen“ Weg direkt über eine Leasinggesellschaft/Bank eine Finanzierung anzustoßen, bietet der Markt mittlerweile zudem einige „Intermediäre“ zwischen Anbietern und Nachfragern. Der Portalbetreiber von leasinGo etwa gehört zu Deutschlands größtem Leasingmakler. leasinGo erlaubt es online „[...] einen schnellen Überblick über am Markt aktuell erzielbare Konditionen zu gewinnen.“ wie Herr Ansgar Gerken über die Wirkweise der Online-Vergleichs-Plattform berichtet. „Innerhalb von Sekunden zeigt der Leasing-Schnellrechner die günstigste Rate für Leasing und Mietkauf an. Mit wenigen weiteren Klicks wird eine konkrete Anfrage gestartet und die Experten von leasinGo erledigen den Bonitätscheck und die Vorbereitung des Vertrages.“ führt Gerken weiter aus. Schnelle, bis hin zu taggleiche Vertragsabschlüsse seien so möglich.

Ist Maschinenleasing nicht kompliziert und intransparent? Die „neue digitale Welt“ liefert mehr Überblick...

Neben leasinGo existieren am deutschen Markt weitere digital ausgerichtete Unternehmen, die auf Transparenz und „Vertragsanbahnung as a Service“ abzielen. Compeon, leasing.de oder FinCompare sind hier u.a. noch zu nennen. All diese Unternehmen sind so genannte Intermediäre und Serviceanbieter, die sich primär auf Online-Sichtbarkeit und vollumfänglichen Service für den potenziellen Leasing- bzw. Finanzierungsnehmer konzentrieren. So arbeiten im Hintergrund intuitiver

Webseiten auch hier fähige Finanzierungsberater für ihre Unternehmenskunden – gegen Provision, die allerdings i.d.R. vom Finanzierungsanbieter getragen wird.

Auch wenn die klassischen Leasinggesellschaften in den letzten Jahren nicht so sichtbar waren mit ihrem digitalen Angebot, wird bzw. wurde hier mit Nachdruck an Lösungen oder eben der Sichtbarkeit bestehender Lösungen gearbeitet:

„Natürlich bieten wir unseren Kunden schon seit Jahren Online-Funktionalitäten über unser Leasingportal an. Hier schaffen wir Transparenz u.a. durch eine übersichtliche Darstellung der relevanten Vertrags- und Objektdetails. Gerne möchten wir aber auch neue Interessenten erreichen und werden voraussichtlich Ende Q2 2020 einen Online-Leasingrechner auf unserer Internetseite implementieren. Testen Sie uns, wir freuen uns auf Ihr Feedback.“

- Klaus Meyer

„Auf unserer Website können alle Besucher über einen Kalkulator mit wenigen Klicks Leasingraten berechnen, dabei Parameter wie Laufzeiten oder Sonderzahlungen verändern und eine Finanzierungsanfrage direkt online an uns schicken. Weitergehende digitale Services bieten wir registrierten Kunden über das Portal „GEFA online“ an, das u.a. eine vollständig papierlose Finanzierung ermöglicht, im Idealfall sogar binnen weniger Minuten.“

- Frederik Linthout

Kriselt es 2020? Die Stimmen der Finanzierungsexperten.

„Obwohl Deutschland konjunkturell schwarze Zahlen schreibt, erwarten zwei Drittel der im EY-Banken- und Fintech-Barometer befragten Institute eine Eintrübung der allgemeinen Wirtschaftslage in den kommenden zwölf Monaten.“

- Frank Schottenheim

„Eine Prognose zur wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland ist derzeit nicht einfach, weil die Entwicklung der internationalen Beziehungen und der Einfluss des Corona-Virus schwer einzuschätzen sind. Wir rechnen mit einer konjunkturellen Abschwächung, sehen allerdings keinen Grund zur Krisenstimmung. Die mittelständische Wirtschaft muss und wird investieren, wenn sie weiter erfolgreich sein möchte [...]“

- Frederik Linthout

Leasing trifft den Zeitgeist. Egal ob ‚Nutzen statt Besitzen‘ oder die ‚Teilhabe am technologischen Fortschritt‘, die Motive unserer Kunden sind unterschiedlich und daher wächst die Branche seit Jahren kontinuierlich. Gerade in konjunkturell herausfordernden Jahren hat sich Leasing als stabile Finanzierungsmöglichkeit des Mittelstands gezeigt. Mit Blick auf die Digitalisierung und die Thematik Nachhaltigkeit erwarten wir zudem eine weitere Steigerung der Investitionen in mobile Anlagegüter.

- Klaus Meyer

„Wenn überhaupt, sehen wir beim allgemeinen Investitionsklima eine Delle – auf keinen Fall eine Krise. Für Online-Anbieter wie leasinGo bringt dies wiederum große Chancen, da Unternehmen in kritischen Zeiten eher auf die Suche nach Finanzierungsalternativen gehen und dann bei uns fündig werden.“

- Ansgar Gerken

Die interviewten Personen und Unternehmen



Klaus Meyer, Geschäftsführer Commerz Real Mobilienleasing: Als 100%ige Tochter der Commerzbank kümmert sich die Commerz Real Mobilienleasing um sämtliche Leasingbelange der Gruppe – auch die der Bankkunden.

Lesen Sie das vollständige Interview mit Herrn Meyer über Maschinenleasing, Konjunktureinschätzung, Online-Leasingkalkulatoren u.v.m. hier:

[DE](#), [EN](#)



Frederik Linthout, Geschäftsführer GEFA BANK: „Die GEFA BANK ist

die deutsche Einheit der internationalen Societe Generale Equipment Finance-Gruppe, die europaweit die Nr. 1 und weltweit die Nr. 2 im Leasing mobiler Wirtschaftsgüter ist.

Lesen Sie das vollständige Interview mit Herrn Linthout über Maschinenleasing, Konjunktureinschätzung, Online-Leasingkalkulatoren u.v.m. hier:

[DE](#), [EN](#)



Frank Schottenheim, Director Financial Institutions PS-Team Deutschland: PS-Team gibt Banken und Leasinggesellschaften vielfältige digitale Instrumente an die Hand, um mobile Kreditsicherheiten zu schützen. Mit Apps für die digitale Bestandsprüfung und das Video-Livestreaming sowie mit dem Asset-Register PS DataCollect, über das sie Mehrfach- und Luftfinanzierungen aufdecken, steigern Finanzinstitute die Qualität ihres Risikomanagements.

Lesen Sie das vollständige Interview mit Herrn Schottenheim über die digitale Fitness der Leasingbranche, warum Risikomanagement in schwachen Konjunktur-

phasen wichtiger wird und Banken teilweise kritische, compliance-relevante Themen besser an Experten outsourcen hier:

[DE](#), [EN](#)



Ansgar Gerken, kaufmännischer Leiter leasinGo: Die leasinGo GmbH ist ein FinTech-Unternehmen, das moderne Technologie und Real-time-Informationsmöglichkeiten mit der klassischen Leasingberatung verbindet. Mit seinem Online-Sofortvergleich bietet das Webportal einen Volls-service an, bei dem online gewerbliche Leasingangebote passgenau zum Investitionsvorhaben ermöglicht werden. Das Unternehmen gehört zur FM LeasingPartner Gruppe, die mit einem jährlichen Platzierungsvolumen von mehr als 500 Millionen Euro – und 14 Standorten -Deutschlands größter Leasingmakler ist.

Lesen Sie das vollständige Interview mit Herrn Gerken über einfaches Online-Maschinenleasing, Leasingvergleiche und warum Intermediäre eine gute Alternative zur „Hausbank“ sein können hier:

[DE](#), [EN](#)

[Weiterlesen](#) >>



CONEXPO-CON/AGG 2020

Was? Internationale Ausstellung für Bau und Baustoffe

Wo? Las Vegas (USA)

Wann? 10-14 März 2020

[Mehr info hier](#)



SaMoTer 2020

Was? 31. Internationale Ausstellung für Erdbewegung und Baumaschinen

Wo? Verona (Italien)

Wann? 21-25 März 2020

[Mehr info hier](#)

SaMoTer

31ST INTERNATIONAL CONSTRUCTION
EQUIPMENT TRADE FAIR

VERONA, ITALY
21.25 MARCH 2020

SMOPYC Expo 2020

Was? Internationale Fachmesse für Kommunal-, Bau- und Bergbaumaschinen

Wo? Zaragoza (Spanien)

Wann? 1-4 April 2020

[Mehr info hier](#)



Topics

Rental Equipment

Circular Economy

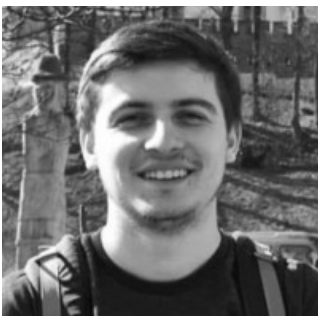
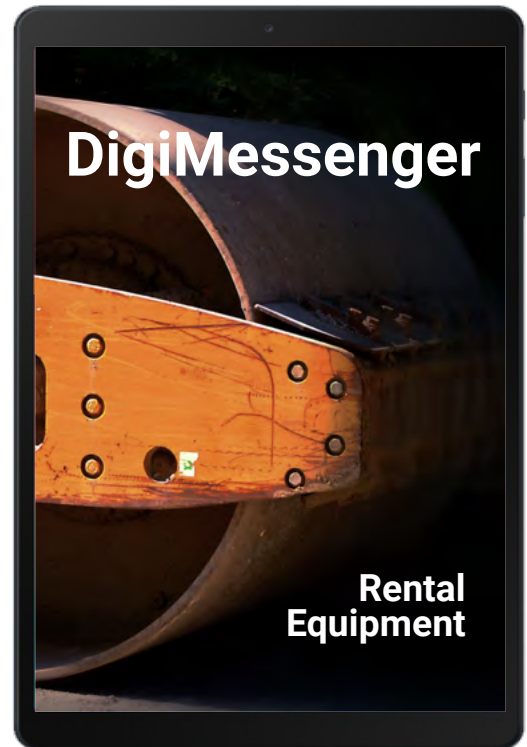
Focus

Cranes

Aerial Work Platforms

Lightning and Energy

Modular Spaces and Scaffolding



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