

BEUTLHAUSER INSIDE

Winter 2020



**DIE 6. GENERATION
BEI BEUTLHAUSER**

Seite 3

**JUBILÄUM:
20 JAHRE BELL**

Seite 13

**ABZIEHAUTOMATIK FÜR
KETTEN- UND MOBILBAGGER**

Seite 17

**LINDE-GROSSSTAPLER
FÜR BTE STELCON**

Seite 22

**DIGITALE PARTNER-
SCHAFT MIT BRZ**

Seite 25



FRANKFURT AIRPORT NEUBAU TERMINAL 3

Liebe Leserinnen und Leser,

wir bieten unseren Kunden professionelle Produkte und Dienstleistungen sowie ganzheitliche Lösungen analog und digital, um möglichst viele Anforderungen in der Prozesskette – End to End – abdecken zu können.

Den absolut entscheidenden Mehrwert für unsere Kunden leisten unsere knapp 1.200 Mitarbeiter/-innen: Persönlich, kompetent, schnell und lösungsorientiert. Genau das, was weder künstliche Intelligenz noch Algorithmen können.

Für uns ist die Digitalisierung keine technische Revolution, sondern ein sozialer Umbruch. Alles Digi-

tale beginnt analog und endet auch dort! Bei der Digitalisierung geht es im Kern um die Wiedereinführung des erwachsenen und selbstverantwortlichen Menschen im Unternehmen.

Je digitaler die Welt, desto größer die Bedeutung von Resonanz – also Menschen die zuhören, verstehen, Lösungen produzieren und denen man vertrauen kann. Dieser Prozess wird durch Corona weiter verstärkt.

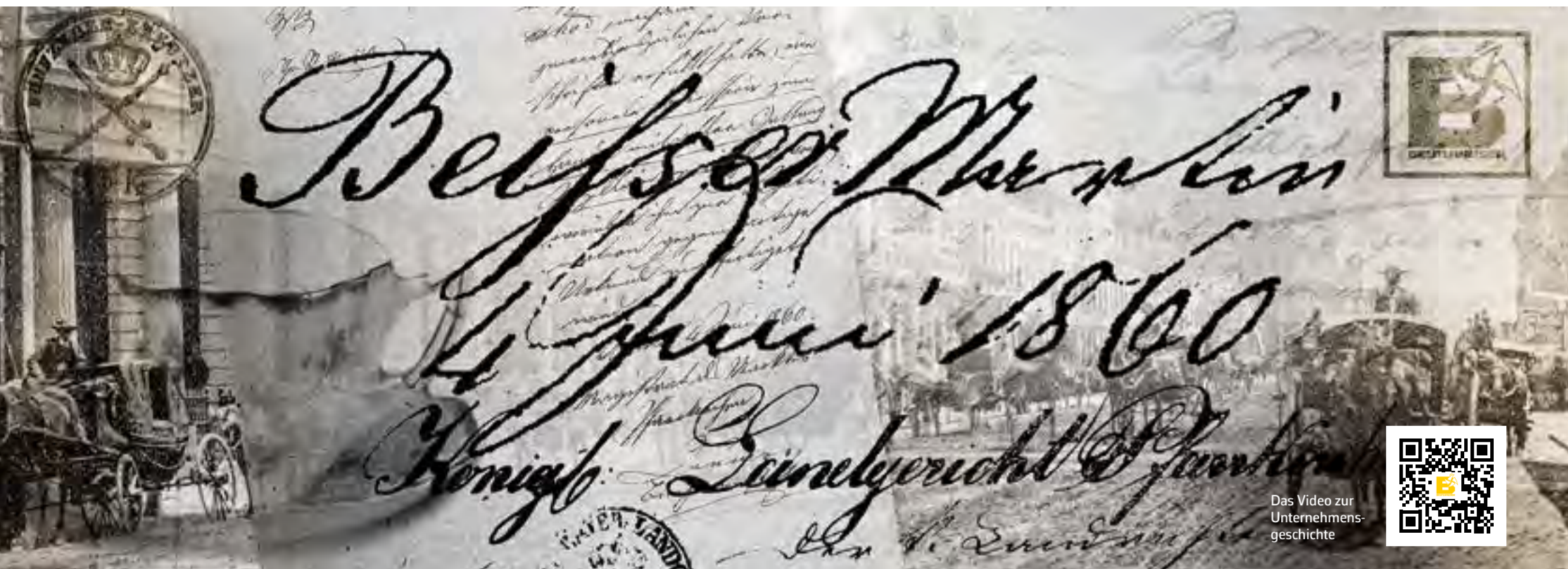
Nach diesen Erkenntnissen richten wir seit einigen Jahren mit viel Mut und Konsequenz unser Unternehmen aus.

Lesen Sie auf den kommenden Seiten, was es mit einem neuen Gründungsjahr auf sich hat, wann die neue Generation eintritt und erfahren Sie mehr über den Arbeitsalltag unserer Geschäftsbereiche.

Wir wünschen Ihnen viel Freude mit der INSIDE! Bleiben Sie gesund.



Matthias Burgstaller, Oliver Sowa und Dr. Thomas Burgstaller



HISTORIE

BEUTLHAUSER GRÄBT TIEF:

VERGESSENE 38 JAHRE DER UNTERNEHMENS-GESCHICHTE AUFGEDECKT



Dr. Thomas, Gisbert und Matthias Burgstaller im firmeneigenen Museum: Der Zeitstrahl der Unternehmensgeschichte muss jetzt umgeschrieben werden.

122-jähriges Firmenbestehen, Familienunternehmen in vierter Generation – Fakten, auf die Beutlhauser und die Familie zu Recht stolz sind. Doch ist Beutlhauser hier etwa zu bescheiden? Die Frage nach dem Gründungsjahr wurde vor einigen Monaten noch selbstverständlich mit dem Jahr 1898 beantwortet. Allerdings wurde im Zuge des Projekts „Aufarbeitung der Firmenentwicklung“ vor kurzem aufgedeckt, dass die Erfolgsgeschichte von Beutlhauser bereits 38 Jahre früher als bislang angenommen begann.

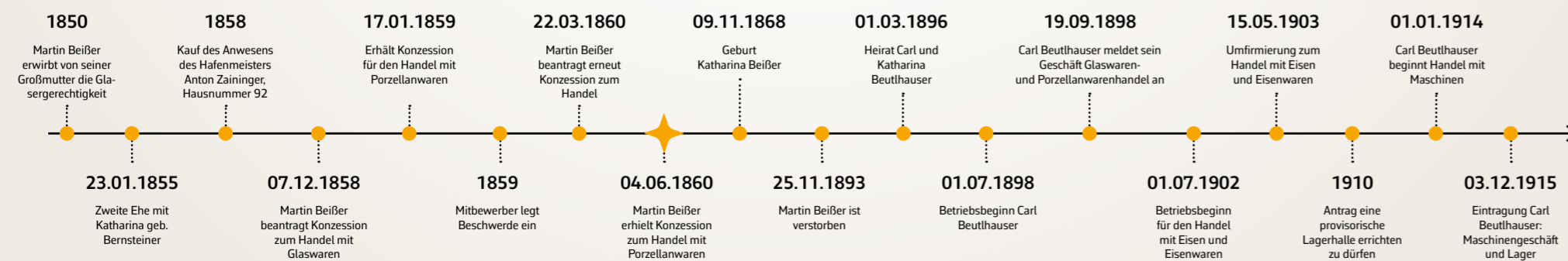
Bislang hatte man angenommen, dass die Eheleute Katharina und Carl Beutlhauser im Jahr 1898 einen Eisen- und Haushaltswarenhandel im niederbayerischen Pfarrkirchen eröffneten und somit den Grundstein der Firma Beutlhauser setzten. In guter Zusammenarbeit mit dem Stadtarchiv Pfarrkirchen wurde tief im Archiv ein Dokument ausgegraben, das ein früheres Gründungsjahr belegte: Am 4. Juni 1860 erhielt der Vater von Katharina Beutlhauser, der Glasermeister Martin Beißer, die Konzession zum Handel mit Porzellanwaren. Von diesem Tag an durfte er offiziell Waren in seinem Laden in Pfarrkirchen verkaufen. 1868 wurde sei-

ne Tochter Katharina Beißer geboren, die im Jahr 1896 Carl Beutlhauser heiratete. Carl Beutlhauser, der damals bereits mit im Unternehmen tätig gewesen war, meldete 1898 den Handel mit Glaswaren und Porzellan an und übernahm daraufhin zusammen mit seiner Gattin Katharina den Laden des Schwiegervaters. Sie firmierten das Geschäft in Carl Beutlhauser um.

Im Jahr 1903 vollzogen die Eheleute Beutlhauser einen entscheidenden Strategiewechsel. Das Handelsgeschäft wurde um die Sortimente Eisen und Eisenwaren erweitert und gleichzeitig wurde der Handel mit Glas- und Porzellanwaren aufgegeben.

Heute gehört die Beutlhauser-Gruppe zu den größten Maschinenhändlern, -Vermietern und -Servicedienstleistern in Deutschland. Die über 160 Jahre bewegte Firmengeschichte wird von Korbinian Burgstaller, Enkel von Gisbert Burgstaller und Sohn von Dr. Thomas Burgstaller, fortgeführt. Er steigt Anfang nächsten Jahres demnach nicht in fünfter, sondern bereits in sechster Generation in das Familienunternehmen ein.

Antoniya Hasenöhr



INTERN

KORBINIAN BURGSTALLER: EINTRITT DER 6. GENERATION BEI BEUTLHAUSER

Insbesondere in Familienunternehmen ist eine erfolgreiche Nachfolgeregelung entscheidend für die Zukunftssicherung des Unternehmens. Dass es sich dabei um einen langjährigen, umfassenden und komplexen Prozess handelt, ist den geschäftsführenden Gesellschaftern der Beutlhauser-Gruppe, Dr. Thomas und Matthias Burgstaller, bewusst.

„Bodenständigkeit, Kommunikation auf Augenhöhe, Spaß und Freude am Zusammenarbeiten mit Menschen und eine geeignete Qualifikation sind die Voraussetzungen, um unser Unternehmen zielgerichtet weiterentwickeln zu können“, erklärt Matthias Burgstaller. Dr. Thomas Burgstaller führt fort: „Häufig versteht der Mittelstand nicht, dass der Generationenwechsel ein langer Prozess ist, der mit viel Arbeit verbunden ist. Viele Familienunternehmen scheitern bereits mit der zweiten oder dritten Generation. Wir schaffen es jetzt in die sechste. Was vor allem der ‚alten‘ Generation klar sein muss: Wenn eine neue Generation nachkommt, ist das immer mit Veränderungen und Verantwortung abgeben verbunden, aber das ist auch gut so.“

Entsprechend werden die Weichen für eine reibungslose Staffelübergabe frühzeitig gestellt.

Erste Schritte für eine erfolgreiche Nachfolge

Als ältester Sohn von Dr. Thomas Burgstaller ist Korbinian Burgstaller der erste Nachfolger, der aktiv im Unternehmen tätig sein wird. Nach zwei sehr erfolgreichen akademischen Abschlüssen (B.Sc. BWL und VWL, M.A. Unternehmensführung, Schwerpunkt Familienunternehmen) begann Korbinian Burgstaller seine berufliche Laufbahn bei der Unternehmensberatung Stern Stewart in München als Strategy Consultant. Nach zwei Jahren wurde er zum Manager und Projektleiter mit Personalverantwortung befördert. „An meiner aktuellen Stelle schätze ich besonders das familiäre Umfeld, den Zusammenhalt im Team und die übertragene Verantwortung. Hauptsächlich habe ich Unternehmen in der Größe von Beutlhauser betreut, um zu verstehen, wie die Führung in mittelständischen Unternehmen funktioniert“, erklärt Korbinian Burgstaller. Ein



Dr. Thomas Burgstaller mit seinem Sohn Korbinian und Bruder Matthias Burgstaller.

INTERN

RUDERN MIT DEM OLYMPIASIEGER

Benefizwettbewerb der Firma Beutlhauser zugunsten der Passauer Tafel

Die Spannung hätte nicht größer sein können bei diesem außergewöhnlichen Ruderverweib. Wer wird die Nase vorn haben nach den 1.000 Metern? Die Kontrahenten: Emilia Fritz, deutsche Meisterin im Doppelzweier, und Andreas Kuffner, Olympiasieger 2012, der zusammen mit Dr. Thomas Burgstaller, Geschäftsführer der Beutlhauser-Gruppe, im Boot saß. Sein Unternehmen hatte das Turnier ausgerichtet. Tiefstapeln, vor allem bei den Herren, war angesagt, als das Trio zum Aufwärmen vom Passauer

Ruderhaus inaufwärts startete. Andreas Kuffner (33), der sich schon vor einigen Jahren aus dem Profisport verabschiedet hatte, war nach langer Pause erst vor zwei Wochen wieder einmal in ein Boot gestiegen. „Ich bin sozusagen ein Ruderrentner“, meinte er lachend. Und Thomas Burgstaller (60) bezeichnete sich selbst als Hobbyrunderer, der einmal die Woche trainiert.

So war die Konkurrenz wirklich ernst zu nehmen mit der 17-jährigen Emilia Fritz vom Passauer Ruder-



Ruder-Duell für einen guten Zweck, v.l.: Dr. Thomas Burgstaller, Deutsche Meisterin Emilia Fritz und Olympiasieger Andreas Kuffner



Bei der Scheckübergabe, v.l.: Dr. Thomas Burgstaller, Ute Senff von der Passauer Tafel und Caritasvorstand Konrad Niederländer

verein v. 1874 e.V., die voll im Training steht und topfit ist. Denn sie bereitete sich gerade auf die Qualifikation zur Junioren-Europameisterschaft vor.

Überraschender Sieger

Doch bei diesem Rennen am Inn kam es anders: Mit rund fünf Sekunden Vorsprung erreichten die Männer als Erste das Ziel. Der Wettkampf über die 1.000 Meter hatte ganze vier Minuten gedauert. Entsprechend groß war die Überraschung bei den Zuschauern, die das Kräfteressen verfolgt und vermutet hatten, dass die Dame das Rennen macht.

Lange Rudertradition in der Familie

Die Idee, so einen Wettbewerb zu veranstalten, war schnell geboren, da die Familie Burgstaller schon in drei Generationen dem Rudersport verbunden ist. Neben Dr. Thomas Burgstaller gehört Vater Gisbert (85) seit



Korbinian Burgstaller tritt als erster der sechsten Generation aktiv in die Beutlhauser-Gruppe ein.

wichtiges Resümee, das er aus seiner Tätigkeit als Unternehmensberater ziehen konnte, ist: „Die wichtigsten Bausteine für ein erfolgreiches Unternehmen sind aus meiner Sicht eine stimmige Unternehmenskultur, ein Füreinander, eine klare Strategie und finanzielle Stärke.“ Neben der Leidenschaft für Sport und das Reisen spielt die Familie und generell Geselligkeit eine große Rolle für ihn.

Einführung in die Beutlhauser Welt

Korbinian Burgstaller absolvierte zunächst ein Intensivtraining zur Einführung in die Beutlhauser Kultur durch Dr. Reinhard Sprenger und Oliver Sowa. Darauf folgend wird er einige Wochen an der Seite von Regionalleiter Gerhard Felßner in Schweinfurt verbringen, um das Unternehmen und die Strukturen von innen genau kennenzulernen und ein erstes Wissensfundament zu bekommen. Matthias Burgstaller wird ihn als Mentor in der Anfangszeit begleiten. „Mir ist es wichtig, eine gute und intensive Einarbeitung zu bekommen und die vielen Facetten von Beutlhauser kennenzulernen. Ich habe vor, viele Niederlassungen zu besuchen und dabei Bereiche

wie Verwaltung, Service und Vertrieb kennenzulernen sowie bei Außendiensteeinsätzen mitzufahren“, erklärt Korbinian Burgstaller.

Korbinian Burgstaller übernimmt Region Meckenheim, Aachen und Weißenthurm

Zum 1. Januar 2021 wird Korbinian Burgstaller die Position von Udo Hüskens, der sich zum 30.06.2021 in seinen wohlverdienten Ruhestand zurückziehen wird, als Regionalleiter für die Region Meckenheim, Aachen und Weißenthurm übernehmen. Die Region bietet für Beutlhauser großes Potenzial und die Freude darüber, dass Korbinian Burgstaller diese Herausforderung annimmt, war bei der Geschäftsführung, den Mitarbeitern, Kunden und Partnern groß. „In einem Seminar für Nachwuchsführungskräfte in Familienunternehmen bei Vera Knauer konnte ich mich bereits theoretisch auf viele Situationen vorbereiten und habe unterschiedliche Blickwinkel erhalten. Jetzt freue ich mich, auch praktisch durchstarten zu können“, so Korbinian Burgstaller.

Antoniya Hasenöhr



Impressionen des Ruder Wettbewerbs finden Sie auf unserem YouTube Kanal.

mittlerweile 50 Jahren dem Passauer Ruderverein an, und schon dessen Vater Karl war ein Ruderer. Seit 2019 sponsert Beutlhauser die Hoffnungsträgerin des Passauer Vereins, Emilia Fritz. Und da Olympiasieger Andreas Kuffner seit drei Monaten bei Beutlhauser mit im Boot sitzt – er arbeitet als Führungscoach für das Unternehmen – lag es nahe, so einen Wettbewerb auf dem Wasser auszutragen. Übrigens: Dafür, dass Emilia Fritz als Zweite ins Ziel kam, hatte ihr Trainer Bernd Rose gleich den Grund gefunden: „Sie wollte den Sponsor nicht verärgern“, meinte er augenzwinkernd.

Spende an die Passauer Tafel

Für die 1.000 Meter Rudern hat Beutlhauser eine Spende von 1.000 Euro an die Passauer Tafel versprochen. Nach dem Rennen stießen das Beutlhauser Team und Vertreter der Caritas auf die gelungene Aktion an. „Die 1.000 Euro übrigens können wir sehr gut gebrauchen“, sagte Ute Senff von der Passauer Tafel. „Wegen Corona dürfen wir nur noch abgepackte Lebensmittel ausgeben und müssen deshalb viel zukaufen. Bei 500 Personen, die jeden Donnerstag Lebensmittel abholen, ist jede Hilfe willkommen.“

Elke Fischer (Passauer Neue Presse)

DERZEIT DAS GRÖSSTE PRIVATFINANZIERTER BAUVORHABEN

FLUGHAFEN FRANKFURT: SCHICK SETZT AUF BEUTLHAUSER BEI TERMINAL 3

Seit vielen Jahren realisiert die Schick Group große Bauvorhaben und setzt dabei auf die Zusammenarbeit mit Beuthauser. Das derzeit größte Projekt ist das neue Terminal 3 des Frankfurter Flughafens. Im Interview geht Anton Schick, Inhaber und Geschäftsführer der Unternehmen der Schick Group, auf die Zusammenarbeit am Beispiel des aktuellen Projektes ein.



Anton Schick, Inhaber und Geschäftsführer der Unternehmen der Schick Group



HINTERGRUND

Im Süden des Flughafens Frankfurt entsteht auf den Flächen der ehemaligen US-Militärbasis das Terminal 3. Nach derzeitigen Planungen können hier nach der geplanten Fertigstellung 2024 bis zu 21 Millionen Reisende pro Jahr am neuen Terminal abfliegen oder ankommen. Im Vollausbau ist Terminal 3 auf etwa 25 Millionen Passagiere ausgelegt. Die insgesamt drei Bauabschnitte ermöglichen einen modularen Bau – je nach

Kapazitätsbedarf. Im ersten Bauabschnitt werden das Hauptgebäude mit Ankunfts- und Abflugebene, Marktplatz, Lounges und Gepäckförderanlage sowie die Flugsteige H und J bis 2024 gebaut. Um die Terminals 1 und 2 früher zu entlasten, wird der zweite Bauabschnitt mit Flugsteig G vorgezogen realisiert. Dieser bietet nach seiner geplanten Fertigstellung 2021 bereits Kapazitäten für vier bis fünf Millionen Passagiere.

Wer ist die Schick Group?

Die Schick Group vereint in fünf Unternehmen Fachwissen und modernste Ausstattung für die Bereiche Hoch- und Tiefbau, Industriebau, Betonfertigteilbau und Schlüsselfertigbau. 500 erfahrene Mitarbeiter arbeiten bundesweit auf Baustellen mit unterschiedlichsten Anforderungen: Egal ob wir am Flughafen in Frankfurt am Main das Pier H und J des neuen Terminal 3 erstellen, in Berlin, Hamburg und Dortmund das erste Vodafone Core Center mit exakten Betonfertigteilen umsetzen oder in München mit den Feuerwachen 4 und 5 die größten Feuerwehrneubauten in Bayern verwirklichen. Die Schick Group setzt dabei immer auf die Qualifikation der Mitarbeiter sowie auf die maschinelle Ausstattung aller Firmen.

Für die optimale maschinelle Ausstattung arbeiten Sie unter anderem mit Beuthauser zusammen. Wie kam es zu diesem Entschluss?

Obendrehende Turmdrehkrane von Liebherr haben wir schon seit den frühen siebziger Jahren im Einsatz. Mit einem 200 C, damals der größte Kran in Nordbayern, fing bei meinem Vater alles an. Beuthauser ist seit 1. April 2010 in Schweinfurt unser Partner. Der erste Krankauf war ein 250 EC-B für das Projekt Neubau Feuerwache 4 in München. Unseren ersten „Spitzenlosen“, von mittlerweile mehr als 20 Stück, haben wir damals im Mai 2013 bestellt.

Die Schick Group ist am derzeit größten privatfinanzierten Bauvorhaben, dem Bau des Terminal 3 am Flughafen Frankfurt, beteiligt. Welche Arbeiten übernimmt Schick an diesem Projekt?

Nachdem wir für die Fraport AG seit vielen Jahren tätig sind, zuletzt mit den Neubauten für den gesamten Winterdienst und die neue zentrale Feuerwache 1, freuen wir uns natürlich über das große kontinuierliche Vertrauen in unsere Leistungsfähigkeit. Wir bauen für die Fraport AG

an Europas größtem privat finanzierten Verkehrsinfrastrukturprojekt die gesamten Flugsteige Pier H und J mit insgesamt über 1.000 Meter Länge, einschließlich dem prägenden 69 Meter hohen Vorfeldder Terminal 3.

Zur Realisierung dieses Bauvorhabens setzen Sie auf die Zusammenarbeit mit Beuthauser. Worin besteht diese?

Den größten Teil unserer 15 eigenen obendrehenden Turmdrehkrane, die derzeit beim Neubau der Piers am Terminal 3 stehen, haben wir bei Beuthauser gekauft. Wir schätzen sowohl die Leistungsfähigkeit und Kompetenz als auch die Unterstützung bei den Kranmontagen, die aufgrund besonderer Auflagen nahezu komplett in der Nacht, außerhalb der regulären Flugbetriebszeiten, stattfanden. Wertvolle Unterstützung leistet uns Beuthauser als Mietpartner für die Spezialteile, zum Beispiel, um unseren 202 EC-B 10 am Tower nun im zweiten Schritt auf freistehende 82 Meter Hakenhöhe aufzurüsten. Mit Ausnahme dieser Sondermontage haben wir das gesamte Kran-equipment mit unseren eigenen sechs Liebherr Mobilkränen montiert. Die Kraftpakete aus dem Liebherr Werk Ehingen vom kompakten LTM 1060-3.1, über den LTM 1090-4.2, dem LTM 1160-5.2 sowie den beiden LTM 1230-5.1 und LTM 1250-5.1 sind derzeit auch für das Versetzen der vielfältigen Betonfertigteile aus beige durchgefärbtem Beton aus unseren Werken in Bad Kissingen, Meiningen und Hanau auf dieser Baustelle im Einsatz.

Was schätzen Sie am Miteinander Beuthauser-Schick und warum ist Beuthauser der richtige Partner für große Projekte?

Wir schätzen das verantwortungsbewusste und schnelle Handeln bei Beuthauser. Durch Gerhard Felßner als zentralem Ansprechpartner und seinem leistungsfähigen Team fühlen wir uns optimal betreut.

Gerhard Felßner



VERTRIEB

STH ERWEITERT MASCHINENBESTAND UM NEUEN LIEBHERR TURM-DREHKRAN

Im Jahr 2002 wurde die Sth Stahlverarbeitung Hoffmann GmbH als Biegebetrieb für Betonstahl mit dem Schwerpunkt auf werkseitiger Vorfertigung gegründet. Das Grundgeschäft des Unternehmens ist die Herstellung von geschnittenen und gebogenen Betonstählen sowie Bewehrungsmatten.

Ausgangslage für den Kauf eines neuen Turmdrehkrans, war die Trennung der Prozesse Produktion und Verladung, da in der Vergangenheit die bestehenden Krane beide Produktionschritte bedient hatten. Um jedoch die hohe Auftragslage bedienen zu können, wurde nun ein Kran benötigt, der mit entsprechendem Radius und Tonnage allein die Verladung der Materialien übernehmen kann.

Auf Empfehlung eines Bekannten von Thomas Hoffmann, Geschäftsführer Sth, kam der Kontakt zu Felix Pötschke, Beuthauser Verkaufsberater Cottbus, zustande. Den Herausforderungen entsprechend, fiel die Entscheidung für einen Liebherr Turmdrehkran 125 EC-B, inklusive einem Full-Service-Paket. Zudem übernahm die Beuthauser-Akademie die Ausbildung des Kranführers zum Turmdrehkranführer. Die Ausbildung von weiteren zukünftigen Turmdrehkranführern ist für Anfang nächsten Jahres geplant. „Positive Referenzen, das Liebherr Produkt an sich und die Beuthauser-Serviceabdeckung waren die Gründe, warum wir uns für ein Produkt aus dem Beuthauser Portfolio entschieden haben“, erklärt Thomas Hoffmann.

✎ Laura Murcia Mora



STH

Die Sth beliefert Betonfertigteilwerke und Bauunternehmen jeder Größe und bietet qualitätsgerechte, ganzheitliche Lösungen Ihrer Projekte in den Bereichen werkseitige Vorfertigung von Bewehrungskörben, Stahlbauteile und Kopfbolzenschweißen an.

VERTRIEB

INDIVIDUELLE RAUMSYSTEM-LÖSUNG FÜR SIEMENS HEALTHINEERS BAUPROJEKT

Der Spatenstich Ende Juli war einleitend für den Beginn der Bauphase auf dem etwa 2.600 Quadratmeter großen Gelände in Erlangen. Hier baut die Firma Markgraf, bereits seit 2014 Kunde von Beuthauser, den neuen Komplex zur Erweiterung des Trainingscenters von Siemens Healthineers. Das neue Schulungs- und Ausbildungszentrum mit modernsten digitalen Standards soll bereits im Dezember 2021 fertiggestellt und dann bis Mitte 2022 bezugsfertig sein.



Schneller Aufbau auf engstem Raum

Um schnell mit den Bauarbeiten beginnen zu können, wurde innerhalb von zwei Werktagen der Aufbau einer dreistöckigen Büroanlage sowie weiterer Aufenthaltscontainer von den Beuthauser-Spezialisten für Raumsysteme, Michael Gruhle und Stefan Heinze, in die Wege geleitet. Dabei waren das Know-how und die langjährige Erfahrung der Beuthauser-Mitarbeiter von großem Vorteil, um eine individuelle Lösung von Container-Kombinationen für die eng begrenzte Fläche zu finden. Die Anlage wird nun von den Bauleitern und Polieren vor Ort als Büro und Aufenthaltsräume genutzt.



Von links: Christopher Knauer (Bauleiter Markgraf), Michael Gruhle, Stefan Heinze (Beuthauser)

Michael Gruhle und Stefan Heinze übergaben im Anschluss die Containeranlage an Christopher Knauer, den Bauleiter von Markgraf. Beuthauser vermietete bei früheren Projekten bereits Maschinen und Krane an die Unternehmensgruppe und konnte durch Ser-

✎ Melanie Haider

VERTRIEB

CONTAINERANLAGE FÜR AVUMA IN MÜNCHEN

Den Nachfrageüberhang am Immobilienmarkt in Deutschland spüren ansässige und zukünftige Münchner besonders stark. Die Mieten sind in den letzten Jahren rasant gestiegen und trotzdem zieht es immer mehr Menschen in die bayerische Landeshauptstadt. Um die Situation zu entschärfen, hat die Stadt München konkrete Maßnahmen definiert. Neben dem Stopp von Zweckentfremdung, einer Mietbremse von sechs Jahren und einem kommunalen Bodenfonds gehören dazu unter anderem die Schaffung und Verdichtung von Wohnraum.

Die Städtische Wohnungsgesellschaft München (GWG) plant im Zuge der Maßnahmen über 10.000 neue Wohnungen bis zum Jahr 2023. Als Sub- und Generalunternehmer für große Baufirmen ist Avuma auch für die GWG tätig.



Von rechts: Stefan Heinze, Alexander Vutev, Polier Avuma, Michael Gruhle

Das aktuelle Projekt umfasst den Abriss von alten, nicht mehr sanierungsfähigen Gebäuden in der Kämpfinger Straße, München Harthof. Im Anschluss entstehen an dieser Stelle 198 Wohneinheiten sowie eine Tiefgarage mit 89 Stellplätzen.

In Absprache und Planung mit Alexander Vutev, Geschäftsführer von Avuma, stellte Beuthauser eine 30-fach Containeranlage, die als Schlafstätte während der Bauarbeiten dient. Der Aufbau wurde in zwei Abschnitten abgewickelt, jeweils mit einer Montagezeit von drei Werktagen.

✎ Surya Gimbutt



PRODUKTE

5000. ERKAT-FRÄSE: BEUTLHAUSER ERHÄLT GOLDENES JUBILÄUMSMODELL

Feierliche Übergabe der 5000. Erkat-Fräse am Beuthauser Firmensitz Passau in Anwesenheit des stellvertretenden Regionalleiters Günther Wallner sowie Epiroc Verkaufsberater Manfred Weppert und Erkat Experte Ralf Schumann.

Auf dem Beuthauser Gelände strahlt einem die Fräse schon von Weitem entgegen. Doch der goldene Anstrich soll nicht ablenken.

Die ER650-3 für die Baggergewichtsklassen von 15 bis 28 Tonnen und mit einer Nennleistung von 80 kW gilt als echte Allrounder-Fräse. Eingesetzt wird sie im Kanalbau, bei Abbrucharbeiten, im Tunnelbau und Spezialtiefbau sowie bei Unterwasserarbeiten. Ihre Zwischenkonsole ist mechanisch verdrehbar. Außerdem ist sie bis zu 30 Meter unter Wasser einsetzbar – und das ganz ohne Umbau. Sie vermag es, einzelne Armierungsseisen bis zu einer Stärke von 12 Millimetern zu zerreißern und weist

eine Gesteinsfestigkeit bis 60 MPa auf. Der Meißelhalter ist inklusive verschleißfester und austauschbarer Verschleißbuchse. Durch den unkomplizierten Austausch der Schneidköpfe ist der Umbau auf Wurzelstockfräse oder Profilerfräse möglich.

Großes Sortiment an Abbruchwerkzeugen

Neben der ER650-3 sind die ER1500, die ER50 sowie eine Vielzahl an Epiroc Anbaugeräten, insbesondere Hydraulikhämmer, Abbruchscheren und Greifer fester Bestandteil des Beuthauser Sortiments. Außerdem bietet Beuthauser die Rundschafmeißel für die Erkat-Fräsen an. Epiroc Verkaufsberater Manfred



Von links: Jens Westermann (Epiroc-Vertriebsleiter Hydraulische Anbaugeräte), Ralf Schumann (Produkt-Manager Epiroc), Günther Wallner (stellvertretender Regionalleiter Beuthauser), Alexander Wittl (Verkaufsberater im Außendienst für Baumaschinen bei Beuthauser) und Manfred Weppert (Verkaufsberater Epiroc).

Weppert betreut die Beuthauser-Gruppe bereits seit 25 Jahren. Seit 2005 ist auch die Marke Erkat nicht aus dem Portfolio wegzudenken. Dabei arbeiten beide Kollegen Hand in Hand, wenn es um die Betreuung ihres Partners Beuthauser geht: „Gemeinsam haben wir bereits viele produktübergreifende Schulungen im Hause Beuthauser durchgeführt“, erläutert Erkat Fachmann Ralf Schumann. „Das gewonnene Fachwissen zum Einsatz und zur spezifischen Anwendung unserer Produkte konnte Beuthauser dadurch kontinuierlich an den Endkunden weitergeben. Über die Jahre hat sich daraus eine vertrauensvolle Partnerschaft sowie ein reger Erfahrungsaustausch entwickelt.“

Blick in die Zukunft: Ein innovativer Mietpark

Die ER650-3 wird den Endkunden zunächst im Beuthauser Mietpark zur Verfügung stehen. Seitens Erkat sind kürzlich zahlreiche weitere Innovationen auf den Markt gekommen: verstärkte Fräsen für den Abbau und Tunnelbau, eigens entwickelte Rotatorsysteme, Schneidräder zum Anbau an bestehende Querschneidkopffräsen, Bürstenköpfe mit und ohne Trockenabsaugung, Holzschneidköpfe und vieles mehr. Im Fokus stehen vor allem nachhaltige Arbeitsbereiche wie der Sanierungsmarkt, sprengstoffloser Rückbau in Innenstädten oder der Abtrag von kontaminierten Oberflächen.

✎ Antonija Hasenöhl

BAUGERÄTE

TAUCHPUMPEN FÜR SCHLAMM, SCHLICK UND ENTWÄSSERUNG

Im Beuthauser Baugeräte-Sortiment findet sich neuerdings neben Druckluftwerkzeugen, Hydraulikgeräten, Stromerzeugern und Kompressoren der Atlas Copco Power Technique GmbH auch das komplette Tauchpumpen-Portfolio „Weda“ des Essener Unternehmens.

Pumpen fördern bis zu 16.500 Liter pro Minute

90 Prozent der Pumpen werden auf Baustellen zum Abpumpen von Grundwasser benötigt. Die elektrischen Tauchmotorpumpen sind robust, wartungsarm und trockenlaufsicher. Alle Modelle sind mit integriertem Starter, Motorschutzsystem und optionaler Pegelkontrolle ausgestattet. Für Langlebigkeit auch unter har-

ten Einsatzbedingungen sind die Laufräder aus hochfestem Chromguss konzipiert. „Die gewählte Pumpenleistung richtet sich danach, welche Durchflussraten erreicht werden sollen“, erklärt Michael Wettengl, Leiter Beuthauser Baugeräte Passau. Mit einer Nennleistung von 54 Kilowatt fördern die großen Weda-Pumpen bis zu 16.500 Liter pro Minute. Die größeren Modelle würden etwa in Steinbrüchen verwendet oder von Kommunen zum Hochwasserschutz nachgefragt. Kleinere Pumpenmodelle würden dagegen vor allem im Garten- und Landschaftsbau genutzt.

Breites Sortiment für jeden Einsatz

Neben der Durchflussrate spielt die Beschaffenheit

der abzupumpenden Suspension für die Auswahl der richtigen Entwässerungspumpe eine Rolle. Je nachdem, wie groß die Feststoffe in der abzupumpenden Suspension sind, empfehlen Beuthauser und Atlas Copco das jeweils passende Modell aus drei verschiedenen Pumpen-Reihen. So eignet sich die Weda-Reihe D zum Abpumpen von Schmutzwasser, das kleinere Feststoffe enthalten darf. Die Schlammumpen der Weda-S-Reihe handhaben nassen Schlamm und zähflüssige Mischungen, wie sie bei Raffinerie- oder industriellen Prozessen anfallen. Schlickartige Gemische aus feinen Partikeln, wie Dung, Zement oder Kohle und Wasser, werden am besten mit Weda-L-Maschinen abgepumpt. Diese Reihe ist besonders robust und kann durch ihre großen Durch-

gangsöffnungen mit Schlack und großen Feststoffen in der Suspension umgehen.

Passendes Gerät ist in 48 Stunden vor Ort

Als Vertriebspartner von Atlas Copco hat Beuthauser ständig etwa 500 Pumpen auf Lager, so dass für jeden Einsatz immer ein passendes Gerät binnen 48 Stunden vor Ort sein kann. Welche Pumpe sich für den konkreten Anwendungsfall am besten eignet, dazu beraten die Experten bei Beuthauser individuell. Als Alternative zum Kauf bietet Beuthauser viele Baumaschinen und -geräte auch zur Miete an. Zwei größere Diesel-Entwässerungspumpen von Atlas Copco sind demnächst auch erstmals dabei.

✎ Alexandra Zaytseva

FEUERUNGSPRÜFSTAND FÜR DEN ATLAS COPCO KOMPRESSOR

Beim Technologie- und Förderzentrum im Kompetenzzentrum für Nachwachsende Rohstoffe (TFZ) Bayern unterstützt ein Mietgerät von Beuthauser den Kunden auf eine ungewöhnliche Art: der Baukompressor XAS 88 leistet seinen Beitrag zur Forschung im Feuerungsprüfstand.

Das TFZ ist eine direkt dem Bayerischen Staatsministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten zugeordnete Institution und hat seinen Sitz im Kompetenzzentrum für Nachwachsende Rohstoffe in Straubing. Das laufende Projekt zielt auf die Nutzungsmöglichkeiten alternativer Brennstoffe ab sowie die Überprüfung und Messung deren Abgasverhalten, Staubemissionen etc.

Tobias Rohrmaier, Versuchstechniker beim TFZ, wandte sich auf der Suche nach einer Lösung für das Druckluft-Versorgungsproblem an den Regensburger Vertriebsleiter im Bereich Baugeräte, Anton Reitmeier. Die Entscheidung für Beuthauser fiel aufgrund sehr guter persönlicher Kontakte, dem guten Mietpreisangebot und der Möglichkeit zur Tagesabrechnung. Vor allem letzteres war dem

Versuchstechniker besonders wichtig, da der Kompressor zwar über einen längeren Zeitraum benötigt, aber davon nicht täglich genutzt wird.

Einsatz bei Wirbelschichtfeuerung

Der von Beuthauser vermietete Atlas Copco Kompressor und Wasserabschneider wird hierbei zum Betrieb einer sogenannten Wirbelschichtfeuerung eingesetzt, zusammen mit einem Kältetrockner vom TFZ. Dabei werden Brennstoffe auf einem durch Druckluft und Luftdüsen in Bewegung gehaltenen Sandbett verbrannt. Somit wird eine Verschlankung vermieden und auch problematische Brennstoffe können auf ihre Nutzbarkeit erforscht werden, wie in diesem Fall beispielsweise einfache Holz- oder Graspellets sowie Reste aus der Zuckerindustrie und der Abwasserentsorgung.


Der Prototyp im Versuchsstadium ist hier mit etwa 20 Kilowatt im Einsatz. Die Leistung wird über einen Sterlingmotor thermisch abgenommen, wodurch eine Kraft-Wärme-Kopplung passend für kleine Anlagen und problematische Brennstoffe



entsteht. Durch Kompressor, Wasserabschneider und Kältetrockner kann eine ausreichende Luftversorgung der Messgeräte und der Feuerungsanlage sichergestellt werden.

Erfolgreiche Testphase

Auch wenn die Mitarbeiter des TFZ noch mitten in der Versuchsphase sind und die Ergebnisse des Versuchs noch ausstehen, kann bereits ein vorläufiges Fazit zum Atlas Copco Baukompressor gezogen

werden: Tobias Rohrmaier und seine Kollegen sind hochzufrieden mit der Beuthauser-Dienstleistung, da die Maschine absolut störungsfrei läuft und den gesamten Messtag von etwa neun Stunden täglich mit nur einem Tankinhalt leistet. Dies führt zu einer besonders guten Betriebssicherheit und lässt die Mitarbeiter kontinuierlich Versuche und Messungen ohne Störung durchführen. Auch die schnelle Lieferung und persönliche Betreuung durch das Beuthauser Team sowie das Gerät an sich konnten überzeugen.  Anton Reitmeier


LIEBHERR RAUPENBAGGER R 938 IM HARTEN ABRUCHEINSATZ BEI REITHELSHÖFER

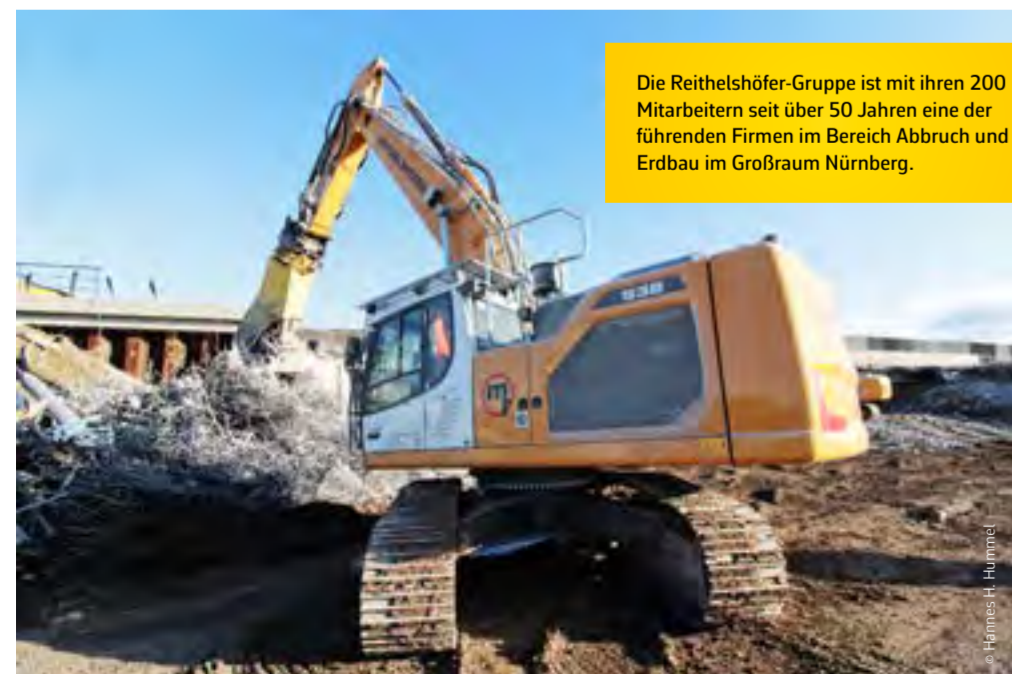
Anfang 2020 hat die Michael Reithelshöfer GmbH aus dem fränkischen Roth einen neuen Liebherr Raupenbagger R 938 von der Beuthauser Niederlassung Nürnberg erhalten.

Kraftpaket für präzises und effizientes Arbeiten

Hauptaufgabe des neuen R 938 ist der schwere oberirdische Abbruch auf Industriebaustellen. Auch bei größeren innerstädtischen Projekten wird er zum Einsatz kommen.

Dank des Unterwagens mit einer Breite von nur 2,99 Metern ist er mit dem firmeneigenen Tieflader leicht umzusetzen. Dies war der ausschlaggebende Punkt bei der Kaufentscheidung. Der Stufe-V-Motor schöpft seine 220 Kilowatt aus 8,0 Litern Hubraum und garantiert einen niedrigen Kraftstoffverbrauch sowie ein umweltfreundliches Arbeiten. Durch die elektrohydraulische Vorsteuerung lässt sich der Bagger sehr präzise und schnell steuern.

Direkt die erste Baustelle forderte die neue Maschine stark in Hinblick auf Leistung und Genauigkeit. Zusammen mit einem im letzten Jahr ausgelieferten R 946 und einem R 950 Demolition musste im Zuge des Ausbaus der Autobahn A3 eine 40 Meter lange, 8 Meter hohe und 17 Meter breite Autobahnbrücke in Erlangen abgebrochen werden. Das Bauwerk bestand aus 500 Tonnen stark armiertem Beton mit Spannstahl, dessen gesamter Abbruch inklusive Fräsen des Asphalts, Abbruch und Aufbereitung zweieinhalb Wochen dauerte und somit schneller als gefordert ausgeführt wurde. Bauleiter Silko Schmieder resümiert: „Die Herausforderung war, dass die abzubrechende Brücke sehr nah an der Bestandsbrücke stand. Unter der Brücke verliefen Versorgungsleitungen, die zu sichern waren. Unsere Maschinisten mussten also präzise vorgehen.“ Zufrieden stellt er fest: „Die Arbeiten wurden ordnungsgemäß im schnellstmöglichen Zeitraum zuverlässig erledigt. Natürlich dank der Liebherr-Maschinen und dem neuen R 938.“  Marcia Schubert



Die Reithelshöfer-Gruppe ist mit ihren 200 Mitarbeitern seit über 50 Jahren eine der führenden Firmen im Bereich Abbruch und Erdbau im Großraum Nürnberg.

HÖPTNER ENTSCHIEDET SICH FÜR EIN LEISTUNGSSTARKES GESAMTPAKET


Das mittelständische Familienunternehmen Höptner Straßen- und Tiefbau GmbH wurde 1991 in Terpitz, Sachsen, gegründet. Seitdem gehören der Straßen- und Tiefbau zu den Geschäftsfeldern der Firma. Durch Sven Güldner, Verkaufsberater in Dresden, kam erstmals der Kontakt zwischen Beuthauser und Höptner zustande. Er ergriff die Chance und stellte die Liebherr Produkte bei der Geschäftsleitung vor. Nach einer überzeugenden Vorführung entschied sich die Firma Höptner im September 2019 für ihren ersten Liebherr Mobilbagger A 918 Compact. Aufgrund der kompakten Bauweise wird dieser hauptsächlich im Straßen- und Kanalbau eingesetzt.

Überzeugender Einsatz sorgt für Folgeauftrag

In den ersten sechs Monaten seines Einsatzes hat der Mobilbagger durch seinen hohen Komfort, seine feinfühligere Arbeitshydraulik und die gute Wirtschaftlichkeit so überzeugt, dass sich die beiden Geschäftsinhaber Aron

und Roland Höptner für einen weiteren A 918 Compact entschieden haben. Die offizielle Übergabe der beiden Maschinen fand Anfang März 2020 mit der Auslieferung des zweiten Liebherr A 918 Compact statt. Auf Kundenwunsch erhielten die Maschinen eine Sonderlackierung in der Firmenfarbe.

Digitale Lösung OneStop Pro®

Auch die von Beuthauser selbst entwickelte, herstellerübergreifende, digitale Lösung OneStop Pro® fand sofort Anklang. „Wir nutzen diese äußerst innovative Software für die Einsatzplanung und Maschinenparkverwaltung. Damit haben wir immer alles im Blick und wissen, was unsere Maschinen geleistet haben. Zudem überzeugt Beuthauser durch kurze Reaktionszeiten im Service und einem breit aufgestellten Maschinenpark in der Miete“, zeigte sich Aron Höptner zufrieden mit der Zusammenarbeit mit Beuthauser.  Laura Murcia Mora



30
J A H R E

BEUTHAUSER
DRESDEN



Maik Kildis (Regionalleiter bei Beuthauser in Dresden), Thomas Bauer (Teamleiter Miete Dresden), Dr. Thomas Burgstaller (Geschäftsführer der Carl Beuthauser GmbH), Frank Iltzsche (Stellv. Regionalleiter, Leiter Service Dresden)

INTERVIEW

Die Beuthauser Niederlassung Dresden, Bereich Baumaschinen und Baugeräte, besteht in diesem Jahr seit 30 Jahren. Ein Interview mit Geschäftsführer Dr. Thomas Burgstaller und Regionalleiter in Dresden Maik Kildis.

Herr Dr. Burgstaller, die Entscheidung für einen weiteren Standort in den neuen Bundesländern fiel 1989. Wie kam es zu dieser Entscheidung, was waren Ihre Ziele und welche Chancen haben Sie in einem Standort in Dresden gesehen?

Der ursprüngliche Impuls kam damals von Hans Liebherr Junior. In seinem bekannten, trockenen Ton bot er uns mit den Worten „Sie gehen nach Dresden!“ einen exklusiven Händlervvertrag für Teile Sachsens und Brandenburg an. Das komplette Herstellungsprogramm der drei Liebherr Werke Biberach, Kirchdorf und Schussenried dürfte verkauft werden. Ich war zu diesem Zeitpunkt seit eineinhalb Jahren im Unternehmen tätig. Mein Vater, Gisbert Burgstaller, und ich mussten nicht lange überlegen, um dieses Angebot anzunehmen. Wir waren uns einig, dass die Ex-DDR langfristig ein absoluter Wachstumsmarkt sein würde. Wir sahen eine große Chance darin, Beuthauser mit diesem Schritt weiterentwickeln zu können. Um eine nachhaltige und langfristige Entwicklung der neuen Niederlassung in Dresden zu gewährleisten, war es von Anfang an das Ziel, neben der Exklusivvertretung von Liebherr weitere namhafte Hersteller wie Bomag oder Rammer ins Portfolio zu übernehmen. Auch ein weiterer Standort in Cottbus stand zu diesem Zeitpunkt bereits zur Debatte. Der allererste Schritt war jedoch, ein passendes Grundstück für die geplante Niederlassung in Dresden zu finden. So fuhr ich im März 1990 das erste Mal in meinem Leben nach Dresden.

In den letzten 30 Jahren gab es bestimmt einige prägende und spannende Momente. Können Sie ein paar Highlights der vergangenen Jahre nennen?

Definitiv prägend war meine erste Autofahrt nach Dresden. Auf den Autobahnen im Osten Deutschlands gab es zu diesem Zeitpunkt keine Leitplanken – man hätte locker wenden können! Auch meinen ersten Termin zum Übernahmegespräch bei der ZBO Agrobau im Augustusweg werde ich nie vergessen. Ein winziger Raum mit einem uralten Sofa und Thomas Bauer, er arbeitet noch heute bei Beuthauser Dresden. Bezogen auf die Entwicklung der Niederlassung war das erste Highlight die offizielle Gründung der Carl Beuthauser Baumaschinen GmbH in Dresden am 11. Oktober 1990 im Augustusweg. Wir starteten mit 13 Mitarbeitern, darunter der Niederlassungsleiter Herr Görig, den wir kurzfristig aus einem Kombinat für die Beschaffung von Baumaschinen in der DDR abgeworben hatten, und konnten bereits im ersten Jahr einen Umsatz von 1,1 Mio. Euro vorweisen. Ich kann mich noch erinnern, dass die erste verkaufte Maschine an die Firma Großhainer Hoch- und Tiefbau ging. Ein weiterer bedeutender Schritt war Anfang 1991 die Gewinnung der Lausitzer Braunkohle AG (LAUBAG) als unseren Kunden. Durch diese Verbindung wurde Beuthauser zum Wegweiser in die Braunkohleindustrie für Liebherr. So kam es sogar dazu, dass Beuthauser und LAUBAG gemeinsam mit Liebherr die Entwicklung des ersten Liebherr-Rückgerätes auf den Weg brachten. 1994 kam der Prototyp zu seinem ersten Testeinsatz an den Tagebau Welzow. Ebenfalls eine bleibende Erinnerung war unsere Beteiligung am Wiederaufbau der Dresdner Frauenkirche. Beuthauser montierte den damals höchsten freistehenden Turmdrehkran Deutschlands

und subventionierte die Miete. Die Festveranstaltung zu unserem 10-jährigen Firmenjubiläum im September 2000 begann mit einem Konzert in der Unterkirche. Ein weiteres tolles Highlight in den letzten 30 Jahren war die 25-Jahre-Feier in Dresden. Neben Mitarbeitern und Kunden waren auch Jan Liebherr, Oberbürgermeister Hilbert und Staatsminister Dr. Fritz Jäckel anwesend. An diesem Abend konnten wir, und das kann ich für das 30-jährige Jubiläum eins zu eins wiederholen: Danke sagen. Danke für das Vertrauen, das Engagement und den Einsatz. Danke für das Miteinander und den gemeinsamen Weg über die vielen Jahre!

Welche Bedeutung hat der Standort in Dresden für die Beuthauser-Gruppe, was zeichnet ihn aus?

Die Entwicklung der Niederlassung war von Anfang an positiv. Heute sind allein 85 Personen im Geschäftsbereich Baumaschine am Standort Dresden beschäftigt. Auszeichnend für den Standort Dresden und die Region Lausitz sind die vielen Infrastrukturmaßnahmen – Wohnungs-, Autobahn- und Bahnstreckenbau. Hervorzuheben ist außerdem der aktive Kohleabbau und die Rekultivierung der Tagebaue. Das war damals sowohl für uns, als auch für Liebherr ein neues Feld. Über die Jahre hinweg haben wir viel dazu gelernt und konnten uns auf einem weiteren Gebiet spezialisieren. Die Gründung der Niederlassung Dresden war zudem eine Art Sprungbrett für weitere Investitionen. In kurzer Zeit folgten die Standorte Cottbus, Welzow, Mulchwitz und Jämschwalde. Wir wollten möglichst nahe an den Tagebauen sein, um einen schnellstmöglichen Service zu gewährleisten. Ein Jahr nach der Gründung übernahmen wir am Standort Dresden auch eine Exklusivvertretung für Linde, so entstand die Carl Beuthauser Hebe- und Fördertechnik GmbH. Heute ist Dresden neben Hagelstadt und Passau der größte Betrieb, den wir haben.

Herr Kildis, Sie sind seit 2019 der neue Regionalleiter für den Baumaschinen-Standort Dresden. Können Sie uns einen Einblick geben, wie der Standort sich weiterentwickelt hat und wo er jetzt steht?

Die gesamte Geschichte des Beuthauser Standortes in Dresden kenne ich ja nur aus den zahlreichen Erzählungen der vielen langjährigen Mitarbeiter. Mit Spannung höre ich hierbei zu und staune jedes Mal aufs Neue, was in den letzten 30 Jahren geschaffen wurde. Das Unternehmen ist seit der Wende fest mit Dresden verbunden und gilt auch in den Augen vieler Kunden als regionaler Händler, was vor allem auf die Herzlichkeit und die Treue unserer Mitarbeiter zurückzuführen ist.

Zu all der Historie zählt nun mittlerweile auch mein erstes Jahr, in dem ich mit meiner persönlichen Handschrift ein weiteres Kapitel in der Beuthauser-Geschichte schreiben möchte. Mit inzwischen 85 Mitarbeitern allein im Geschäftsbereich Baumaschine und einem der größten Maschinen- und Geräteparks der Region ist das eine echte Herausforderung.

Was waren im letzten Jahr die ausschlaggebenden Argumente, dass Sie die Herausforderung als neuer Regionalleiter angenommen haben und wo sehen Sie den Standort in den nächsten Jahren?

Die Geschäftsleitung hat mir von Beginn an eine konkrete Aufgabe gestellt, nämlich den stark gewachsenen und erfolgreichen Standort im Einklang mit der Kultur des Unternehmens für die Zukunft aufzustellen und mit den Erfordernissen der Digitalisierung weiter zu entwickeln. Eben genau diese Kultur war es, kombiniert mit der von Beginn an gefühlten Sympathie zu den Herren Burgstaller und zu Herrn Sowa, die für mich den Ausschlag gegeben hat, diese Aufgabe anzunehmen.

Ein hohes Maß an gegenseitigem Vertrauen, von dem die Zusammenarbeit bis heute geprägt ist, lässt mich über die absolut richtige Entscheidung resümieren.


Meine Philosophie und somit mein Ziel ist nicht weniger als heute und in Zukunft den Garant für unseren Erfolg, nämlich dem Kunden an allen „Fronten“, an denen er uns wahrnimmt, auf Premium-Niveau zu begegnen – eben wie er es von uns erwartet. Dies erreicht man durch einen gelungenen Mix aus begeisterten Mitarbeitern, innovativer Technik und modernen Arbeitsbedingungen. Dieses „Konzert“ gilt es zu dirigieren ...

Zum Abschluss noch eine allgemeine Frage: Was schätzen Sie, Herr Kildis, als langjähriger Dresdner und Sie, Herr Dr. Burgstaller, als waschechter Bayer an der Region Dresden und welchen Mehrwert bietet Beuthauser in Ihren Augen der Region?

Burgstaller: Die Lage der Stadt am Fluss erinnert mich ein wenig an meine Heimatstadt Passau. Aber die gesamte Umgebung, sei es die sächsische Schweiz oder Moritzburg, und die Historie faszinieren mich. Gemeinsam mit der offenen und direkten Art der Sachsen ist die Region Dresden für mich im Laufe der Zeit zu einer zweiten Heimat geworden. Der gute sächsische Wein ist natürlich auch nicht zu vernachlässigen. (lacht)

Für die Region sind wir in mehrerlei Hinsicht von Bedeutung. Wir sind ein zuverlässiger Partner und bedienen mittlerweile verschiedenste Branchen und sind gleichzeitig ein großer Arbeitgeber. Für die Zukunft ist eine Erweiterung des Standortes geplant, was mit einem Anstieg an Arbeitsplätzen einher gehen wird.

Kildis: Ich kam vor etwa 11 Jahren nach Dresden und war sofort verliebt in die Stadt. Die Mischung aus Kultur, einzigartiger Geschichte und dem Puls einer modernen Großstadt, verbunden mit der hohen Lebensqualität waren für mich der Grund hier zu bleiben.

Beuthauser zeichnet sich hier in Sachsen dadurch aus, als regionaler Partner nah an seinen Kunden zu sein und mit der Schlagkraft und der Reichweite eines Großunternehmens am Markt agieren zu können. Stolze und motivierte Mitarbeiter verstärken diese Werte noch um ein Vielfaches.  Surya Gimbutt

MIETEINSATZ VON ATLAS COPCO KOMPRESSOREN IN ISCHGL



Trotz der angespannten Corona Situation hat der Beuthauser-Kunde HTB aus Arzl im Pitztal den Auftrag für einen Bauabschnitt der neuen Silvretta Therme in Ischgl erhalten. Die Eröffnung der Therme ist für Ende 2020 geplant. Im Zuge der Bauarbeiten mussten 36 Bohrlöcher bis ca. 300 Meter Tiefe gebohrt werden. Aufgrund des Härtegrades des Steines war man auf der Suche nach den größtmöglichen und druckstärksten Baukompressoren. Immer mit dem Hintergedanken, dass man nicht genau wusste, was einen in diesen Tiefen erwartet. HTB hatte sich aus diesen Gründen für die Anmietung von zwei Atlas Copco Großkompressoren DrillAir Y35 aus dem Beuthauser Baugeräte-Mietpark in Passau entschieden. Zuvor konnten sich zuständige Mitarbeiter von HTB an den Nivelliertagen im Januar umfassend beraten lassen.

Erheblicher Zeitvorteil durch Atlas Copco Kompressoren

Der Einsatz der beiden Mietkompressoren schaffte bei den Bohrungen, im Vergleich zu Vorgänger- und ähnlich vergleichbaren Modellen, einen Zeitvorteil von vier Wochen. Durch die neuen Bohrtechnologien wurden neue Effizienzen im Bohrbereich erreicht und HTB war überzeugt und beeindruckt von der Leistungsstärke der Maschinen. Zudem war im Folgeverlauf des Projektes ein weiterer Atlas Copco DrillAir V 21 im Einsatz, um den Druckbereich punktuell zu erhöhen. Mit diesem Mietprojekt waren die ersten Y35 aus einem deutschen Mietpark im Einsatz. „Wir bedanken uns bei der Firma HTB für das Vertrauen in uns und dafür, dass sie sich bei diesem Mietprojekt wie auch bei vielen anderen für Beuthauser entschieden haben“, so Michael Wettengl, Leiter Baugeräte Passau. *Michael Wettengl*

WUST & SOHN ERSETZT NEUN KOMATSU MASCHINEN DURCH LIEBHERR BAGGER

Wust & Sohn GmbH & Co.KG ist ein mittelständisches Bauunternehmen, das überwiegend im Straßen-, Kanal- und Erdbau tätig ist. Durch jahrzehntelange Erfahrung gepaart mit hoch qualifiziertem Personal und einem modernen Maschinenpark, konnte Wust seit der Gründung 1954 kontinuierlich wachsen.

Neben knapp über 110 Mitarbeiter gehört ein großer Maschinenpark zum Unternehmen. Dieser umfasst unter anderem:

- 20 Bagger: 4,7–35 Tonnen
- 2 Planiermaschinen: 18,6 Tonnen
- 18 Walzen: 0,7–18 Tonnen
- 2 Grader
- 1 Straßenerbauer: 20 Tonnen
- sowie diverse Radlader und LKW

Seit bereits über 25 Jahren besteht der Kontakt zu Beuthauser. Jedoch wurde noch nie in ein derart umfangreiches Maschinen-Paket investiert.

Neun Komatsu-Maschinen wurden gegen fünf Liebherr Mobilbagger A 916 mit fest angebaute Rototilt-Tiltrotatoren, einen Liebherr Raupenbagger R 926 Compact G6, zwei Raupen-

bagger R 924 G8 und einen Raupenbagger R 926 G8 ausgetauscht.

Neben dem Fahrerkomfort und der Wirtschaftlichkeit haben vor allem die Beuthauser Service-Qualität und -Bereitschaft überzeugt. *Udo Hüskens*



Übergabe der neuen Maschinen. Von links: Michael Weiland (Prokurist bei Wust), Horst Kölzer (Verkaufsberater Beuthauser), Fahrer R 926 Compact Manfred Stütz, Fahrer R 924 Benni Kirsch, Fahrer R 926 Pascal Steinborn.

Die technische Revolution des Raupenbaggers

Die **NEUE GENERATION 8** der Liebherr-Raupenbagger wurde im Grundkonzept komplett überarbeitet und zeichnet sich durch mehr Leistung, eine größere Produktivität, mehr Sicherheit und Bedienkomfort für den Fahrer aus.

bessere Auslegerkräfte

größere Grabkraft

weniger Verbrauch

stärkerer Motor der Stufe V

größere Zugkraft

Alle Infos unter www.beuthauser.de/Generation8



LIEBHERR

GEBRAUCHTER AUTOKRAN GEHT NACH WIEN

Alle Arbeiten rund um den Turmdrehkran stehen für die XL-Kranlogistik aus Österreich im Mittelpunkt. „Zum einen vermieten wir unseren Kunden Turmdrehkrane über alle Gewichtsklassen, zum anderen bieten wir den Bauunternehmen alle Arbeiten rund um den Turmdrehkran an. Von der Planung, über die Montage, zum störungsfreien Betrieb und schlussendlich zur Demontage“, so Erwin Hiebel, Geschäftsführer der XL-Kranlogistik GmbH in Münchendorf.

Beuthauser und XL-Kranlogistik verbindet eine fünf Jahre lange und intensive Geschäftsbeziehung bei der Kranvermietung. Auf der Suche nach einem Autokran entschied sich Hiebel bei Beuthauser nach einer geeigneten Maschine zu fragen.

Der zwei Jahre alte gebrauchte Autokran von Liebherr LTM 1200-5.1 wird für eigene Montagen eingesetzt. Zudem ist er auch der größte Kran, der eine Dauer genehmigung für den Straßentransport besitzt. Bevor es zur Auslieferung kam,

durchlief der Mobilkran eine Revision mit TÜV und kleine Reparaturen im Liebherr Werk in Ethingen.

„Das ist der erste Mobilkran in unserer Flotte und dann auch noch in unseren Firmenfarben. Ich weiß, dass ich mich auf Benjamin Grillmeier verlassen kann und deswegen war Beuthauser die erste Wahl für uns“, so Hiebel. Das Premiumprodukt von Liebherr sowie das breite Servicenetz und die Ersatzteilversorgung waren ausschlaggebend.

Der LTM 1200-5.1 zeichnet sich durch enorme Tragkräfte aus. Mit Vario Base® bietet der Kran maximale Tragkräfte mit großem Ballastradius und optimale Einsatzmöglichkeiten auf engen Baustellen. Der Kran kann mit einer multifunktionalen Klappspitze oder

einer langen festen Spitze ausgerüstet werden. Mit den Liebherr-Innovationen Vario Base® und ECOmode ist der LTM 1200-5.1 besonders sicher und effizient.

Der Autokranfahrer Jürgen Pöhr fügt noch hinzu: „Das ist eine sehr gut durchdachte Maschine. Jeder Hersteller hat so seine Vor- und Nachteile, allerdings bin ich ein großer Liebherr Fan. Durch das Vario Base® macht man zudem weniger Fehler.“

Antoniya Hasenöhr



Von links: Erwin Hiebel (Geschäftsführer), Hermann Kier (Einkauf, Werkstatt Meister) zusammen mit dem Beuthauser Mietdisponent Benjamin Grillmeier und dem Mobilkranfahrer Por Jürgen, bei der Übergabe des Mobilkrans am Beuthauser Firmensitz in Passau.

LTM 1200-5.1

- Liebherr 6-Zylinder-Motor: 400 kW/544 PS
- Eco drive ZF-Traxon: Fahrabstimmung im Unterwagen mit ECO- oder Powermode reduziert Lärm und Kraftstoffverbrauch
- Variable Auslegersysteme

LIEBHERR RAUPENBAGGER // FIRMA MAYERHOFER

BEIM BAU DES HOCHWASSERSCHUTZES IN PASSAU

Nach den verheerenden Folgen des Hochwassers im Jahr 2013 begannen die Diskussionen zu einem möglichen Hochwasserschutz im Raum Passau/Deggendorf. Am 5. Mai 2020 gab das Wasserwirtschaftsamt Deggendorf bekannt, dass die Planungen für den Hochwasserschutz Passau im Bereich Lindau-Sulzsteg gegen ein Donauhochwasser nun umgesetzt sind.

Maßnahmen in Lindau-Sulzsteg

Entlang der Bundesstraße B388 entsteht eine Hochwasserschutzwand überwiegend aus Stahlbeton. Im östlichen Bereich ist entlang der Bahnlinie Passau-Hauzenberg ein Hochwasserschutzdeich mit Innendichtung vorgesehen. Gegen den Grundwasseranstieg im Hochwasserfall werden über den gesamten Verlauf der Hochwasserschutzlinie überwiegend Spundwände als Untergrundabdichtung eingebracht. Um das Oberflächenwasser auf der vor dem Hochwasser geschützten Fläche auch bei geschlossener Hochwasserschutzlinie abpumpen zu können, werden Druckleitungen mit

bis zu 2,2 Metern Durchmesser sowie fünf unterirdische Pumpwerke errichtet.¹

Bauftrag für Mayerhofer Hoch-, Tief- und Ingenieurbau

Der Bauauftrag in Höhe von 21 Mio. Euro wurde an den langjährigen Beuthauser Kunden Mayerhofer Hoch-, Tief- und Ingenieurbau vergeben. Firma Mayerhofer zählt zu den führenden Unternehmen des Ingenieur- sowie Spezialtiefbaus in Bayern und hat sich auf technisch anspruchsvolle Projekte im Bereich Brückenbau, Hochwasserschutz, Stützmauern, Kläranlagen, Pfahlgründungen, sowie die Herstellung von Baugruben spezialisiert. Zu dem in zweiter Generation geführten Familienunternehmen mit Sitz in Simbach am Inn gehören 135 Mitarbeiter und mit unter 12 Baumaschinen aus dem Hause Liebherr/Beuthauser. Der erst im Oktober 2019 neu gekaufte Raupenbagger R 936 Compact ist nun auf der Hochwasserschutzbaustelle in Lindau-Sulzsteg im Einsatz. Durch seinen geringen Heckschwenkradius von nur 1,975 Millimeter kann



der Compact-Raupenbagger in der 35 Tonnen-Klasse seine hohen Grab- und Hubkräfte auch bei beengten Baustellenverhältnissen wie in diesem Fall ausspielen.

Im Juli 2020 trafen sich Geschäftsführer Christian Mayerhofer, Beuthauser-Geschäftsführer Dr. Thomas Burgstaller und Verkaufsberater Thomas Höfner auf der Baustelle in Passau für eine offizielle Maschinenübergabe. Das Wetter, mit strömendem Regen, erschwerte den angesetzten Fototermin ein wenig, so unterstrich es doch mit aller Deutlichkeit die Notwendigkeit eines Hochwasserschutzes in Passau.

Vielfältige Geschäftsbeziehung seit 2013

Neben den Baumaschinen bezieht Mayerhofer auch die vollautomatischen Schnellwechselsystem-

me Liküfix des Herstellers Liebherr von Beuthauser. „Bereits seit der bauma im Jahr 2013 besteht ein guter Kontakt zu Thomas Höfner. Ehrlichkeit und eine gute Qualität der Maschinen setze ich voraus und beides finde ich bei Beuthauser“, erklärt Christian Mayerhofer. Begeistert ist er auch von den Möglichkeiten, die sich durch die Nutzung von OneStop Pro in Bezug auf die Material- und Gerätedisposition sowie die Effektivitätskontrolle ergeben.

Bei einem anschließenden Mittagessen kam die Rede noch auf eine mögliche neue Maschine, die bereits abholbereit in Passau stehen würde. Nur wenige Tage später erfolgten dann Kauf und Auslieferung eines Liebherr Radladers L 518 Stereo, der nun dreizehnten Beuthauser-Maschine im Fuhrpark von Mayerhofer.

Thomas Höfner

FREUNDSCHAFTLICH, ERFOLGREICH, NACHHALTIG:

20 JAHRE BELL UND BEULTHAUSER

Enge Beziehungen zu Kunden und Partnern, hochwertige Produkte und ein zuverlässiger Kundendienst. Kein Wunder, dass die Geschäftsbeziehung zwischen Bell und Beuthauser bereits seit 20 Jahren anhält.

„Unsere Kunden erhalten Qualität bei allen unseren Leistungen. Dieses Versprechen kennzeichnet die große Kompetenz von Bell. Alle unsere Aktivitäten werden von Fairness, Ehrlichkeit und Ernsthaftigkeit geleitet. Die Produkte von Bell decken den Bedarf an Lade- und Umschlaglösungen in vielen Branchen. In der Entwicklung und Fertigung unserer Produkte orientieren wir uns an den Bedürfnissen unserer Kunden und nicht an Märkten“, so Gary Bell.

Diese Grundsätze treffen auf den Punkt auch die Beuthauser Sichtweise. „Der Mensch ist wichtig, und zwar jeder einzelne, sei es Kollege, Kunde, Lieferant oder Geschäftspartner. Ein umfassendes sowie professionelles analoges und digitales Produkt- und Dienstleistungsangebot haben viele erfolgreiche Unternehmen heute schon, aber was wir in den letzten Jahren ganz sicher miteinander gelernt haben, ist, dass den entscheidenden Unterschied der Mensch ausmacht: schnell, flexibel und kompetent. Wir schätzen die langjährige und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Bell sehr, da wir uns in dieser Beziehung schon seit Anfang an auf einer Wellenlänge bewegen und auf Augenhöhe kommunizieren. In den letzten 20 Jahren durften wir viele Kundenanforderungen gemeinsam meistern und uns gegenseitig fordern“, so Dr. Thomas Burgstaller.

Der erste Kontakt zu Bell

Der ehemalige Beuthauser Großkunde Reinhold Meister suchte damals einen knickgelenkten Muldenkipper. Auf der Suche nach der passenden Maschine und nach einem zuverlässigen und starken Partner, fand Dr. Thomas Burgstaller den südafrikanischen Hersteller. So kam im Februar 2000 der erste Kontakt zwischen dem Bell Geschäftsführer Gary Bell und dem Beuthauser Geschäftsführer Dr. Thomas Burgstaller zustande. Eine Vorfühmaschine B40 CM für Reinhold Meister und zwei Mietmaschinen für die damalige Firma L.U.S waren der Startschuss für die Geschäftsbeziehungen zwischen beiden Unternehmen.

Bauma 2001 als Verkaufsmotor

Im Jahr 2001 war Bell das erste Mal am Beuthauser Stand auf der bauma vertreten. Daraus resultierten viele Kundenaufträge und gemeinsame Veranstaltungen, wie die Leistungsschau in der Kiesgrube Guggenberger. Beuthauser Mitarbeiter und Kunden durften bereits mehrmals zum Bell-Hauptsitz nach Südafrika reisen.

Eine vertrauensvolle Zusammenarbeit, gemeinsames Grundverständnis und gegenseitige Wertschätzung ist die Basis für die freundschaftliche Partnerschaft zwischen beiden Familien Bell und Burgstaller.



Gary Bell und Dr. Thomas Burgstaller sind seit 20 Jahren freundschaftlich verbunden.

Dumper nach 20 Jahren immer noch im Einsatz

Als einer der ersten Kunden erhielt das Unternehmen Grünberger aus dem nahegelegenen Österreich im Jahr 2000 zwei Bell Dumper. Einen B30C für die Verladung von Material auf Baustellen und einen B35C für die eigene Quarzkiesgrube. Doch damit nicht genug: Die vor 20 Jahren gekauften Dumper sind nach wie vor im Einsatz. In der eigenen Kiesgrube ist der größere Dumper rund 500 Betriebsstunden im Jahr in Gebrauch und der kleinere Dumper auf diversen Baustellen

sogar noch öfter. Aktuell übernimmt der B30C beim Neubau des Logistikzentrums Brummer in der Region Scharding den Transport von überschüssigem Erdschutt. „Unschlagbar sind die Bell Dumper in ihrer Langlebigkeit. Die einfache Bedienung und den leistungsstarken Mercedes-Motor schätzen wir auch sehr“, erklärt Mathias Grünberger, Geschäftsführer der gleichnamigen Firma. Sollte in den nächsten Jahren ein neuer Dumper benötigt werden, so steht jetzt schon fest, dass die Wahl wieder auf einen Bell fallen wird.

Surya Gimbott



Mathias Grünberger freut sich über den treuen Bell Dumper B35C, der seit 20 Jahren zuverlässig läuft.

ZWEITER KUBOTA BAGGER FÜR DIE STRASSENMEISTEREI DES LANDKREISES PASSAU

Als staatliche Einrichtung kümmert sich die Straßenmeisterei des Landkreises Passau um die optimale Betreuung des Straßennetzes im gesamten Landkreis. Die Aufgaben sind sehr vielfältig und reichen von der Straßenunterhaltung über die Pflege des Straßenbegleitgrüns bis hin zum Winterdienst.

Zubehör ausgestattet kann die Straßenmeisterei den Kubota unter anderem zum Mähen, Mulchen, Heckenschneiden sowie für Fällarbeiten nutzen.

Die Entscheidung für den KX 057-4 war einfach, da die Straßenmeisterei des Landkreises Passau bereits letztes Jahr einen Kubota Bagger von Beuthauser kaufte und damit stets zufrieden war. Ein weiterer Pluspunkt ist die günstige Lage: die Straßenmeisterei und die Beuthauser-Werkstatt beziehungsweise das Ersatzteillager der Niederlassung Passau sind quasi Nachbarn.

Maria Weinzierl

Zur Umsetzung dieser unterschiedlichen Tätigkeiten werden flexible Maschinen benötigt, wie es der Kubota Minibagger KX 057-4 ist. Er ist ein wahrer Allrounder, der sowohl im Sommer als auch im Winter eingesetzt werden kann. Mit dem passenden



Unimog – Meister der Vielseitigkeit.

Der Unimog überzeugt Agrar- und Lohnunternehmen mit seiner enormen Wirtschaftlichkeit. Dafür sorgen der geringe Kraftstoffverbrauch bei gleichzeitig hoher Leistung von bis zu 220 kW (299 PS), Front- und Heckzapfwelle sowie Hydraulik, ab Werk, schneller Gerätewechsel und dadurch eine hervorragende Auslastung an 365 Tagen im Jahr. Auf dem Acker und im Grünlandeinsatz bewegt sich der Allrounder zudem genauso souverän wie auf Straßen.



Weitere Informationen finden Sie unter miba.mercedes-benz.com/unimog-lohnunternehmer

Mercedes-Benz
Trucks you can trust



Das Team der Straßenmeisterei nach der erfolgreichen Maschineneinweisung

INTERVIEW

BUCHER MUNICIPAL

Ein Interview mit Victoria Rasoulkhani, Geschäftsführerin bei Bucher Municipal Wernberg GmbH



Victoria Rasoulkhani, Geschäftsführerin bei Bucher Municipal Wernberg GmbH



BUCHER
municipal

Bucher Municipal wurde 1807 in der Schweiz gegründet und hat mittlerweile rund 2.400 Mitarbeiter. Das Produktangebot umfasst Kommunalfahrzeuge wie Kehrfahrzeuge und Winterdienstgeräte. Mit 18 Produktionsstandorten, 5 Service- und Vertriebszentren und zahlreichen Büros, verteilt auf fünf Kontinenten, hat Bucher Municipal eine große globale Reichweite.

Bucher und Beuthauser verbindet eine jahrelange vertrauensvolle und mittlerweile auch schon freundschaftliche Geschäftsbeziehung. Darf die Zusammenarbeit so beschrieben werden und was schätzen Sie an der gemeinsamen Zusammenarbeit mit Beuthauser?

Die Zusammenarbeit darf definitiv so beschrieben werden. Mit Beuthauser an unserer Seite haben wir einen starken Partner, mit dem wir gemeinsam den Bedürfnissen unserer Kunden gerecht werden. Wir schätzen die effektive Zusammenarbeit und das unkomplizierte Team sehr. Über die Jahre hat sich zudem eine freundschaftliche Beziehung entwickelt, welche bezeichnend ist für unsere erfolgreiche und gute Partnerschaft, die wir auch gerne in Zukunft so weiter führen möchten.

Begonnen hat bei Ihnen alles in den 60er Jahren mit der Produktion von Streuern für den Mercedes Benz Unimog. Als zertifizierter Mercedes Benz ExpertPartner werden immer noch sehr viele Unimog mit Streuern von Bucher Municipal ausgestattet. Was hat sich im Laufe der Zeit verändert und wo, denken Sie, wird „die Reise“ vor allem in Bezug auf die ECO Feuchtsalztechnologie hingehen?

Unsere Stärke ist es, sämtliche Baugrößen für alle gängigen Fahrzeuge anzubieten. Dazu gehören neben Unimog auch Schmalspurgeräteträger, LKW und Traktoren. Dank der modularen Bauweise bieten wir auch Sondergrößen an und setzen fast jeden Kundenwunsch um. Diese Flexibilität zeichnet unser Unternehmen aus. Das ist sowohl

für unsere Kunden als auch für unsere Partner entscheidend. Die ECO Feuchtsalztechnologie spielt bei Bucher Municipal eine zentrale Rolle. Der Trend zu einer erhöhten Soleausbringung hat in den letzten Jahren stetig zugenommen. Neben der Ausbringung von FS30 werden FS50 und FS100 immer wichtiger und etablieren sich immer mehr auf dem Markt. Wir bieten daher unseren Kunden entsprechende Lösungen, die umweltschonender, effizienter und zugleich kostengünstiger sind als bisherige Streumittelausbringungen.

Das Engagement für eine nachhaltige Zukunft wird bei Ihnen immer wichtiger. Welche Rolle spielt der Phoenix Electra Streuer dabei? Und wird es weitere vollelektrische Streuer geben?

Der Phoenix Electra nimmt eine sehr wichtige Rolle ein. Der 100% elektrisch betriebene professionelle LKW-Streuer repräsentiert unser Engagement für eine nachhaltige Zukunft. Was den Phoenix Electra zu etwas Besonderem macht, ist die Nachhaltigkeit sowohl in Bezug auf Umweltverschmutzung und Lärmbelastung als auch auf Kosteneinsparung während der Laufzeit.

Verglichen mit traditionellen Lösungen ist er viel leiser und hat einen sehr geringen Einfluss auf die Umwelt, bei gleicher Leistung wie ein Standardstreuergerät. Darüber hinaus benötigt er kaum Wartung – während des gesamten Lebenszyklus. Daher eignet sich diese Lösung besonders für städtische Gebiete, in denen Lärm- und Feinstaubbelastungen reduziert werden müssen, sowie für Lohnunternehmer.

Auch im Schmalspurbereich haben wir uns am Standort Wernberg-Köblitz intensiv mit der Entwicklung eines vollelektrischen Solesprühers befasst und bieten mit dem Citysprüher Husky® Le die Möglichkeit, sowohl emissionsfreien Winter- als auch Sommerdienst zu betreiben. In Kombination mit Elektrofahrzeugen eignet sich der Citysprüher zudem für die Nutzung in ausgewiesenen Umweltzonen (beispielsweise Green Cities) und bietet somit die Grundlage für einen umweltfreundlichen, CO₂-neutralen Winter- und Sommerdienst. Wir planen die Erweiterung der elektrifizierten Baureihe um einen Husky®Ve im Jahr 2021.

Das Portfolio für Winterdienstgeräte umfasst jedoch nicht nur Streuer – können Sie uns einen kurzen Überblick geben?

Neben professionellen Streu- und Sprühergeräten bieten wir eine Vielzahl an unterschiedlichen Schneepflugsystemen an, die sich durch ihre hohe Qualität und Langlebigkeit auszeichnen. Kleine Einschlar- und V-Pflüge, Mehrschar- und Keilpflüge speziell für die Unimog Baureihen, sowie stufenlos teleskopierbare Pflüge mit Einsatzbreiten von drei bis knapp sieben Metern für Einsätze auf Bundesstraßen und Autobahnen. Schneefräsen aus unserem Hause werden bei Schneeverwehungen wie auch für das Freiräumen von Gebirgspässen eingesetzt.

Speziell für den Ganzjahreseinsatz eignet sich unser Citysprüher Husky® L. Er stellt die perfekte Lösung für einen effektiven Winter- und Sommerdienst dar. In Verbindung mit unserer neuen Frontkehrwalze Rotox können Straßen und Geh-

wege sowohl von leichten Schneedecken als auch Schmutz befreit werden.

Als Schnittstelle zwischen Kunden, anderen Aufbauerstellern und Fahrzeugherstellern, rundet unsere eigene Fahrzeugbauabteilung unser Kompetenzportfolio ab. Dieses Team entwickelt und produziert nicht nur konstante Hydraulikanlagen speziell für Winterdienstanwendungen sondern bietet auch kundenspezifisch hocheffiziente LS-Systeme für die Versorgung sämtlicher Auf- und Anbaugeräte.

Oftmals werden, sozusagen im „Paket“, Streuer und Pflug von Bucher Municipal gemeinsam beschafft. Was machen Schneepflüge von Bucher Municipal aus?

Wir bieten für jeden erdenklichen Einsatzzweck ein passendes Schneepflugsystem an. Gute Erfahrungen haben wir mit Schneepflügen aus Kunststoff (Serie Unix und Polyx) gemacht. Sie zeichnen sich vor allem durch ihr gutes Auswurfverhalten aus, da der Schnee nicht haften bleibt. Zudem sind diese leiser und leichter. Dank unseres einzigartigen Doppelschürfleistsystems mit patentierter Neoprenschürfleiste kennen unsere Schneepflüge keine Einsatzgrenzen. Die Neoprenschürfleiste ermöglicht im innerstädtischen Bereich eine fast lautlose Schwarzaräumung von Schnee und Schneematsch. Durch das Zuschalten einer zweiten Schürfleiste aus Stahl sind diese Schneepflüge auch für eine aggressive Räumung bestens geeignet.

Unsere Keil-Vario-Pflüge gibt es sowohl als Stahl-

(Modell Arox) als auch als Kunststoff-Version (Serie Unix), bei denen die Pflugscharen aus Polyethylen gefertigt sind. Einen hohen Stellenwert nehmen auf dem deutschen Markt mehrscharige Stahlpflüge ein. Dieses Segment bedienen wir mit unserem Produkt Ramox, das sich bereits seit mehreren Jahren bewährt und etabliert hat. Nicht zu vergessen sind die teleskopierbaren Schneepflüge mit Scharbreiten bis zu 6.960 cm. Im angestellten Winkel können Straßen bis zu einer Breite von ca. 6,0 m problemlos geräumt werden.

Welchen Stellenwert nimmt Digitalisierung bei Ihnen im Haus und natürlich auch in der Winterdiensttechnik ein?

Auch im Bereich der Winterdiensttechnik wird Digitalisierung immer größer geschrieben. Unser webbasiertes Streudaten-Erfassungssystem „Routeinform“ stellt die Lösung zur professionellen Verwaltung von Fahrzeugen und Ausrüstungen dar. Die erfassten Daten werden mittels GPS aufgezeichnet und an das Management zur Überwachung von stehenden oder fahrenden Fahrzeugen weitergeleitet. Es ermöglicht dem Benutzer, ein oder mehrere Fahrzeuge zu lokalisieren und die exakten Streuparameter festzuhalten. Das System ist somit in der Lage ein komplettes Flottenmanagement zu unterstützen. Die Daten können mit jeder handelsüblichen Software weiterverarbeitet werden. Mithilfe der RS232 Schnittstelle werden die Daten rechtssicher verarbeitet. So können die aufgezeichneten Streudaten einfach und sicher vom Bediener auf ein USB-Medium gespeichert werden. *Astrid Kerpen*

GEBRAUCHTMASCHINEN

AUS ERSTER HAND



Beuthauser ist der Spezialist für qualitativ hochwertige Gebrauchtmaschinen und -geräte. Jährlich verkaufen wir über 1.200 Maschinen, Fahrzeuge und Geräte in alle Regionen der Welt.

Um für unsere Kunden jederzeit die passenden Maschinen anbieten zu können, greifen wir auf einen Gerätepool aus unseren Mietparks, aus eigenem Ankauf, ebenso wie auf ein internationales Händlernetz zurück.

Bei den Gebrauchtmaschinen von Beuthauser handelt es sich um Qualitätsprodukte unserer namhaften Partner. Viele davon kennen wir in- und auswendig, denn sie wurden während ihrer bisherigen Einsatzzeit von unseren qualifizierten Mitarbeitern gewartet und repariert. Somit können sich unsere Kunden auch darauf verlassen, dass Gebrauchte von Beuthauser in bestem Zustand sind. Für viele Einsatzzwecke stellen sie eine wirtschaftliche Alternative zu Neumaschinen dar.

Fragen Sie auch nach unserer aktuellen Preisliste oder informieren Sie sich unter www.beuthauser-used.de



JETZT NEU DIE KOMMUNAL-BROSCHÜRE



Die neue Kommunalbroschüre mit vielen Informationen rund um die Kommunaltechnik ist jetzt verfügbar:



JETZT BEI UNS TESTEN: DER AGRARUNIMOG



SMART SYSTEMS



INTERN

UMBAU WEIMAR ABGESCHLOSSEN

Standort erhält neue Prüfhalle mit Bremsenprüfstand, Prüfgrube und Absauganlage



Obwohl ein Bau etwas Besonderes ist, gehören auch ein paar Hürden mit dazu. Nach fast 18 Monaten Bauphase nähern sich die Bauarbeiten am Standort Weimar der Beuthauser Kommunaltechnik GmbH & Co.KG jetzt dem Ende. In dieser Zeit wurde eine neue Prüfhalle mit Bremsenprüfstand, Prüfgrube und Absauganlage gebaut. Im Rahmen des Neubaus musste der alte Waschplatz weichen und wurde durch einen neuen, mit modernster Abscheidetechnik ersetzt. Ein neues Öllager mit angeschlossener Frisch- und Altölanlage entspricht nicht nur den aktuellen Vorschriften und Standards im Bereich Umwelt-

und Arbeitsschutz, sondern ermöglicht auch eine Steigerung der Effektivität in der täglichen Arbeit.

Claus Artmayer, Leiter Kommunaltechnik, freut sich mit seinem ganzen Team in Weimar über den jetzt modernisierten Betrieb und bedankte sich bei Werkstattdirektor Thomas Döbel und seiner Mannschaft für das Erhalten des gewohnten Services gegenüber den Kunden während der Bauphase. „Ein großes Dankeschön geht auch an unsere Kunden, die trotz aller Umstände, immer den Weg nach Weimar gefunden haben“, so Claus Artmayer abschließend.

Astrid Kerpen

PRODUKTE

UNIMOG ECORENT PLUS 5

Das Rundum-sorglos-Paket für die öffentliche Hand



Der Mercedes Benz Unimog bewährt sich seit Jahrzehnten im kommunalen Fuhrpark. Aber wegen immer knapper werdenden Budgets sind viele Kommunen gezwungen, notwendige Investitionen zu kürzen oder gar zu verschieben. Durch den langen Einsatz der Fahrzeuge können mit der Zeit mehr Reparaturen anfallen, was in manchen Fällen zu zusätzlichen Kosten führt. Mit dem flexiblen Mietmodell Unimog EcoRent Plus 5 gehören diese Probleme der

Vergangenheit an. Genau auf die Bedürfnisse der öffentlichen Hand zugeschnitten wird mit Unimog EcoRent Plus 5 die Haushaltskasse geschont. Die fünfjährige Mietzeit kann jederzeit beendet werden und zusätzlich gibt es bis zum Ende der Laufzeit eine kostenfreie Premium-Anschlussgarantie. Nebenbei werden durch modernste Technik und Sicherheitsstandards Fahrer, Umwelt und andere Verkehrsteilnehmer geschont und geschützt.

Astrid Kerpen

EIN MODELL, DASS SICH RECHNET:

- Erhöhte Wirtschaftlichkeit durch geringere Unterhalts- und Folgekosten
- Keine Belastungen und Abschreibungen im Investitionshaushalt
- Mehr Einsatzsicherheit und Arbeitsschutz
- Jederzeit kündbarer Mietvertrag mit niedrigen monatlichen Raten
- Kalkulationssicherheit und klare Kostenzurechnung im laufenden Haushalt
- Anschlussgarantie bis zum Ende der fünfjährigen Mietlaufzeit (bis zu 7.500 Betriebsstunden)

INFOBOX

Die Beuthauser Abziehautomatik ist eine semiautomatische Baggersteuerung, die in Verbindung mit Leica 2D- und 3D-Baggersteuerungen eingesetzt werden kann. Das Assistenzsystem wurde seit 2018 in enger Zusammenarbeit von Leica Geosystems und Beuthauser Smart Systems entwickelt. Nach intensiven Tests durch Beuthauser Key Account Kunden konnte die Beta-Test Phase Ende August erfolgreich abgeschlossen werden. In der Praxis unterstützt die Automatik den Fahrer beim Abziehen von Flächen durch das parallele Ansteuern von Hubgerüst, Löffelzylinder und Schwenklöffel.

Anhand des Geländemodells oder der gewünschten Einstellung (bei einer 2D-Steuerung), übernimmt die Semiautomatik zum Beispiel beim Abziehen einer Böschung mit 45° Winkel oder einer geraden Fläche die Steuerung des Auslegers, des Löffelzylinders und des Schwenklöffels. Nur durch die Bedienung des linken Joysticks bestimmt der Fahrer den Startpunkt sowie die Abziehggeschwindigkeit, der rechte Joystick wird hier im Automatikmodus nicht mehr benötigt.

30% schneller dank Abziehautomatik

Das Ziel der semiautomatischen Steuerung ist die Arbeitserleichterung für den Maschinenbediener und eine höhere Genauigkeit der Arbeiten, sodass exakte Höhen und Steigungen eingehalten werden.

Der erste Test auf einem R 924 bei der Firma V&C Metzner hat gezeigt, dass die Maschine mit Abziehautomatik im Schnitt bis zu 30% schneller als eine herkömmlich gesteuerte

Maschine sein kann. Dies steigert die Effizienz beim Maschineneinsatz gerade für Feinplanie und Böschungsarbeiten ungemein. Vor allem bei überlagerten Bewegungen mit Drehen und der Ansteuerung des Schwenklöffels hat sich Fahrer Ralph Schmid deutlich leichter getan, so sein Fazit. Bei dem Projekt wurden insgesamt fast 300.000 Quadratmeter planiert und 1.600 Betriebsstunden zum Teil im Zweischichtbetrieb mit der Maschine gefahren.

A 918 Compact und R 922 im erfolgreichen Feldtest

Von August bis September waren zwei weitere Maschinen, ein A 918 Compact und ein R 922, im Feldtest bei STRABAG und Max Bögl im Einsatz, mit ebenfalls sehr positivem Feedback. Zum Ende der Testphase besuchten Leica-Produktspezialist Daniel Dysted und das dänische Leica-Marketingteam den Steinbruch von Max Bögl sowie STRABAG in Leipzig, um sich vor Ort ein Bild machen zu können. Auch ein Besuch der Beuthauser Niederlassung in Passau blieb dabei nicht aus.

Smart Systems unterstützt bei Service und Support

Die genaue Einmessung des Baggers und der Hydraulik sowie die Kalibrierung wann und mit welcher Geschwindigkeit die Maschine reagiert und arbeitet, übernehmen in Zukunft die Beuthauser Monteure verschiedener Standorte, mit der Unterstützung von Smart Systems. Dazu erfolgten Anfang Juli ausführliche Schulungen an den Maschinen an mehreren Beuthauser Standorten.

Nicolai Andree



”

Ich sehe großes Potenzial in der Abziehautomatik als Assistenzsystem, da es unabhängig von der eigenen Leistung präzises und schnelles Arbeiten über den ganzen Tag hinweg ermöglicht.“

Johann Gottschalk

Die **Abziehautomatik** ist ein innovatives Assistenzsystem zur Unterstützung bei Flächenplanierarbeiten und Böschungsbau.

Durch den Einsatz des Assistenzsystems sind **Effizienzsteigerungen** von bis zu 50 Prozent erreichbar, allein durch schnelle, simultane und zentimetergenaue Bewegungen der Maschine.

Die **Ansteuerung** von Hubgerüst, Löffelzylinder, Schwenklöffel mit Einberechnung von Verstellausleger und Abziehggeschwindigkeit macht den Unterschied.

Einfaches Handling garantiert hierbei die ausgeklügelte **Single-Knopf Bedienung**, aktivierbar ab einem Abstand von weniger als 40 cm zum digitalen Geländemodell.

YouTube

Mehr in unserem Video: Beuthauser Bagger Abziehautomatik – Mach's lieber gleich genau!



INFO

PENZKOFER ÜBERZEUGT VON 3D-BAGGERSTEUERUNG

Bereits letztes Jahr hat Penzkofer Bau aus Regen, mit 300 Mitarbeitern eines der größten Bauunternehmen im Bayerischen Wald, beim massiven Wohnungsbau in Leica 3D-Steuerungen und iCON iCG70T Stabrover investiert.

Geländeprofile oder Baupläne digital auf den Bagger übertragen

„Unsere Bauherren können sich über noch mehr Qualität freuen! Die neuen Geräte zur Vermessung und die 3D-Steuerung, über die alle wichtigen Daten wie Geländeprofile oder Baupläne digital auf den Bagger übertragen werden, ermöglichen noch genaueres Arbeiten beim Aushub“, erklärt Geschäftsführer Alexander Penzkofer. Er und sein Team stehen für modernste Technik auf dem Bau, von der Planung bis zum Einzug der Bauherren. „Und dazu gehört auch digitales Arbeiten, schon bei den Erdarbeiten mit dem Bagger“, verdeutlicht Alexander Penzkofer.

➤ Surya Gimbo

3D GNSS Baggersteuerung für einen Liebherr R 934

Diese Jahr kam es zum Folgeauftrag. In Zusammenarbeit mit Christian Elspser, Produktspezialist Beuthauser Smart Systems, fiel die Entscheidung auf eine weitere 3D-GNSS-Baggersteuerung für einen Liebherr R 934, eine 3D-Vorrüstung sowie die passende Leica Software für die Datenaufbereitung. Beide Systeme wurden zusammen mit Jonas Buchecker, Beuthauser Servicetechniker, auf der ersten Baustelle eingestell und die Mitarbeiter im Umgang mit dem System geschult.



EUROVIA VERKEHRSBAU UNION – ARBEITSERLEICHTERUNG DURCH 3D-STEUERUNG



Exakte Messung bis zu 30° Neigung möglich.

LKW-Fahrer, die zukünftig den Industriepark in Schwarze Pumpe anfahren, haben demnächst die Möglichkeit, auf zwei neuen Parkplätzen direkt am Industriepark zu rasten.

Die EUROVIA Verkehrsbaunion GmbH übernahm die Bauausführung für beide Parkplätze, die mit 50 Standplätzen in Brandenburg und weiteren 75 Standplätzen auf sächsischer Seite die angrenzenden Straßen entlasten. Der Standort Schwarze Pumpe ist somit für die Zukunft gerüstet.

EUROVIA setzt dabei auf moderne Technik aus dem Mietpark von Beuthauser. Ein Liebherr A 918 Compact mit Leica 3D-Steuerung baggert die komplexen Profile für die Parktaschen aus und verlädt den Aushub direkt auf den LKW. Abstecken von Pflocken im Vor-

feld und zeitraubendes Nachmessen können somit entfallen. Dem Bauleiter ist es durch den Roverstab mit iCG70T-Empfänger und dem bekannten CC80 Tablet möglich, das Volumen des täglich gefahrenen Schotters exakt anhand der von ihm selbst erstellten Geländemodelle zu bestimmen, als Bericht auf dem CC80 abzuspeichern und anschließend zum Ausdrucken zu exportieren. Die leichte Bedienung und die Fähigkeit des iCG70T die Koordinaten und Höhen an der Spitze auch dann zu bestimmen, wenn der Roverstab nicht lotrecht gehalten wird, machen ihn zu einem idealen Werkzeug für den Erdbauer.

Abgerundet wird die Erdbautechnik von einer Liebherr Planierraupe des Typs PR 726 mit Leica 3D-Steuerung, welche den Schotterunterbau nach einem vorgegebenen Geländeprofil innerhalb

kurzester Zeit fertiggestellt hatte. Auch hier greifen die Vorzüge der Zeit- und Kostenersparnis durch die Reduzierung der Stillstandzeiten, das Wegfallen von Vorbereitungszeiten für das Abstecken und häufige Nachkontrollen.

Flexibilität bewies die 3D-Steuerung der PR 726 nach dem Umsetzen zu einer Straßenbaumaßnahme, bei welcher das GPS durch überhängende Bäume gestört wurde. Der Einsatz einer Leica Totalstation TS16 ermöglichte auch ohne ausreichenden GPS-Empfang, die schnelle Abarbeitung dieses Bauabschnitts mit Millimetergenauigkeit. Der Aufwand für das Aufstellen der Totalstation war dabei gering und auch durch den Bautrupps leicht selbst zu bewerkstelligen.

➤ Marco Renger

NEUN LEICA 3D-STEUERUNGEN FÜR RÄDLINGER

Die Josef Rädlinger Bauunternehmen GmbH aus Cham in der Oberpfalz gehört zu den führenden Unternehmen im Bereich des Verkehrswege-, Ingenieur-, Netz- und Asphaltbaus in Deutschland. Mit rund 1.600 Mitarbeitern, modernster Maschinenteknik und einer sehr modern ausgeprägten Unternehmenskultur versteht sich Rädlinger nicht nur als führendes Bauunternehmen, sondern auch als attraktiver Arbeitgeber mit besonderem Fokus auf Ausbildung, Fortbildung und Personalentwicklung.

In der Vergangenheit unterstützte Beuthauser Smart Systems Rädlinger bereits mehrfach im Bereich digitaler Systemlösungen mit 2D- und 3D-Baggersteuerungen als Partner bei Großprojekten unter anderem bei Großbaustellen am Flughafen München.

Neun 3D-GNSS-Baggersteuerungen für Rädlinger

Im Januar 2020 konnte Smart Systems gemeinsam mit Leica Geosystems einen Großauftrag mit Lieferung und Montage von insgesamt neun 3D-GNSS Baggersteuerungen für sich entscheiden. Nachdem die Kompatibilität mit anderen Herstellern immer einfacher wird und die Leica-Baggersteuerung in den letzten Jahren

bei nahezu allen Komponenten technologisch verfeinert wurde, fiel es der Abrechnungs- und Vermessungsabteilung um Michael Berzl und Teamleiter Thomas Träger nicht schwer, sich für Leica zu entscheiden. Die neue Plattform MC-1, ein flächendeckendes Servicekonzept und Leica ConX als Telematiklösung waren hierfür ausschlaggebend.

Seit April installierten die speziell geschulten Beuthauser-Monteur Jonas Buchecker und Michael Seidl die Systeme auf Maschinen von Liebherr und auch anderen Herstellern. Die Herausforderung lag hierbei im eng gesteckten Zeitfenster, in dem die Maschinen montiert, eingemessen und kalibriert werden mussten. Im An-

schluss wurden federführend durch Christian Elspser und Pascal Pfeiffer die Maschinen auf den Baustellen übergeben und die Fahrer zusammen mit Thomas Träger auf die neue Lösung geschult.

Einen weiteren Pluspunkt sammelte die Lösung aus dem Hause Leica durch die einfache und schnelle Datenaufbereitung, welche gerade in gemischten Flotten von Vorteil ist.

„Wir freuen uns auf weitere partnerschaftliche Projekte mit dem Team von Rädlinger aus Cham!“, so Christian Elspser.

➤ Christian Elspser



BELL B40E ALS ZUGFAHRZEUG FÜR 60 TONNEN GELÄNDETIEFLADER

Im Tagebau Welzow Süd der LEAG wird seit über 35 Jahren eine Schwerlasteinheit, bestehend aus einer Zugmaschine Faun mit einem 60 Tonnen Goldhofer Geländesattelaufleger, für den Transport von Bandrollen und Tagebau-Hilfsgeräten betrieben. Aufgrund des Alters der Zugmaschine und der Tatsache, dass diese Spezialeinheiten als Neugeräte nicht mehr verfügbar sind, galt es einen Ersatz für die anfallenden Aufgaben zu finden.

Im Beuthauser-Produktportfolio ist der Dumper von Bell die Maschine, die die Traglast und die Geländegängigkeit besitzt, um der Faun das Wasser reichen zu können. Nach Rücksprache mit dem Hersteller in Eisenach wurde schnell klar, dass der Ersatz der Faun durch den Bell B40E prinzipiell möglich ist, aber die Änderungen eine neue CE Bewertung erfordern.

Mit der Baumechanisierung Dresden wurde der Umbau des Bells und des Goldhofer Sattelauflegers realisiert. In Abstimmung mit der Dekra wurden die Umbaumaßnahmen durchgeführt. Das Ergebnis kann sich sehen lassen. Die Vorzüge der neuen Schwerlasteinheit bestehen in einem deutlich kleineren Wendekreis von 16 Metern für Zugmaschine und Sattelaufleger, geringerem Dieselverbrauch, guter Geländegängigkeit und verbesserter Ergonomie für den Fahrer in der Kabine.

Neben dem Bell B40 wurde durch die LEAG noch ein Geländesattelaufleger SLH 50 von Kaessbohrer gekauft. Dieser Sattelaufleger ist höhenverstellbar und jede Achse wird mitgelenkt. Auch hier wurden einige Umbauten durchgeführt, um die Einheiten betreiben zu können. Die Anpassung des Sattelauflegers an den Bell

erfolgte mit der Firma M-Tech und dem Statikbüro Bekon aus Cottbus.

Mit einem Bremsen- und Belastungstest wurden die Umbaumaßnahmen überprüft und erfolgreich abgeschlossen.

➤ Günter Herzog



PERSONALISIERTE SCHUTZHELME FÜR MAUSS BAU

#HELMEAUF

Mitarbeiterwertschätzung mit oberster Sicherheit kombinieren? Das war das Ziel einer vor kurzem durchgeführten Marketingaktion der Firma MAUSS BAU.

Im Zuge dieser Kampagne durfte Reidl als kompetenter Partner rund um das Thema Arbeitsschutz die Mitarbeiter der Firma MAUSS mit hochwertigen KASK Bauhelmen inkl. Zubehör wie Nackenschutz, Gehörschutz und Vollvisieren ausstatten. Neben dem Firmenlogo sollten die Helme zudem auch mit Mitarbeiternamen personalisiert werden. Jeder Mitarbeiter erhielt sein eigenes KASK-Paket (Helm, Nacken-



schutz, Vollvisier und einen Aktionsflyer) an seine Privatadresse gesandt.

Warum KASK Helme?

Die hochwertigen, aus dem Sportbereich bekannten Helme mit Visier zeichnen sich durch ihren hohen Tragekomfort sowie optimale Passform aus und erfüllen in der aktuellen Covid-19-Zeit eine zweifache Schutzfunktion: der gewöhnliche Schutz auf der Baustelle, aber auch eine Art Mund-Nasenschutz. Da an den Helmmodellen Plasma & Zenith ein Nackenschutz zum UV-Schutz angebracht werden kann und der Helm eine weitere Schutzfunktion erfüllt, wird die Aktion zudem von der BG Bau mit einer Förderung von bis zu 30 Euro bezuschusst.

„Der Helm ist jetzt kein lästiges Muss mehr, sondern man trägt ihn gerne“, so die Resonanz der Mitarbeiter über die Aktion.

#helmeauf: Chance auf 500 Euro Gutschein

Abgerundet wurde das Projekt mit einer gelungenen Aktion: Unter dem Hashtag #helmeauf warb der Paketbelegte Flyer um die Teilnahme an einem Gewinnspiel. Der Mitarbeiter hatte die Möglichkeit, ein Bild mit Helm im hausinternen Yammer hochzuladen und hatte dadurch die Chance, einen Jochen Schweizer Gutschein in Höhe von 250 beziehungsweise 500 Euro zu gewinnen.

„Eine rundum schöne Kampagne, bei der wir sehr gerne mitgewirkt haben“, erklärt Katharina Obergrößer-Weber, Abteilungsleitung Arbeitsschutz.

Stefanie Geiß



REIDL ALS DIGITALER CHAMPION AUSGEZEICHNET

Der Einzelhandel befindet sich noch immer in einem strukturellen Wandel, der durch die Vielzahl an Digitalisierungsmöglichkeiten weiterhin zunehmend vorangetrieben wird. Von diesem Wandel ist insbesondere der mittelständische, stationäre Einzelhandel betroffen, der das Rückgrat des deutschen Einzelhandels bildet. Die großen Herausforderungen für den Mittelstand, insbesondere für kleinere Unternehmen, sind es, den Finanzierungsaufwand für etwaige Digitalisierungsprojekte und den damit einhergehenden Arbeitsaufwand sowohl während als auch nach der Umsetzung richtig einzuschätzen und entsprechend zu bewältigen.

Digitalisierungsvorhaben für steigenden Kundennutzen ausgezeichnet

Es existieren bereits zahlreiche bayerische kleine und mittlere Einzelhändler, die die Chancen des Internets und der Digitalisierung ergriffen und genutzt haben. Diese Unternehmen, die in vorbildlicher Weise Digitalisierungsvorhaben umsetzen bzw. umgesetzt haben, wurden vom Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie mit dem Titel „Digitaler Champion“ aus-

gezeichnet. Die Kriterien waren neben regionalen Aspekten vor allem der Kundenfokus sowie der, durch die Digitalisierung verbesserte, Kundennutzen.

Reidl sticht unter zahlreichen Bewerbungen hervor

Das in Huthurn ansässige Unternehmen der Beuthauser-Gruppe, Reidl GmbH & Co. KG, wurde gemeinsam mit acht weiteren Unternehmen als digitaler Champion ausgezeichnet. Mit einem Produktsortiment in den Bereichen Arbeitsschutz, Eisenwaren, Normteile und Werkzeug hat Reidl bereits früh erkannt, welche Chancen die Digitalisierung mit sich bringt. Nachdem bereits im Jahr 2005 der erste Webshop etabliert wurde, fasste Geschäftsführer Richard Reidl schnell den Entschluss, eine eigene IT-Mannschaft im Unternehmen aufzubauen und nicht auf IT-Dienstleister zu vertrauen. „Expertise im Haus bringt Geschwindigkeit“, beschreibt Reidl die Vorzüge.

Maximaler Kundennutzen vor Ort und im Web

So wurde aus dem einstigen stationären Einzel-

händler mit E-Commerce-Ambitionen ein Omnichannel-Händler, der dort vertreten ist, wo der Kunde ist, egal ob auf Amazon oder Ebay. Der stationäre Knotenpunkt der Firma Reidl, an dem gleich mehrere Digitalisierungslösungen zusammenlaufen, ist der „in-house-shop“ des Unternehmens. Dieser ist ein stationäres Ladengeschäft, der dem Kunden gleich mehrere Möglichkeiten aufzeigt, um an das gewünschte Produkt zu kommen. Ein Terminal im Laden ermöglicht dem Kunden dieselben Features und Filter für eine maximale Übersicht wie in einem Webshop. Ein Algorithmus, der den Kassenmitarbeiter motiviert, dem Kunden weitere interessante Artikel zu empfehlen, wurde von dem Bayerischen Staatsministerium besonders gelobt.

24h-Verkaufszone verbindet die Vorteile von On- und Offlineshopping

Um etwa auch nach Ladenschluss die bestellte Ware abholen oder weitere benötigte Artikel erwerben zu können, bietet Reidl die „24h-Verkaufszone“. Registrierte Kunden gelangen so per Fingerscan rund um die Uhr in einen separaten

Verkaufsraum, in dem neben der bestellten Ware ständig etwa 800 Artikel verfügbar sind. Die Ware wird ausgewählt und gescannt, dem Kunden wird im Anschluss eine Rechnung zugestellt.

„Zukünftig wird sich ein technischer Händler mehr an der Qualität der Daten messen lassen müssen, als am Einkauf und Vertrieb“, resümiert Richard Reidl die Hintergründe für Digitalisierungsvorhaben.

Surya Gimbot



Zusammen mit seiner Frau Christine gründete Richard Reidl 1992 das Unternehmen.



REIDL
Ein Unternehmen der Beuthauser-Gruppe

PALETTEN HUBER IN HENGERSBERG RÜSTET AUF LINDE TREIBGASSTAPLER UM

Beuthauser liefert vier neue Treibgasstapler H30T. Tyczka Energy baut zeitgleich eine maßgeschneiderte MOTOGAS-Tankstelle.



Von links: Stefan Schmid (Vertriebsinnendienst Beuthauser), Franz Huber (Inhaber von Paletten Huber), Marco Anetzberger (Verkaufsberater bei Beuthauser), Thomas Bauer (Regionalleiter von Tyczka Energy)

Wenn es um Paletten geht, kann man dem Geschäftsführer Franz Huber seit nun 25 Jahren nichts vormachen. Der Unternehmer betreibt mit seinen rund 40 Mitarbeitern einen erfolgreichen Palettenhandel und ist sogar der größte Palettenreparaturbetrieb Bayerns. Auf 17.000 Quadratmetern Betriebsfläche schlägt das Team am Standort Hengersberg täglich 7.000 Paletten um. Schnelle Verfügbarkeit ist die höchste Anforderung der Kunden. Somit hat sich das Unternehmen einen Lagerbestand von 80.000 Paletten aufgebaut. Die insgesamt fünf Linde Stapler, davon ein Dieseltapler und vier neue Treibgasstapler, sind im Zweischicht-Betrieb durchgehend im Einsatz. Vom Wareneingang über die Verladung und Bandabnahme der Paletten – die Stapler werden in allen Einsatzbereichen benötigt.

Treibgasstapler als wirtschaftlicher Vorteil

Bei diesem Projekt konnte Beuthauser mit einer Wirtschaftlichkeitsberechnung eine enorme Kosteneinsparung beim Umstieg von Diesel- auf Treibgasstapler darlegen. Deshalb und auch wegen der alternativen Antriebstechnologie entschied sich der Beuthauser Stammkunde, Franz Huber, letztendlich für vier neue Linde Treibgasstapler. So kam auch die Idee einer eigenen Treibgastankstelle, um vom Diesel unabhängig zu werden.

Die eigene MOTOGAS-Tankstelle

Marco Anetzberger, Verkaufsberater bei Beuthauser, holte die Firma Tyczka Energy, einen bundesweiten Flüssiggasversorger, für den Bau der

MOTOGAS-Tankstelle mit ins Boot. Während der Auftragsklärung stellte Thomas Bauer, Regionalleiter bei Tyczka Energy, fest, dass die zukünftige Anlage im Hochwassergebiet liegt und somit besondere Anforderungen und Genehmigungen beim Bau einer Flüssiggasanlage berücksichtigt werden müssen.

Herausforderung im Hochwassergebiet

Bereits im Vorfeld wurden Gespräche mit Ämtern und Behörden geführt, sodass Tyczka Energy eine schnelle Realisierung zusagen konnte. Franz Huber legte großen Wert darauf, dass das Projekt komplett von einem Auftragnehmer und mit einem festen Ansprechpartner abgewickelt wird. Von der Erstellung der Antragsunterlagen bis hin

zur Terminwahrnehmung mit Behörden und dem TÜV wurde alles vom Projektteam der Tyczka Energy organisiert.

So konnte die Anlage bereits nach drei Tagen Bauzeit in Betrieb genommen werden. Flüssiggasbehälter und Zapfsäule wurden bei diesem Projekt getrennt voneinander aufgestellt, um eine schnelle und effiziente Betankung der Stapler zu ermöglichen. Der Tank wird turnusmäßig befüllt, so muss sich Franz Huber keine Gedanken um den Energienachschub machen und seine Stapler sind immer einsatzbereit. Zusammen mit den vier neuen Linde Treibgasstaplern wurde das Projekt im August dann gemeinsam von Beuthauser und Tyczka an Franz Huber übergeben. Besonders hervorzuheben ist, dass die Treibgasanlage für ein Hochwasserereignis von über drei Metern ausgelegt ist. Die neuen Linde Stapler H30T sind alle mit Doppelpalettenklammern ausgestattet, um die höchste Umschlagsleistung der Paletten zu garantieren. Dazu kommt, dass die Treibgasstapler durch das geringere Betriebsgeräusch ein wesentlich angenehmeres Arbeiten ermöglichen.

Beuthauser als zuverlässiger Partner

„Mit dieser Stapler Baureihe von Linde haben wir seit vielen Jahren immer nur gute Erfahrungen gemacht. In puncto Sicherheit, Zuverlässigkeit und Komfort steht Linde für uns an erster Stelle. Die faire Zusammenarbeit mit Beuthauser in Verbindung mit dem gewissenhaften Service ist der Grund für unsere langjährige Geschäftsbeziehung“, ist Franz Huber zufrieden.

„Das neue Konzept der Treibgasflotte inklusive Tankstelle haben wir mit Freude umgesetzt. Wir bedanken uns herzlich beim Team der Firma Tyczka Energy für die gute Zusammenarbeit. Ein großes Dankeschön geht auch an Franz Huber für das langjährige Vertrauen. Wir freuen uns auf weitere spannende Projekte“, so Marco Anetzberger, Verkaufsberater bei Beuthauser.

Diana Elze

WENN ICH EINMAL GROSS BIN ...

... will ich Servicetechniker bei Beuthauser werden

Im Rahmen einer Veranstaltung im katholischen Kindergarten St. Florian in Schwandorf unter dem Motto „Wenn ich einmal groß bin – Berufe entdecken“ stellte Felix Bachl seinen Beruf als Linde Servicetechniker bei Beuthauser vor.

Er erzählte, dass er die Stapler selbst repariert und dafür ein eigenes Servicefahrzeug mit viel Werkzeug und beeindruckender Technik fahren darf. Dies demonstrierte er den Kindern an dem mitgebrachten Linde-Tretstapler, von dem die Kinder hellauf begeistert waren. Bachl zeigte den Kindern außerdem noch verschiedene Werkzeuge und Ersatzteile, die sie mit Bravour erraten haben. Alle hörten aufmerksam zu und jeder wollte den Tretstapler testen.

Und das Beste daran war, dass der Kindergarten den Tretstapler sogar behalten durfte! Zum Schluss schenkte Felix Bachl jedem Kind noch einen kleinen Ministapler, den sie mit nach Hause nehmen konnten.

Im Zuge dieser Veranstaltung wurden auch noch weitere Berufe wie Krankenschwester, Friseur, Bäcker und Arzthelferin vorgestellt.

„Wir freuen uns, dass Beuthauser den Kindergartenkindern eine Freude bereiten konnte und warten gespannt auf die Bewerbungen der zukünftigen Nachwuchstechniker“, schmunnzelt Felix Bachl. Ein großes Dankeschön geht an die Kindergartenleiterin Marianne Wack.

Diana Elze





VERTRIEB

ZWEI NEUE STAPLER FÜR JURA-HOLZBAU LINDE STAPLER IM HOLZEINSATZ

Seit der Betriebsgründung im Jahre 1978 durch Gerhard Halbritter ist die Firma JURA-HOLZBAU Spezialist in verschiedenen Arten des Holzbaus. Die nachhaltige Bauweise im Einklang mit modernem Komfort, Funktionalität und gehobener Architektur steht für das Unternehmen schon immer im Fokus. Im Portfolio findet man nicht nur die Fertigung von Wohnhäusern, sondern auch Aufstockungen und Anbauten, Büro- und Gewerbebauten sowie die Herstellung von Nagelplattenbindern. Letztere sind große Dachkonstruktionen, aus nachhaltigem Holz, womit bis zu 35 Meter freitragend überdacht werden können.

Linde Stapler überzeugen beim Test

Für die Verladung und den Transport der zum Teil sehr großen und voluminösen Bauteilen, benötigte die JURA-HOLZBAU neue und passende Maschinen. Nach einigen Testeinsätzen verschiedener Stapler-Hersteller überzeugte schließlich die Qualität der Linde Vorführfahrzeuge von Beuthauser. Nach umfassender Beratung durch den Beuthauser Verkaufsberater Thomas Kohlmeier fiel die Entscheidung dann auf einen Dieselstapler H80D und einen Elektrostapler E45.

Stapler punkten mit Hydrostat und Wendigkeit

„Wichtig bei der Auswahl der Geräte war uns vor

allem die Meinung unserer Staplerfahrer. Auch die Regionalität stand im Fokus, weshalb wir uns für Beuthauser als regionalen Händler entschieden haben. Letztendlich hat uns dann aber die kompetente und freundliche Beratung durch Herrn Kohlmeier überzeugt“, erklärt Christian Hierl, Prokurist bei JURA-HOLZBAU.

Großen Wert legen die Fahrer auf den Hydrostat und die Wendigkeit der Fahrzeuge sowie eine gute Sicht auf Last und Arbeitsumfeld. Für ein sensibles Steuern der Mastfunktionen sorgt die Linde Load Control. Das ist sehr wichtig für die Verladung der bis zu 35 Meter langen Nagelplattenbindern. Dabei sind beide Stapler gleichzeitig im Einsatz und

es muss synchron gestapelt werden, um die Dachkonstruktionen zentimetergenau auf dem LKW zu platzieren.

Elektro-Stapler für die Umwelt


Ursprünglich wollte das Unternehmerpaar Hierl-Halbritter zwei Dieselstapler erwerben. Während des Vergabegesprächs kam, aufgrund der ruhigen Fahrweise und der abgasfreien Verwendung, der Wunsch auf, einen Elektrostapler zu testen. Auf die Idee kam Geschäftsführerin Dipl. Ing. Stefanie Hierl-Halbritter, die selbst gelernte Zimmerin ist und somit auch die Praxis kennt. Der Elektrostapler konnte bereits am nächsten Tag

geliefert werden. „Schon der Dieselstapler kam bei den Fahrern sehr gut an und wurde zum Teststapler gekürt. Der Elektrostapler löste jedoch regelrecht Begeisterung aus und wäre am liebsten gleich behalten worden“, so Kohlmeier. Daher und auch aus Umweltaspekten entschieden sie sich dann für einen Elektrostapler statt einem zweiten Dieselstapler.

Das besondere an den beiden Staplern ist, dass diese nicht im gewohnten Linde-Rot lackiert sind, sondern in der Firmenfarbe von JURA-HOLZBAU (Sonderlackierung Himmelblau). Nachträglich lies die Firma noch ihr Firmenlogo anbringen. So sind die Stapler, wie auch die Mitarbeiter, in den Firmenfarben gekleidet und auch optisch als Teammitglieder erkennbar.

Stapler in perfektem Zusammenspiel

„Nicht jeden Tag sieht man unsere Stapler in so einem Einsatz. Vor allem das perfekte Zusammenspiel der beiden Fahrer begeistert mich. Ohne große Worte verladen sie die langen Holzelemente zentimetergenau. Das beweist auch die präzise Bedienbarkeit der Linde Stapler“, unterstreicht Kohlmeier.

„Ich freue mich, dass der Kunde und das Fahrerteam so zufrieden sind und bedanke mich für den spannenden Auftrag und die gute Zusammenarbeit“, so Kohlmeier weiter.  Diana Elze



VERTRIEB

ÜBERGABE EINES LINDE-GROSSSTAPLERS AN BTE STELCON

Im April dieses Jahres übergab Beuthauser-Verkaufsberater aus Dresden, Rocco Hänsel, einen Linde Großstapler HT150Ds/600 an das Betonwerk der BTE Stelcon GmbH in Pirna. Vor Ort stellt Stelcon große Betonsteine und -platten, wie beispielsweise große Autobahnplatten mit 3,5 Metern Länge, 2,6 Metern Breite und einem Gewicht von über 7,5 Tonnen, her. Zum innerbetrieblichen Transport dieser Betonzeugnisse benötigte das Werk

in Pirna einen neuen Stapler. Unter Berücksichtigung von Größe und Gewicht der zu transportierenden Produkten, riet Rocco Hänsel zu einem Großstapler mit einem Dieselstapler mit MTU-Motor mit einer Leistung von 150 Kilowatt sowie einem integrierten Zinkenverstellgerät. Bereits seit vielen Jahren setzt Stelcon auf die Beratung von Beuthauser und die Produkte von Linde.

 Rocco Hänsel



INTRALOGISTIK

NEUE REGALANLAGE FÜR EINZIGARTIGE BIKES

Beuthauser schafft Lagerraum bei RUFF CYCLES in Regensburg



Von links: Marco Humbs (Lagerleiter), Andreas Bauriedl (Verkaufsberater bei Beuthauser), Tobias Jahrstorfer (Intralogistikspezialist bei Beuthauser), Stefan Laberer (Prokurist bei RUFF CYCLES)

Schon im Kindesalter packte Pero Desnica, Gründer von RUFF CYCLES, das Fahrradfieler, als er sein erstes BMX bekam. Seit 2012 bringt das Unternehmen Rock 'n' Roll in die Fahrradindustrie und ist seitdem auch nicht mehr wegzudenken. Das Team von RUFF CYCLES macht sein eigenes Ding und lässt sich nicht von anderen Fahrradmarken ablenken. Mit ihrer Liebe zum Detail, coolem Design und hervorragender Qualität konnte der Hersteller von Custom Bikes bereits Bestellungen aus über 60 Ländern entgegennehmen.

Mehr Platz mit Beuthauser Regalkonzept


RUFF CYCLES konnte in den letzten Jahren ein sehr starkes Wachstum verzeichnen, und trotz Anmietung einer weiteren Halle war das Lager an seiner Kapazitätsgrenze angelangt. Das Intralogistikteam von Beuthauser entwickelte deshalb ein Regalkonzept, mit dem RUFF CYCLES die Waren optimal und individuell lagern und so den vorhandenen Platz bestmöglich ausnutzen kann.

Linde Lagertechnik sorgt für Wendigkeit im Lagergang

Die Bedienung der Regalanlage, welche in der

Firmenfarbe Rot geliefert wurde, geschied mit einem Linde L12 Hochhubwagen, den Beuthauser schon vor längerer Zeit übergab. Im Zuge dieses Projekts erhielt der Kunde zusätzlich einen gebrauchten Linde E16 Elektrostatler. Dieser sorgt für präzises Lasthandling auf engstem Raum, mit hoher Stabilität. Die Kombilenkachse von Linde ermöglicht es, die Achsschenkel der Hinterräder um 175 Grad zu drehen. Damit kann das Fahrzeug auf der Stelle und ohne Schäden am Bodenbelag wenden.

Im Juni 2020 erfolgte die Auslieferung aller Projektbestandteile durch Beuthauser Verkaufsberater Andreas Bauriedl sowie Tobias Jahrstorfer und Sebastian Maurer aus dem Beuthauser Intralogistikteam.

„RUFF CYCLES ist in den vergangenen Jahren sehr stark gewachsen. Wir freuen uns sehr, dass Beuthauser einen Teil dazu beitragen konnte, mehr Lagerraum zu schaffen. Jetzt hat RUFF CYCLES auch weiterhin genügend Platz, um den erfolgreichen Weg weiterzugehen. Ich bedanke mich vor allem bei Stefan Laberer, Einkaufsleiter bei RUFF CYCLES, für die vertrauensvolle Zusammenarbeit“, so Andreas Bauriedl abschließend.  Diana Elze

INTRALOGISTIK

OPTIMIERTER MATERIALFLUSS DURCH BEUTLHAUSER LÖSUNG


Beuthauser liefert über 600 Fahrradrahmen an die Rudolph Logistik Gruppe in Niederairchbach

Die Rudolph Logistik Gruppe ist ein international tätiger Logistikdienstleister mit rund 4.500 Mitarbeitern an 42 Standorten in Deutschland, Europa, USA und auf der Arabischen Halbinsel. Seit der Gründung im Jahr 1946 ist die Rudolph Logistik Gruppe ein inhabergeführtes Unternehmen – heute bereits in vierter Generation. Auf Grund der langjährigen Erfahrung gehört Rudolph zu den Experten in der Logistikbranche. Von der Automotive-, Industrie- und Handels- bis hin zur Transportlogistik – die Rudolph Gruppe bietet alles aus einer Hand.

Optimale Materialtransportlösung durch individuelle Palettenfahrrahmen

Anlässlich bevorstehender Projekte war die Firma Rudolph auf der Suche nach passenden Helfern, um das Material am Standort Nie-

derairchbach schnell und sicher von Arbeitsplatz zu Arbeitsplatz zu transportieren. Dafür hat das Team von Beuthauser Intralogistik eine optimale Lösung gefunden: Individuelle Palettenfahrrahmen in verschiedenen Größen. Diese sind nicht nur für kurze Strecken per Hand einsetzbar, sondern auch für längere Distanzen z. B. per Routenzug. Anhand von Freigabezeichnungen wurden die Fahrradrahmen genau auf die Anforderungen von Rudolph abgestimmt und letztendlich produziert.

„Wir freuen uns, dass wir unseren langjährigen Stapler-Kunden auch in diesem Fall wieder zufriedenstellen konnten und hoffen auf weiterhin gute Zusammenarbeit“, so Armin Herzog, Key Account Manager bei Beuthauser. Nun steht der Durchführung neuer Projekte bei Rudolph Logistik nichts mehr im Weg.  Diana Elze



Individuell gefertigte Palettenfahrrahmen sorgen für sicheren und schnellen Materialfluss bei Rudolph.



Von links: Andreas Bauriedl (Verkaufsberater Beuthauser), Günther Scharf (Geschäftsführung), Laura Scharf (Marketing Scharf Natursteine)

VERTRIEB


LINDE STAPLER SORGT FÜR TEMPO BEI SCHARF NATURSTEINE

Beuthauser liefert einen gebrauchten Linde Stapler H35D mit Zinkenverstellgerät

Scharf Natursteine ist ein Familienbetrieb in Stulln, im Herzen der Oberpfalz. Seit der Gründung im Jahr 2009 begeistern Günther Scharf und sein Team die Kunden mit ihrer umfangreichen Beratung rund um den Naturstein. Auch die Töchter Laura und Lena Scharf sind mit Herzblut dabei und kümmern sich um das Social-Media-Marketing. Bei Scharf Natursteine geht es nicht nur um den Handel von Ziersplitten, Zierkiesel, Granitwaren, Säulen, Findlingen, Terrassenplatten und noch vielen weiteren Produkten, sondern auch um Sonderanfertigungen und Hilfestellungen bei der Gartenplanung.

Schnellere und präzisere Verladung

Für die Verladung der Steine lieferte Beuthauser im Juli einen jungen gebrauchten Dieselstapler H35D mit Zinkenverstellgerät. Dies ist heute in vielen Branchen unverzichtbar, vor allem wenn es darum geht, Waren millimetergenau auf LKW-Ladeflä-

chen abzulegen. Indem der Fahrer die Gabelzinken nach links und rechts verschiebt, gelingt es ihm, das Ladegut schneller und genauer zu positionieren. „Seit der ersten Minute ist der Stapler bei uns im Einsatz. Ob Big Bags befüllen, Be- und Entladen der LKWs oder der Transport der Ware zum Kunden – hier ist der Stapler eine große Unterstützung. Mit den verstellbaren Zinken ist das alles ein Klacks und für uns eine super Arbeitserleichterung“, stellt Günther Scharf zufrieden fest. „Ich freue mich, dass wir die gute Arbeit von Scharf Natursteine mit einem unserer top aufbereiteten Stapler untermauern konnten. Jeder, der seinen Garten mit Natursteinen dekorieren möchte und hierfür kreative Lösungen sucht, wird bei Scharf Natursteine definitiv fündig. Ganz herzlich möchte ich mich bei Günther Scharf für das entgegengebrachte Vertrauen bedanken“, so Andreas Bauriedl, Verkaufsberater bei Beuthauser.  Diana Elze

VON MODULEN ZU PRODUKTEN:

ONESTOP PRO® BIETET AB SOFORT PRODUKTE AN

OneStop Pro, die marken- und herstellerübergreifende Softwarelösung für die Baubranche, bietet seinen Kunden seit August diesen Jahres vier verschiedene Produkte an: Go!, Telematics, Business und All-Inclusive.

Das **EINSTEIGERPRODUKT GO!** umfasst grundlegende Funktionen, wie zum Beispiel eine marken- und herstellerunabhängige Übersicht sämtlicher Maschinen, Geräte und Fahrzeuge. Darüber hinaus lassen sich Wartungen und Prüfungen mit Go! zeitsparend digital verwalten.

TELEMATICS liefert einen einheitlichen Überblick über Standorte, Live-Informationen und Bewegungen aller Maschinen und Geräte. Bestehende und neue Telematik sowie Herstellerinformationen können per Knopfdruck angezeigt werden.

Mit dem Produkt **BUSINESS** haben OneStop Pro Kunden die Möglichkeit, digital zu disponieren, Kosten zu überwachen und Auswertungen durchzuführen.

Bei **ALL-INCLUSIVE** ist der Name Programm: Es vereint sämtliche Funktionen der OneStop Pro Produkte in nur einer Anwendung.

Das Ziel der Umstellung auf Produkte bestand darin, die Transparenz für potenzielle Kunden deutlich zu erhöhen. „Wir haben es geschafft, den Entscheidungsprozess für unsere Kunden deutlich zu vereinfachen, da man nun sofort erkennen kann, welches Produkt welchen Leistungsumfang beinhaltet. Als Software-Anbieter ist eine reduzierte Komplexität in Bezug auf die angebotenen Produkte und Leistungen außerordentlich wichtig“, erklärt Dominik Märkl, Leiter von OneStop Pro.

➤ Maria Weinzierl



Nähere Infos zu den neuen OneStop Pro Produkten:
www.onestop-pro.de/produkte/



Abhängig von den individuellen Anforderungen gibt es ein passendes Produkt:



GO!
DAS
EINSTEIGERPRODUKT

TELEMATICS
STANDORTE &
LIVE-INFORMATIONEN



BUSINESS
MEHR FUNKTIONEN –
GRÖßERER NUTZEN

ALL-INCLUSIVE
EINFACH ALLES
MIT DRIN!

ONESTOP PRO® – ALL-INCLUSIVE im Einsatz bei Gaissmaier GartenLandschaft



Vom Hausgarten bis zur Großbaustelle – in allen Bereichen des Garten- und Landschaftsbaus tritt Gaissmaier GartenLandschaft als Experte und zuverlässiger Partner auf. Das Familienunternehmen, welches rund 100 Mitarbeiter beschäftigt, blickt auf eine 75-jährige Firmengeschichte zurück.

OneStop Pro bietet Lösung für die GaLaBau-Branche

Gaissmaier GartenLandschaft ist allerdings genauso traditionsreich wie zukunftsorientiert. Der derzeit laufende Generationenwechsel war der Startschuss für eine betriebliche Neuausrichtung. „Wir wollten uns digital besser aufstellen und hinterfragen daher alles – die Branchensoftware, die Werkstattsoftware, die Maschinen- und Geräteverwaltung und so weiter“, erklärt Bau- und Werkstattleiter Maximilian Gaissmaier. Bei der Recherche nach geeigneten Lösungen wurde schnell klar, dass es viele verschiedene Anbieter gibt. Die große Herausforderung waren die Schnittstellen zwischen den einzelnen Systemen. Durch die Beuthauser Außendienstmitarbeiterin Carina Fendt erfuhr die Geschäftsführung des Garten- und Landschaftsbauers Gaissmaier von der ganzheitlichen Lösung OneStop Pro, die mit dem Produkt All-Inclusive eine Software für alle betroffenen Bereiche bietet.

Von der Entscheidung für das OneStop Pro Produkt All-Inclusive bis zur Einführung vergingen trotz Corona nur wenige

Monate. Anwenderschulungen wurden kurzerhand online im Format eines Webinars durchgeführt. „Ich war wirklich beeindruckt. Innerhalb von zwei Wochen wurde unser komplettes Team, von den Baustellenleitern über die Werkstattmitarbeiter bis zu den Geschäftsführern, geschult und die Implementierung von OneStop Pro mit so gut wie keinen Verzögerungen abgeschlossen“, betont Maximilian Gaissmaier.

OneStop Pro treibt die Digitalisierung voran

OneStop Pro All-Inclusive hat den Garten- und Landschaftsbauexperten Gaissmaier GartenLandschaft im Digitalisierungsprozess einen bedeutenden Schritt nach vorne gebracht. Das Werkstatt- und Fuhrparkmanagement sowie die Maschinen- und Geräteverwaltung profitieren besonders von OneStop Pro:

- Alle wichtigen Informationen sind nun zentral, in einer einzigen Software gebündelt und jederzeit abrufbar.
- Unübersichtliche Excel-Tabellen sind dadurch Geschichte.
- Maschinenakten werden digitalisiert.
- Durch den Einsatz eines Scansystems über eine Smartphone-App behält man den Überblick über sämtliche Poolgeräte.
- Der Einsatz von Stecktafeln ist dank der Scanlösung nun überflüssig.

- Das veraltete, langsame und daher von Mitarbeitern wenig geschätzte Scansystem wurde von einer modernen, anwenderfreundlichen Software abgelöst.
- Mithilfe von GPS-Tracking und Geo-Fences werden selbstfahrende Arbeitsmaschinen verfolgt und auf diese Weise besser vor Diebstahl geschützt.
- Eine Übersicht mit allen, in nächster Zeit anfallenden Wartungen und Prüfungen wird bei Bedarf generiert und dient als Grundlage für Besprechungen.

OneStop Pro setzt Kundenwünsche um

Die Programmierung des Wartungs- und Prüfungsberichts war eine Idee von Gaissmaier GartenLandschaft. „Für mich ist OneStop Pro eine innovative Lösung, die sich ständig weiterentwickelt und dabei auf Kundenbedürfnisse eingeht. Service und Support sind bei einer Software genauso wichtig wie die Funktionen. Bei OneStop Pro fühle ich mich bestens aufgehoben. Daher würden wir uns jederzeit wieder für diese Softwarelösung entscheiden“, so Maximilian Gaissmaier.

Laut Maximilian Gaissmaier ist der erste Digitalisierungsschritt nun geschafft. Dennoch werden die Unternehmenspraktiken auch weiterhin hinterfragt. Ziel ist es, die Möglichkeiten, die OneStop Pro bietet, künftig noch effizienter auszuschöpfen.

➤ Maria Weinzierl



ONESTOP PRO® UND BRZ STARTEN DIGITALE PARTNERSCHAFT FÜR DIE BAUBRANCHE

OneStop Pro, die mehrfach ausgezeichnete digitale Lösung zum herstellerunabhängigen Verwalten, Prüfen und Disponieren von Equipments, und die BRZ Deutschland GmbH starten zum 01. Oktober 2020 eine Partnerschaft. Ziel ist es, die Baubranche auf dem Weg in das digitale Zeitalter zu unterstützen.

Die BRZ Deutschland GmbH entstand aus einem Bauunternehmen heraus und ist bereits seit 1968 fest in der Baubranche verwurzelt. Die Brüder Wolfgang und Gernot Hannewald gründeten vor über 50 Jahren das Baurechenzentrum – kurz: BRZ. Seither ist die Organisation einer der führenden Anbieter im Bereich Bau-IT und Prozessintegration mit ganzheitlichen Lösungen. Mit derzeit 600 Mitarbeitern verteilt auf 19 Standorten in Deutschland und zusätzlichen Standorten in der Schweiz und Frankreich berät und unterstützt das Unternehmen zahlreiche Kunden aus dem Baubereich. Zum Lösungsportfolio von BRZ gehören unter anderem ERP-Lösungen, Systeme für Baulohn, Abrechnung, mobiles- und vernetztes Arbeiten sowie die Geräte- und Lagerverwaltung.

OneStop Pro bildet Prozesse ganzheitlich ab

Mit der Beuthauser-Gruppe im Rücken startete OneStop Pro 2019 die ersten Vertriebsaktivitäten mit digitalen Produkten für Bauunternehmen. Je nach individueller Situation oder Problemstellung entscheiden sich die Kunden für ein passendes Produkt. Genau wie BRZ setzt das OneStop Pro-Team den Fokus darauf, Prozessschritte ganzheitlich abzubilden. Auf diese Weise lassen sich die oft zeitaufwendigen und händischen Arbeitsschritte effizient und einfach digitalisieren. „In unserer noch kurzen Geschichte können wir bereits mehr als 50 Kunden unsere Partner nennen. Darauf sind wir sehr stolz, denn es bestätigt unseren eingeschlagenen Weg, der die Kunden in den Entwicklungsprozess miteinbezieht.“, so Dominik Märkl, Leiter von OneStop Pro. Durch diesen Ansatz sind zahlreiche wichtige Funktionen entstanden. Zum Beispiel die Verwaltung und Disposition von Equipments inklusive einer digitalen Dispositionstafel oder auch die Verwaltung von Wartungen und Prüfun-



Intensiver Austausch selbst unter erschwerten Bedingungen – Die Teams von OneStop Pro und der BRZ-Kundenberatung trafen sich zu gemeinsamen Workshops in Erfurt.

gen. Darüber hinaus zählen ein umfangreiches Reporting, die Funktion Telematics mit Informationen zu Live-Standorten, Betriebsstunden etc. und die Möglichkeit, Kosten nach Equipment übersichtlich darzustellen, zu den Funktionen von OneStop Pro. Alle Funktionen stehen mobil via App jederzeit und ortsunabhängig zur Verfügung. „Dadurch, dass wir unsere Produkte markt- und kundennah entwickeln, schaffen wir einen echten Nutzen für unsere AnwenderInnen“, erklärt Märkl.

Effiziente Geräte- und Lagerverwaltung

Speziell die mobile Geräte- und Lagerverwaltung bildet die Basis der gemeinsamen Partnerschaft zwischen OneStop Pro und BRZ. BRZ verwaltet die Stammdaten und steuert die Verrechnung. OneStop Pro sammelt die Bewegungsdaten und gibt Antwort auf die Frage: Wie lange war welches

Equipment auf der Baustelle oder in einem Projekt aktiv? Diese operativen Informationen werden via Schnittstelle zurück an BRZ gegeben und zur Verrechnung genutzt.

„Das digitale Zusammenspiel beider Lösungen ist ein wichtiger Prozessschritt und vereint die operative mit der kaufmännischen Seite. Die Kunden profitieren von einer transparenten, nachvollziehbaren Auswertung und können daraus wichtige Entscheidungen ableiten. Dank der automatisierten Prozessschritte haben Kunden mehr Zeit für die wirklich wichtigen Dinge zur Verfügung“, so Märkl.

Beide Lösungen im Zusammenspiel bieten der Baubranche einen deutlichen Mehrwert. BRZ kann durch die Einbindung von operativen Daten einen ganzheitlichen Ansatz bieten, wohingegen OneStop Pro mithilfe von Stammdaten die Basis zur projektgenauen Verrechnung ermöglicht.

➤ Maria Weinzierl



Das Zusammenspiel beider Lösungen anhand eines konkreten Praxisbeispiels.

” Durch die Partnerschaft mit OneStop Pro werden wir unser Portfolio ergänzen, neue Technologien nutzen und neben dem digitalen Gerätemanagement insbesondere auch die Bereiche Disposition und Telematik abbilden.


Der Datenfluss wird über die Schnittstelle per Webservice verbunden. Somit ein weiterer Schritt bei unserem Weg in die Cloud mit echtem Mehrwert bei der Digitalisierung von zentralen Prozessen.“

Ronny Straube, Vertriebsleiter bei BRZ

NEUE AZUBIS

FÜR DIE BEUTLHAUSER-GRUPPE

Am 1. September war es wieder soweit: 33 Auszubildende starteten in ihr Berufsleben bei Beuthhauser. Die Freude darüber, dass alle Stellen besetzt werden konnten ist dabei besonders groß. Zwar waren bereits im Februar 2020 80 Prozent der Ausbildungsplätze vergeben, aber coronabedingt wurde die Bewerbungsphase für zwei Monate eingefroren. „Die Motivation auszubilden, war jedoch trotz der aktuellen Lage stets sehr groß“, erklärt Petra Baumgartner von der Personalabteilung.

Schlussendlich konnten alle Stellen besetzt werden und sogar der neue Ausbildungsberuf „Mediengestalter für Digital und Print“ konnte integriert werden. Ein paar Änderungen zum Start des neuen Azubijahres ließen sich jedoch nicht vermeiden. So finden beispielsweise die beliebten Azubiveranstaltungen größtenteils in Form von Online Seminaren statt und auch Homeoffice kann an der ein oder anderen Stelle bereits zum Ausbildungsalltag gehören. 



JETZT FÜR DAS AUSBILDUNGSJAHR 2021 BEWERBEN! UNSERE LEHRBERUFE:

- Land- und Baumaschinenmechaniker (m/w/d)
- Kaufmann (m/w/d) für Groß- und Außenhandelsmanagement
- Mediengestalter Digital und Print (m/w/d)
- Fachinformatiker (m/w/d) mit Fachrichtung Anwendungsentwicklung
- Kraftfahrzeugmechaniker (m/w/d) für Nutzfahrzeugtechnik
- Kaufmann (m/w/d) für Büromanagement
- Kaufmann (m/w/d) im E-Commerce
- Fachinformatiker (m/w/d) mit Fachrichtung Systemintegration
- Fachkraft (m/w/d) für Lagerlogistik

HOMEOFFICE: WANN WIRD AUS EINEM UNFALL EIN ARBEITSUNFALL?

Mit dem Beginn der Corona-Krise wurden Arbeitgeber und Arbeitnehmer vor eine neue Herausforderung gestellt. Dank der guten digitalen Anbindung und Hardware war eine Lösung schnell gefunden: Arbeiten im Homeoffice! Hier ergibt sich jedoch die Frage, wie es mit dem Versicherungsschutz

aussieht. Die gesetzliche Unfallversicherung unterscheidet strikt zwischen privaten und beruflichen Tätigkeiten. Es gilt: Während der Ausübung der beruflichen Tätigkeit sowie auf dem Weg zu und von der Arbeit sind Arbeitnehmer gesetzlich versichert.

Wann also gilt ein Unfall im Homeoffice als Arbeitsunfall?

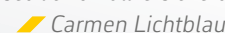
Beispiel 1

Wer sich im Homeoffice etwas zu essen oder trinken holt und dabei stürzt, ist nicht versichert.

Ein Arbeitnehmer war im Homeoffice in seiner Dachgeschosswohnung zum Wasser holen die Treppe hinuntergestiegen und schwer gestürzt. Das Bundessozialgericht entschied hier, dass dieser Sturz nicht gesetzlich unfallversichert ist. „Wenn bei einer häuslichen Arbeitsstätte (Homeoffice) ein Weg innerhalb des Wohngebäudes zurückgelegt wird, um einer eigenwirtschaftlichen Tätigkeit (Trinken) nachzugehen“, so das Urteil, bestehe kein Versicherungsschutz. (Bundessozialgericht, Aktenzeichen B 2 U 5/15 R)

Beispiel 2

Im Büro ist der Weg zur Toilette gesetzlich unfallversichert. Diese Regel gilt nicht im Homeoffice. Dies erging aus einem Urteil des Sozialgerichts München. Hier war ein Arbeitnehmer auf dem Weg vom heimischen WC gestürzt und wollte den Sturz als Arbeitsunfall geltend machen. (Sozialgericht München, Aktenzeichen: S 40 U 227/18)

Ebenfalls Unfälle auf dem Weg zur Kita und zurück zum Heimarbeitsplatz sind laut Bundessozialgericht nicht gesetzlich unfallversichert. Wer also im Homeoffice etwas tut, was nicht in direktem Zusammenhang mit der Arbeit steht, ist nicht gesetzlich unfallversichert. 



BEUTLHAUSER SETZT ZEICHEN UND INVESTIERT TROTZ CORONA-KRISE IN NEUE NIEDERLASSUNG IN ANDERNACH BEI KOBLENZ

Die Beuthhauser-Gruppe ersetzt mit einem Bauvorhaben in Andernach den bestehenden Standort in Weißenthurm. Spatenstich war am 29. Mai 2020.



Seit der Übernahme des Baumaschinenhändlers Gebr. Frank im Jahr 2015 ist die Beuthhauser-Gruppe mit dem Geschäftsbereich Baumaschinen/Baugeräten an den Standorten Meckenheim, Aachen und Weißenthurm vertreten. Mit einem Jahresumsatz von 443 Millionen Euro, über 1.150 Mitarbeitern und 22 Standorten gehört die Beuthhauser-Gruppe zu den führenden Baumaschinenhändlern Deutschlands.

Moderner Standort mit Baugeräte- und Arbeitsschutz-Shop

Bereits kurz nach der Übernahme fiel die Entscheidung, den in die Jahre gekommenen Standort Weißenthurm durch einen großzügigen und modernen Neubau an einem neuen Standort in der Region Koblenz zu ersetzen. Darüber hinaus hat die umfassende Neustrukturierung des Produkt- und Leistungsspektrums um analoge und digitale Lösungen sowie auch die enorme Ausweitung der Mietflotte dazu geführt, dass die vorhandenen Strukturen in Weißenthurm den Kundenanforderungen nicht mehr gerecht werden konnten. Aus diesen Gründen wird es in der neuen Niederlassung, zusätzlich zu den gewohnten Leistungen Vertrieb von Neu- und Gebrauchsmaschinen, Ma-

schinensteuerung und Flottenmanagement, Vermietung und Service von Baumaschinen und Baugeräten, einen über 300 Quadratmeter großen Baugeräte-/Werkzeug- und Arbeitsschutz-Shop geben. Von der Mauerkelle, über Elektrowerkzeuge und Bauspezialartikel sowie Berufsbekleidung von Kopf bis Fuß bis hin zum Baustellenbedarf wird ab April 2021 alles vor Ort erhältlich sein.



Besseres Service- und Mietangebot

Neben einem modernen Bürogebäude für circa 30 Arbeitsplätze wird in Andernach auch ein großräumiges Logistikkager sowie großzügige Werkstattflächen mit vier Servicehallen und

zentraler Ölversorgung entstehen. Besonderes Augenmerk wird bei der Baumaßnahme dem Thema Umweltschutz und Nachhaltigkeit gewidmet.

In Andernach wird zukünftig die Verfügbarkeit von Mietmaschinen deutlich erweitert. Neben dem klassischen Bau- und Kompaktmaschinensortiment werden ab April 2021 auch Büro- und Sanitärcontainer sowie Bauwagen, Baugeräte wie z. B. Mauerarbeitsbühnen, Minikrane, Bauzäune, Luftentfeuchter und Heizer, aber auch Kanalverbausysteme, Verdichtungstechnik sowie Kompressoren und Stromerzeuger, Lichtmasten u. v. m. das Mietsortiment erweitern.

Viel Platz für großes Maschinen-Programm

Auf dem 14.000 Quadratmeter großen Gelände findet der Kunde das nahezu komplette Baumaschinen-Programm von Liebherr, Wacker Neuson, Avant und Ammann wieder. Dazu gehören Mobil- und Raupenbagger, Radlader, Planiertrappen, Dumper, Minibagger, Teleskopplader und Verdichtungsgeräte bis 30 Tonnen Einsatzgewicht. Für die Maschinen stehen u. a. viele Anbaugeräte wie Greifer, Hydraulikhämmer, Siebschaufeln oder Schaufelseparatoren sowie die modernsten Maschinensteuerungs-

lösungen bereit. Eine professionelle, markenunabhängige Software wird den Kunden für deren individuelle Problemlösung durch kompetente Produktspezialisten des Geschäftsbereichs OneStop Pro vor Ort angeboten.

In der modernen 500 Quadratmeter Werkstatt können nahezu sämtliche Baugeräte bis hin zu Großmaschinen gewartet und repariert werden. Mit 15 Außendienst-Monteuren in den Regionen Westerwald, Großraum Koblenz, Eifel und Hunsrück ist die Beuthhauser-Mannschaft dezentral aufgestellt und somit sowohl nah als auch schnell am Kunden.

Optimale Verkehrsanbindung

Von besonderer Wichtigkeit ist die gute Erreichbarkeit der neuen Niederlassung. Direkt an den Abfahrten B256 und B9 gelegen, wird die Zufahrt für die Kunden deutlich vereinfacht und auch der Transport von Großmaschinen maßgeblich erleichtert.

Spatenstich für das Bauvorhaben war der 29. Mai 2020 und der Umzug in die neue Niederlassung soll im April 2021 erfolgen.



FOLGEN SIE UNS, UM KEINE NEUIGKEIT MEHR ZU VERPASSEN!

shop.beuthhauser.de www.beuthhauser.de



Der Liebherr unter den Teleskopen



Multitalent trifft Kraftpaket

3 neue
Modelle mit
noch mehr
Leistung



LIEBHERR

Die Liebherr s-Reihe Teleskoplader

- Motorleistung bis 115 kW
- Hubhöhe bis 9 Meter
- Traglast bis 6 Tonnen
- Fahrgeschwindigkeit bis 40 km/h

Stärker. Schneller. Zuverlässiger.

Jetzt
günstig
testen!

Sonderaktion „Skeptikermiete“

Sie sind sich noch nicht sicher, ob ein Liebherr Teleskoplader der s-Reihe Ihre Anforderungen erfüllt oder für Ihren Einsatzzweck überhaupt die richtige Maschine ist? Dann nutzen Sie jetzt unsere spezielle Mietaktion. Ob zum Kennenlernen und Ausprobieren, oder konkret für den harten Produktiv-Einsatz – wir sind uns sicher, der Liebherr Teleskoplader wird Sie überzeugen.

Ab 1.300,- € zzgl. MwSt. pro Monat

Mehr unter www.beuthauser.de/teleskoplader oder bei Ihrem Beuthauser Baumaschinenfachberater.

Es gelten Sonderkonditionen und unsere Mietbedingungen unter www.beuthauser.de/agb