

Erneut Oil&Steel für A.L.S. in Bremen

Robert Uhlemann, Inhaber von A.L.S. Hubarbeitsbühnen aus Bremen, übernimmt in Neustadt eine weitere Lkw-Arbeitsbühne von Oil&Steel. Robert Uhlemann ist überzeugter Wiederholungstäter und freut sich schon auf die Erweiterung seines Mietparks. „Die durchweg gute Auslastung der im Februar 2017 gekauften Scorpion 2112J war der Grund für die Kaufentscheidung“, so Robert Uhlemann.

Die Scorpion 2313 von Oil&Steel besticht bei kompakten Abmessungen mit 23 m Arbeitshöhe und 13 m seitlicher Reichweite. Automatische Abstützung, Homing-Funktion sowie 230V Anschluss und Multifunktionsleitung zum Korb sind nur einige Ausstattungsmerkmale. Oil&Steel hält zusammen mit der Firma Bauscher zusätzlich einen umfangreichen Katalog an Optionen bereit.



Dirk Redner (re.) übergibt die Scorpion 2313 von Oil&Steel an Robert Uhlemann.

Die Welt des Bauens trifft sich in Dubai auf der BIG 5

Die Vergabe der EXPO 2020 an Dubai hat die Bauaktivität im gesamten Emirat stark belebt. Der geschätzte Gesamtwert der Projektinvestitionen für die Entwicklung des Expo-Geländes liegt bei ca. 4 Milliarden USD. Mehr als 8 Milliarden USD werden in Verkehrs- und Infrastruktur rund um den Standort EXPO investiert.

Diesen Bauboom spiegelt die größte Baumesse der arabischen Halbinsel wider, THE BIG 5. Vom 26. - 29. November 2017 fand die 38. Ausgabe der BIG 5 statt. Mehr als 79.000 Fachbesucher aus 140 Ländern nutzten die Gelegenheit, um sich über die neuesten Trends und Entwicklungen auf der Messe zu informieren. Der anhaltende Ausbau der Bautätigkeit in der GCC-Region zog in diesem Jahr vermehrt internationale Aussteller an. Knapp 2.600 Aussteller aus 64 Ländern waren vertreten. Dies ist ein klarer Indikator für Dubais anerkannte Rolle als führender Wirtschaftsstandort, der weit über den Nahen Osten hinausreicht. Deutschland ist nach China, Türkei und Italien, das am stärksten vertretene Land auf der BIG 5. Auf der BIG 5 2017 war Deutschland mit 124 Ausstellern auf knapp 2.000 m² Standfläche präsent. Erneut gab es 4 deutsche Bundesländerbeteiligungen: Baden-Württemberg, Bayern, Hessen und Sachsen.

MADE IN GERMANY genießt in der arabischen Welt allerhöchsten Respekt und im boomenden Bausektor der Golfstaaten werden sich auch weiterhin enorme Exportchancen für deutsche Firmen ergeben. Deutschland ist der zweitgrößte Anbieter von Bauprodukten und -materialien in den Vereinigten Arabischen Emiraten. Laut Dr. Wolf-



Auf der BIG 5 2017 war Deutschland mit 124 Ausstellern vertreten.

gang Seeliger, Geschäftsführer von Leichtbau Baden-Württemberg, „... sind die Vereinigten Arabischen Emirate ein innovativer und interessanter Markt für neue Ideen, Technologien und Materialien. Die Big 5 ist eine gute Plattform, um dies zu zeigen und das Wissen und die Kompetenz von Unternehmen aus Baden-Württemberg einem breiten Spektrum von Besuchern und Experten zu präsentieren.“

Die nächste Veranstaltung wird vom 26. - 29.11.2018 im Dubai World Trade Center stattfinden. Auch 2018 wird es wieder Beteiligungen aus Baden-Württemberg, Bayern, Hessen und Sachsen geben. Um sich eine Standfläche für die kommende Veranstaltung zu sichern, empfiehlt die deutsche Vertretung Messe & Marketing Michael Pittscheidt aus Bad Münstereifel eine rasche Anmeldung. Weitere Infos können angefordert werden bei info@pittscheidt.de, Tel.: 02253/932188.

Ruthmann holt sich Marketing Know-how ins Haus

Ruthmann hat seine Vertriebsstruktur neu aufgestellt und dabei auch die Position „Leitung Marketing“ geschaffen. Seit Oktober 2017 verantwortet Alexandra Schawohl das Marketing des Arbeitsbühnenherstellers. Die 31-Jährige verfügt über umfangreiche Branchenkenntnisse: Knapp sechs Jahre war sie bei großen deutschen Arbeitsbühnenvermietern im Marketing tätig und sammelte dabei als Projektmanagerin im Nahen Osten auch internationale Projekterfahrungen.

„Wir freuen uns, mit Alexandra Schawohl eine engagierte und hochmotivierte Marketingspezialistin an Bord zu haben. Damit stellen wir uns noch professioneller auf“, berichtet Uwe Strotmann, Gesamtvertriebsleiter bei Ruthmann. „Neben der Betreuung unserer externen Agenturen stellt sie sich der Herausforderung, neue Produkte der Ruthmann Familie erfolgreich in den Markt einzuführen.“

Auch Geschäftsführer Rolf Kulawik zeigt sich glücklich über die Neueinstellung: „Die Entlastung durch Frau Schawohl ist schon jetzt deutlich spürbar. Unglaublich, wie sie sich in kürzester Zeit selbstständig eingearbeitet hat.“

Ab sofort werden alle Marketingaktivitäten zentral durch Alexandra Schawohl gesteuert, sie fungiert als erste Ansprechpartnerin für alle Agenturen und Medien.



Alexandra Schawohl – Leiterin Marketing bei Ruthmann.

Eine weitere Oil&Steel für Sim-Tec

Der in Kirchberg im Hunsrück ansässige Vermieter und Serviceleister Sim-Tec GmbH hat eine weitere Lkw-Arbeitsbühne von Oil&Steel in seinen Mietpark übernommen. Die Snake 2010 H Plus ist das Zugpferd von Oil&Steel auf dem deutschen Markt. Die Gelenkteleskop-Bühne mit 20 m Arbeitshöhe bei bis zu 10 m seitlicher Reichweite ist eine der kompaktesten 3,5 t LKW-Bühnen am Markt, so die Bauscher Miet & Vertriebs GmbH, Oil&Steel-Generalimporteur. Die leichte Bedienbarkeit und die vielen innovativen Ideen der Baureihe Snake machen die Maschine besonders für Vermieter interessant.

„Die Snake 2010 H Plus von Oil&Steel deckt ein sehr breites Einsatzspektrum ab und ist für uns die optimale Mietmaschine“, so Gerd Brombacher von Sim-Tec GmbH.



Übergabe der Snake 2010 H Plus: Gerd Brombacher (li.), Sim-Tec GmbH, und Mauro Marotta (Bauscher Miet & Vertriebs GmbH & Co. KG).

Haulotte Deutschland ergänzt das Vertriebsteam

Erfolgreiches internes Recruitment: Mit Ilja Tschammer übernimmt ein Mann aus den eigenen Reihen den Vertriebsaußendienst im Bereich Deutschland Mitte. Haulotte, der nach eigenen Angaben in Europa marktführende und weltweit drittgrößte Hersteller von Hubarbeitsbühnen und Teleskopstaplern, erweitert sein Außendienst-Team: Ilja Tschammer, seit Anfang 2017 im Kundendienst von Haulotte, übernimmt als neuer Haulotte Regional Sales Manager ab Anfang Januar 2018 die Kundenbetreuung im Verkaufsgebiet Deutschland Mitte.

Ilja Tschammer, geboren in Süddeutschland und aufgewachsen in Südamerika, bringt das Know-how und die Erfahrung aus einem facettenreichen Karriereweg mit: Ausgebildet zum Industriemechaniker und Betriebsschlosser, dann Studium Maschinenbau und Ausbildung zum staatlich geprüften Techniker, anschließend berufliche Stationen im In- und Ausland in Technik und Verkauf bei drei international agierenden Unternehmen. In seiner Freizeit ist der Ehemann und Vater zweier Kinder begeisterter Mountainbiker, Taucher – und Rockmusik-Fan.

Thomas Stock, Geschäftsführer von Haulotte Deutschland, freut sich über Ilja Tschammers Wechsel ins Vertriebsteam: „Ilja Tschammer verbindet höchste Technik-Kompetenz mit absoluter Verlässlichkeit und Umgänglichkeit – ein Glücksfall für Haulotte und noch viel mehr für unsere Kunden! Ich freue mich auf die neue Zusammenarbeit mit ihm!“ Tschammer selbst kommentiert sein neues Aufgabengebiet wie folgt: „Ich mag den Umgang mit guten Maschinen. Und ich mag den Umgang mit Menschen, besonders wenn sie gute Maschinen mögen (lacht). Als Regional Sales Manager von Haulotte habe ich folglich die perfekte Aufgabe!“



Ilja Tschammer, seit Anfang Januar neuer Regional Sales Manager der Haulotte Deutschland GmbH für den Bereich Deutschland Mitte.

Neuer Gebietsverkaufsleiter Norddeutschland: Stephan Gebken

Wie angekündigt hat Ruthmann für die nahtlose Neubesetzung der Position des Gebietsverkaufsleiters in Norddeutschland gesorgt. Mit Stephan Gebken präsentiert das Unternehmen nach eigenen Angaben einen „echten Brancheninsider“, der die Anforderungen und Wünsche der Kunden (er-)kennt und optimal erfüllen wird.

Stephan Gebken löst in Norddeutschland Christian Roß ab, der – wie bereits berichtet – mittlerweile deutschlandweit als Vertriebsleiter agiert. Stephan Gebken, 44-jähriger Gescheraner, verfügt über fundierte Markt- sowie Branchenkenntnisse.

Mit seiner Ausbildung zum Industriekaufmann im Ruthmann-Werk in Gescher-Hochmoor gestartet, absolvierte Stephan Gebken – neben seiner anschließenden vertrieblichen Tätigkeit im Bereich Gebrauchtgeräte und Außendienst – berufsbeleitend seinen Betriebswirt.

In den Jahren seiner „Ruthmann-Abwesenheit“ arbeitete er für Dautel und Schwarzmüller. Ende 2016 ist er zu Ruthmann zurückgekehrt, um als Gebietsverkaufsleiter die Cargolader-Kunden in Süddeutschland zu betreuen.

Nun wird er sein gesammeltes Know-how im neuen Wirkungskreis einbringen: „Ich freue mich, unsere norddeutschen Kunden mit En-

gagement und Freude sowie kompetent und lösungsorientiert in puncto Steiger-, Ecoline-, Bluelift- und Versalift-Arbeitsbühnen zu beraten.“

Auch Christian Roß ist glücklich über die Neubesetzung seiner „alten Stelle“, wie das Unternehmen berichtet: „Mit Stephan Gebken haben wir einen äußerst erfahrenen Vertriebs-Profi aus den eigenen Reihen gewinnen können, der mit Leidenschaft, Kontaktstärke und strategischer Denkweise wesentlich zur weiteren Kundenzufriedenheit und -bindung beitragen wird. Ich freue mich sehr auf die intensive Zusammenarbeit mit ihm, denn einer meiner neuen Aufgabenschwerpunkte liegt im Coaching und in der Unterstützung des Teams der Gebietsverkaufsleiter in Deutschland.“



Stephan Gebken – neuer Gebietsverkaufsleiter für Norddeutschland.

France Elévateur beendet die Zusammenarbeit mit CharterLift & More

France Elévateur Deutschland GmbH, ein Unternehmen der FE-Group hat die Zusammenarbeit in Vertrieb und Service mit der CharterLift & More GmbH zum 31.12.2017, beendet.

Das von der CharterLift & More GmbH bearbeitete Vertriebsgebiet wird durch eigne Mitarbeiter und dem langjährigen Partner Lift2Go

GmbH vollumfänglich übernommen, wie das Unternehmen bekannt gibt. Die Kunden können sich vertrauensvoll an France Elévateur Deutschland wenden – erreichbar unter: Tel. +49 341 3088950 oder info@france-eleveur.de

mateco mit neuem Standort in Rheinfelden

Die Kohler Arbeitsbühnenvermietung GmbH & Co. KG in Rheinfelden-Herten hat ihren Unternehmensbereich der Arbeitsbühnenvermietung an mateco abgegeben. Damit verfügt der bundesweite Arbeitsbühnenvermieter nun über einen neuen Standort im Südwesten Deutschlands und verstärkt so weiter sein flächendeckendes Niederlassungsnetz. Den Kunden stehen zukünftig ein größerer Maschinenpark sowie ein breiteres Serviceangebot zur Verfügung. Die beiden Lkw-Mietstationen in Lörrach und Bad Säckingen werden von mateco ebenfalls übernommen.

Auch der Schweizer Geschäftsbereich der Kohler Arbeitsbühnenvermietung wurde in diesem Zuge von mateco übernommen und an die neu gegründete mateco Schweiz GmbH übertragen. So können auch die Schweizer Kunden vor Ort optimal betreut werden und auf moderne Höhenzugangstechnik zugreifen.

Die bisherigen Ansprechpartner der Kohler Arbeitsbühnenvermietung bleiben weiterhin unter den bekannten Kontaktdaten und in den Räumlichkeiten vor Ort für die Kunden erreichbar, wie betont wird.



mateco LKW-Arbeitsbühne mit 30 m Arbeitshöhe

Haulotte liefert die 500ste Maschine des SICO Rent Mietparks

SICO Rent aus Prag verleiht Hubarbeitsbühnen aller Typen und Größen (Elektro und Diesel, Scheren-, Mast-, Gelenk- und Teleskopbühnen). Mit seiner großen, modernen Flotte ist SICO Rent laut Pressemitteilung die Nummer 1 am tschechischen Markt. Rund 80 Prozent des umfangreichen Mietparks stammen von Haulotte – und Haulotte wurde auch die Ehre zuteil, die 500ste Maschine an SICO Rent zu liefern: Eine dieselgetriebene HT28 RTJ PRO Teleskoparbeitsbühne mit 28 Meter Arbeitshöhe und 350 kg Tragfähigkeit. Die feierliche Inbetriebnahme fand am 5. Dezember am Hauptsitz von SICO Rent in Jenštejn bei Prag statt. Im Beisein von Marek Tomášek (Geschäftsführer Rothlener s.r.o.) und Thomas Stock, Geschäftsführer der

Haulotte Hubarbeitsbühnen GmbH. Beide unterstrichen die hervorragende Zusammenarbeit der drei Unternehmen und bekräftigten einvernehmlich die Absicht, diese auch zukünftig auszuüben und auszubauen. Passend zum feierlichen Jubiläum: Der erste Einsatz der neuen Maschine war ebenfalls ein feierlicher Anlass – die Aufstellung des Weihnachtsbaums in Prag.



Marek Tomášek (rechts, Geschäftsführer Rothlener s.r.o.) und Thomas Stock (links, Geschäftsführer von Haulotte) bei der Übergabe der 500sten Maschine des SICO Rent Mietpark.



Der erste Einsatz der neuen HT28 RTJ PRO war ebenfalls ein feierlicher Anlass – die Aufstellung des Weihnachtsbaums in Prag.

Erfolg auf der Messe – ausgestellt und verkauft

Eine Octopus 14 ergänzt ab sofort den Maschinenpark der Firma Glasbau Proft aus Berlin. Auf der Messe CMS in Berlin war Herr Proft so begeistert von der Maschine, dass er diese gleich vom Stand weg kaufte. „Die kompakte und sehr durchdachte Technik der Maschine hat mich sofort überzeugt.“ so Herr Proft.

Mit nur 0,78 m Breite und eine Gesamthöhe von nur 1,95 m ist die Octopus 14 von Oil&Steel eine der kompaktesten Raupen-Arbeitsbühnen mit 14 m Arbeitshöhe am Markt. Dank der Kombination aus Benzin- und Elektromotor fühlt sich die kleine Raupe im Innenbereich genauso wohl wie in „freier Wildbahn“.

Der 230 V Anschluss im Korb sowie die Multifunktionsleitung für Wasser oder Druckluft sind sehr nützliche Helfer, besonders bei der Gebäudeunterhaltung.

Verkaufsleiter Klaus Niemes von Bauscher: „Wir freuen uns über die Entscheidung von Herrn Proft, die bestätigt, dass wir zusammen mit Oil&Steel eine wettbewerbsfähige Produkt Range erarbeitet haben.“



Klaus Niemes erklärt die sehr einfache Notbedienung.

IHRE NEUE BÜHNE, DIE SICH BEZAHLT MACHT

ALLES, WAS SIE VON EINER 8-METER SCHERENARBEITSBÜHNE ERWARTEN

Kontaktieren Sie uns und überzeugen Sie sich selbst!

JLG Deutschland GmbH | Max-Planck-Straße 21
D-27721 Ritterhude/Ihlpohl (bei Bremen) | Tel: +49 (0) 421 693 500

Mit bewährtem Personal neu organisiert

Zum 1. Januar 2018 wurde der Vertrieb der Arbeitsbühnen unter Oil & Steel Deutschland neu organisiert. Oil & Steel Deutschland ist ein Teil der Firma Bauscher GmbH & Co. KG mit Sitz in Neustadt/Weinstraße. Ziel ist eine bessere Marktdurchdringung bei größeren Arbeitsbühnen-Vermietern und Organisationen. Dazu konnte mit Franz Josef Heiland ein echter Profi gewonnen werden, der in der Branche bestens bekannt und vernetzt ist. Herr Heiland möchte mit seinen Erfahrungen aus vergangenen Tätigkeiten für Bronto und DinoLift dazu beitragen, dass ein stärkeres Service-Netzwerk und Vorführstationen im Bundesgebiet aufgebaut werden können. Er ist von der Qualität, dem Preis-Leistungsverhältnis und den ausgereiften Produkten der Baureihen Snake, Scorpion und Octopus von Oil & Steel überzeugt. Attraktive Preise, ein erfahrenes Team bei Bauscher und bereits erzielte Erfolge auf dem deutschen Markt haben Heiland überzeugt. Nicht zuletzt der Besuch im Werk mit Ansicht der Produktion haben den Ausschlag für sein Engagement gegeben, wie Bauscher berichtet.

Alle Geräte sind robust, modern ausgestattet, einfach zu bedienen und mit hochwertigen Komponenten aufgebaut. In einigen Punkten der oben genannten Baureihen hebt sich Oil & Steel deutlich von anderen italienischen Herstellern ab. Die Baureihen Snake und Scorpion auf 3,49 to Fahrgestellen sind bis zu einer Arbeitshöhe von 24 m



v.l.n.r.: Klaus Niemes (Verkaufsleiter Oil&Steel Deutschland), Luigi Fucili (Präsident und CEO von Oil&Steel), Franz Heiland (Repräsentant Oil&Steel Deutschland).

verfügbar. Die Raupen der Baureihen Octopus bis 23 m. Als Alleinstellungsmerkmal ist besonders der horizontal schwenkbare Korbarm dieser Modelle hervorzuheben, so die Bauscher GmbH abschließend.

Tim Renk: Neuer Vertriebsleiter Export bei Ruthmann

Das Ruthmann Team hat professionelle Verstärkung erhalten, denn Tim Renk hat Anfang Dezember 2017 die neu geschaffene Position des „Vertriebsleiters Export“ übernommen. Damit hat Ruthmann nach eigenen Angaben einen weiteren, wichtigen Meilenstein in der Umsetzung der Expansions- und Internationalisierungsstrategie des Unternehmens vollzogen.

Mit Tim Renk konnte Ruthmann einen top Branchen-Experten für diese Position gewinnen, wie betont wird. Denn der 31-jährige, verheiratete Münsteraner verfügt über langjährige Erfahrung im Baumaschinen- und Arbeitsbühnensektor. So war er vor seinem Wechsel zu Ruthmann als Vertriebsleiter eines bekannten Raupenarbeitsbühnenherstellers tätig.

Hochmotiviert hat Tim Renk nun seine neue Herausforderung angenommen. Seine wichtigsten Ziele erläutert er wie folgt: „Ich freue mich sehr über die neuen, spannenden Aufgaben bei Ruthmann.

Gemeinsam mit meinem Team, und in enger Zusammenarbeit mit der Ruthmann Geschäftsführung sowie den einzelnen Fachabteilungen, werde ich mein Wissen und meine gesammelten Erfahrungen nutzen, um unsere weltweite Präsenz und unser Image auszubauen. Ganz oben auf meiner Agenda stehen die Entwicklung und Umsetzung neuer Vertriebsstrategien für die bekannten Ruthmann Steiger-, Ecoline- und Bluelift-Arbeitsbühnen. Bestehende Kundenbeziehungen möchte ich stärken und die Zusammenarbeit mit unseren Sales- und Servicepartnern optimieren.“



Tim Renk: Ruthmanns neuer Vertriebsleiter Export.

Möller manlift GmbH übernimmt Kaufmann Flurfördertechnik

Im Zuge der Nachfolgeregelung ab dem 1. Januar 2018 übernahm das Unternehmen für Höhenzugangstechnik Möller manlift GmbH & Co. KG die Geschäfte im Bereich Staplervermietung der Firma Kaufmann Flurfördertechnik.

Seit mehr als 32 Jahren stand Kaufmann Flurfördertechnik für den Leitspruch „Egal, ob du etwas Alltägliches oder etwas völlig Neues tust, tu es jedes Mal besser“. Mit der Geschäftsübergabe an Möller manlift kann dieses Motto ungebrochen fortgeführt werden: Der Dienstleister mit Standorten in Würzburg, Schweinfurt, Bad Kissingen und Fulda sowie einem europaweiten Netzwerk an Partnerbetrieben bringt langjährige Erfahrung in den Bereichen Vermietung, Verkauf, Wartung und Reparatur an Arbeitsbühnen und Staplern mit. „Wir freuen uns über die Erweiterung des Dienstleistungsangebots

nicht nur in Sachen Gabelstaplervermietung, sondern auch in den Bereichen Handel und Service“, sagt Andreas Möller, Geschäftsführer von Möller manlift abschließend.



Andreas Möller, Geschäftsführer von Möller manlift

Erstmalig: Innovationstag der Höhenzugangstechnik

Da tut sich was in der Branche: Zum ersten Mal findet in Deutschland ein Innovationstag der Höhenzugangstechnik statt. Auf Initiative des Vereins Born to lift e. V. werden am Freitag, den 22. Juni 2018 von 9 bis 17 Uhr, auf dem Messegelände in Fulda die innovativsten und zukunftsweisenden Geräte aus der Höhenzugangstechnik vorgestellt – von der klassischen Hebebühne bis hin zu besonderen Spezial-Geräten. Hinter der Veranstaltung steht ausdrücklich keine Gewinnabsicht oder ein Wettbewerb zu den klassischen Messen, betonen die Vorsitzenden des Vereins Born to lift e. V. Das Ziel des Innovationstags ist vielmehr ein reger Austausch über Chancen und Möglichkeiten von Produkten und deren Technik in einer ungezwungenen und familiären Atmosphäre.



INNOVATIONSTAG
Höhenzugangstechnik

Zeigen, wofür ein Unternehmen steht

Born to lift e. V. lädt daher Unternehmen der Höhenzugangstechnik ein, ihre Produkte vorzustellen. Auf einer Präsentationsfläche von 100 m², die gegebenenfalls auch pro weitere Marke eines Herstellers erweitert werden kann, hat jeder Hersteller die Möglichkeit, seine neuesten und innovativsten Produkte zu präsentieren.

Spannende Produkte sind bereits von folgenden Unternehmen zu erwarten: Airo, Almac, Bluelift, Genie, Haulotte, Isoli, JLG, Multitel, OMME LIFT, Palfinger, Ruthmann, Skyjack, Snorkel.

Für Besucher ist die Teilnahme am Innovationstag kostenlos – eine Anmeldung ist nicht erforderlich. Der Veranstaltungsort besitzt eine gute Autobahn- und ICE-Anbindung. Kostenfreie Parkplätze sind direkt am Messegelände verfügbar. Für ein umfangreiches Catering auf Selbstzahlerbasis ist gesorgt.

Weitere Informationen und die Anmeldung für Aussteller finden Sie unter www.borntolift.de



Das Messegelände in Fulda.

(Bild: Messe Fulda GmbH)



**SNORKEL™ A38E: LEICHTE BATTERIE-
GELENKTELESKOP-ARBEITSBÜHNE**

NICHT-MARKIERENDE REIFEN | SEKUNDÄRES SCHUTZSYSTEM
SNORKEL GUARD | GLEICHSTROM-DIREKTANTRIEB

HERVORRRAGENDE LEISTUNG – EINFACHER ZUGANG

Die **Snorkel™ A38E** Batterie-Gelenkteleskoparbeitsbühne bietet erstklassige Leistung und Vielseitigkeit – sowohl im Innen- als auch im Außeneinsatz. Der enorm große Arbeitsbereich, mit 5,9 m Reichweite und 13,5 m Arbeitshöhe, und macht auch schwer erreichbare Aufgaben einfach zugänglich. Trotz ihrer 215 kg Plattformtragfähigkeit bringt die Snorkel A38E lediglich 3.795 kg auf die Waage. Zur Standardausstattung gehören nichtmarkierende, griffige Reifen, die in jedem Gelände einsetzbar sind. Die Konfiguration der Gelenk-/Teleskopausleger sorgt für kompakte Transportabmessungen im eingefahrenen Zustand. Mit dem emissionsfreien Gleichstrom-Direktantrieb bewältigt die Snorkel A38E Steigungen von bis zu 36%.

WEITERE INFORMATIONEN ERHALTEN SIE VON AHERN DEUTSCHLAND UNTER
TEL +49 2686 98717 -35.

XTREME
MANUFACTURING

Snorkel™

Vertrieb
Service
Ersatzteile

www.aherndeutschland.de

AHERN™
DEUTSCHLAND

© 2018 Ahern Deutschland. All rights reserved.