

Oil&Steel Scorpion 2112J für WOB-SKY GmbH

Beim Innovationstag in Fulda übergab Klaus Niemes, Verkaufsleiter von Oil&Steel Deutschland eine neue Scorpion 2112J an Oliver Barth, Inhaber der WOB-SKY GmbH aus Wolfsburg. Der Arbeitsbühnenvermieter aus Wolfsburg ist seit 3 Jahren am Start und hat schon eine beeindruckende Mietflotte von über 100 Maschinen im Mietpark.

Die Entscheidung für die Scorpion 2112J von Oil&Steel war schnell getroffen. Direkt bei der Vorführung in der Zentrale von Oil&Steel Deutschland in Neustadt/Weinstraße wurde der Kaufvertrag unterzeichnet.

Ausschlagend für den Kauf waren die feinfühlig Moba-Steuerung und die Qualität der Maschine, so Oliver Barth. Die Flexibilität in puncto Ausstattung und die kurze Lieferzeit überzeugten endgültig mit Oil&Steel Deutschland den richtigen Partner zu haben, so der neue Besitzer, der weitere Aufträge in Aussicht stellt. Drei Wochen Lieferzeit mit individueller Ausstattung sind im Moment unschlagbar, freut sich Klaus Niemes über den gelungenen Abschluss.



Klaus Niemes (li.) übergibt die Scorpion 2112J an Oliver Barth.

Team „Grundrahmenmontage“ gewinnt zum zweiten Mal den Pokal

Mit dem Shopfloor-Management wendet Ruthmann nach eigenen Angaben ein Lean-Tool an, um die Prozesse in der Produktion ständig weiterzuentwickeln und zu verbessern. Neben der Kommunikation und dem Reporting von Kennzahlen an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind diese aktiv dazu aufgefordert, Änderungsvorschläge mitzuteilen. Bisher konnten viele dieser Ideen angenommen und umgesetzt werden. Im Rahmen des Shopfloor-Managements vergibt Ruthmann jährlich einen Preis an das beste Team. In diesem Jahr holt sich bereits zum zweiten Mal das Team „Grundrahmenmontage“ unter der Leitung von Markus Grave den Pokal und darf sich als Dankeschön auf einen gemeinsamen Abend freuen.



Produktionsleiter Marc Lösing (v.l.) übergibt den Shopfloor-Management-Pokal an Markus Grave (v.r.) und sein Team in der Grundrahmenmontage.

Zweites Quartal überzeugt mit guter Entwicklung

Starke Nachfrage, gute Branchenstimmung: Das zweite Quartal 2018 endete in der Arbeitsbühnenvermietung mit einem guten Ergebnis. Auch für das laufende dritte Quartal zeigten sich die Unternehmer optimistisch.

Mit seiner schwungvollen Entwicklung, einer hohen Nachfrage nach Maschinen und einem guten Umsatzergebnis bot das zwei-

te Quartal 2018 den Unternehmen aus der Arbeitsbühnenbranche keinen Anlass für schlechte Stimmung. Entsprechend äußerten sich die Befragten denn auch im aktuellen bbi-Konjunkturtest unter den Unternehmen der Branche. Laut diesem konnten im zweiten Quartal 50 % der Arbeitsbühnenvermieter ihre Umsätze im Vergleich zum entsprechenden Quartal des Vorjahres – zum Teil sogar stark – steigern. Gleichzeitig meldeten 30 % der Teilnehmer Umsätze auf dem guten Niveau des entsprechenden Vergleichs quartals. Demgegenüber wurden jedoch auch von einem Teil der Vermieter Umsatzeinbußen gemeldet: Dies war bei 20 % der Befragten der Fall.

Für das laufende dritte Quartal 2018 sehen die befragten Arbeitsbühnenvermieter weiterhin gute Zuwachschancen bei einer gleichzeitig leicht nachlassenden Dynamik der Entwicklung. In Zahlen heißt das: Es gehen 30 % der Meldenden von einem kommenden Umsatzplus im Vergleich zum Vorjahresquartal aus, 45 % der Befragten rechnen mit einem Verbleib der Umsatzzahlen auf dem vorhandenen Niveau des Vergleichs quartals. Dagegen erwarten 25 % der Vermieter ein Nachlassen der Nachfrage und damit eine rückläufige Entwicklung ihrer Umsätze gegenüber dem allerdings sehr starken Vorjahresquartal.



PALFINGER • WUMAG • BISON

Mobil: +49 173 5232337
Büro: +49 731 72568400
info@majewski-service.de

Mobiler Service,
Werkstattreparaturen
und Prüfung nach
DGUV-G 308-002

Onlineshop für Ersatzteile www.majewski-service.de

Maschinenübergabe an Firma Salgert in Lohmar

Das Übergabefoto zeigt deutlich die kompakte (nur 2,9 m Radstand) Bauweise des Snake 2010 von Oil&Steel; eine Gelenk-Teleskop Arbeitsbühne mit 20 m Arbeitshöhe und 10 m seitlicher Reichweite, vollhydraulischer Steuerung, schwenkbarem Korb (2 x 90°), 250 kg Korblast, automatische Lastmomentbegrenzung sowie variabler Abstützung. Dank der sehr einfachen Bedienung und der langlebigen KTL Beschichtung ist die Hubarbeitsbühne laut Oil&Steel Deutschland ideal und prädestiniert für den anspruchsvollen robusten Einsatz bei den Mietkunden und jeden Anwender aus den unterschiedlichsten Bereichen, wenn sicher in der Höhe gearbeitet werden muss. Das Unternehmen Salgert entschied sich für die Snake 2010, weil dieses Gerät optimal auch in sehr beengten Bereichen aufgestellt werden und arbeiten kann. Die qualitativ hochwertigen Komponenten, welche Oil&Steel auch in dieser Maschine verbaut hat, machen dieses Arbeitsgerät zuverlässig und unverwüsthlich, wie Oil&Steel Deutschland abschließend betont.



Übergabe der Snake 2010 (v.l.n.r.): Mauro Marotta, Technik Oil&Steel, Wolfgang Salgert, Franz Heiland, Repr. Oil&Steel, und Dietmar Pack, Servicepartner HS Rental.

Lux-Service freut sich über seinen neuen Steiger TBR 250

Der Arbeitsbühnenvermieter Lux-Service aus Heinsberg hat seinen Vermietpark um den Ruthmann Steiger TBR 250 erweitert. Der Inhaber Robert Knops hat mit seinem Sohn die neue Lkw-Arbeitsbühne im Ruthman-Werk in Gescher abgeholt.



Bernd Wiesmann (Ruthmann, r.) übergibt den neuen Steiger TBR 250 an Robert Knops (Lux-Service, l.) und seinen Sohn.

mateco mit neuem Standort in Tuttlingen

Mit der Übernahme der Arbeitsbühnenvermietung „Flesch GmbH & Co. KG“ in Tuttlingen erweitert mateco seine Standortdichte im süddeutschen Raum. Gerhard Flesch, Inhaber der Flesch Arbeitsbühnenvermietung, hat im Zuge der Unternehmensnachfolge alle Unternehmensbereiche an die mateco GmbH abgegeben.

Für Kunden bleiben die bisherigen Ansprechpartner und der bekannte Standort von Flesch erhalten, denn sowohl Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, als auch Geräte am Standort in der Daimlerstr. 5-7 in Tuttlingen wurden übernommen.

Lokale Nähe ist für den bundesweiten Vermieter mateco eines der zentralen Kundenversprechen, das durch den stetigen Ausbau des Niederlassungsnetzes verfolgt wird. Durch die Übernahme steht Kunden neben den bisherigen mateco Niederlassungen in Ravens-

burg, Reutlingen und Rheinfeldern auch südwestlich der schwäbischen Alb die mateco Zugangstechnik zur Verfügung.



www.merlo.de



Das mateco-Niederlassungsnetz.

INDUMA-Rent: Note „Besser geht's nicht“

Gegründet 2009, gehört INDUMA-Rent zu den jüngsten Mitgliedern des Vermietersverbandes PartnerLIFT. Ansässig in Stuttgart, stammt ein Großteil der Kunden aus einem Wirtschaftsraum mit einer der höchsten Wettbewerbsdichten innerhalb der Branche. INDUMA-Rent hat diese starke Konkurrenzsituation mit einer bärenstarken Leistung beantwortet: Maximale Punktzahl im jüngsten PartnerLIFT Qualitätsaudit vom Herbst 2017, wie das Unternehmen berichtet.

Durchgeführt wurde das von PartnerLIFT beauftragte Audit durch die Zertifizierungsstelle Schipper Certification aus Erkrath bei Düsseldorf. Das Ergebnis ist auf den ersten Blick eher unspektakulär: Das Zertifikat mit der Register-Nummer PL-100 2017 015, gültig bis 23.10.2020, bestätigt, dass INDUMA-Rent ein PartnerLIFT Qualitäts- und Sicherheitsmanagementsystem gemäß DIN EN ISO 9001:2015 eingeführt hat, anwendet sowie den Nachweis erbracht hat, die Qualitätsanforderungen der PartnerLIFT Organisation zu erfüllen.

Der Geltungsbereich des Zertifikats umfasst die Vermietung von Hubarbeitsbühnen und Flurförderfahrzeugen. Das Audit erstreckt sich über die Bereiche Qualität und Zustand der Mietgeräte, Fortbildung, Arbeitssicherheit, Vertriebsaktivitäten, Organisation und Professionalität. Ergebnisse zwischen 85 und 94 % der erreichbaren Punktzahl werden als „sehr gut“ bewertet, Leistungen von 95 bis 100 % erhalten das Prädikat „exzellent“. PartnerLIFT Geschäftsführer Kai Schliephake gratulierte bei der Jahreshauptversammlung den Mitgliedern Berning (Platz 3), Siegl (Platz 2) und INDUMA-Rent (Platz 1) zu den besten Audits in 2017.



PartnerLIFT Geschäftsführer Kai Schliephake gratuliert INDUMA-Rent Geschäftsführer Dominik Dejon.

INDUMA-Rent hat Höchstleistung in jedem Einzelbereich bewiesen und als einziges PartnerLIFT Mitglied den Maximalwert von 410 Punkten erzielt. Dominik Dejon, Gründer und Geschäftsführer von INDUMA-Rent, kommentiert das Ergebnis stolz und dankbar: „Professionelle Vermietung ist eine anspruchsvolle Dienstleistung, die nur als starkes Team zu erfüllen ist. Man wächst an seinen Aufgaben. Auftraggeber und damit Aufgabensteller sind unsere Kunden. Deren Anspruch ist unser Ansporn!“

Möller manlift gewinnt Qualitätscheck mit Prädikat „exzellent“

Und wieder einmal leistet Möller manlift mit all seinen Mitarbeitern überzeugende Arbeit, die sich auszahlt: Der System Lift-Verbund bescheinigt dem Familienunternehmen höchste Qualitätsstandards bei der Prüfung kundenrelevanter Normen. Bei der Hauptversammlung der System Lift AG vom 27.07.2018 in Hannover wurde der inhabergeführte Betrieb mit dem „Gütesiegel für reibungslose Arbeit in der Höhe“ des renommierten Höhenzugangstechnik-Verbundes System Lift ausgezeichnet. Die Auszeichnung dieser höchsten Güteklasse erfolgte zudem mit der Note „exzellent“, wie Möller manlift berichtet. Neben kundenorientierten Aspekten wie Termintreue, Kundenzufriedenheit und Beratungsqualität wurden auch Faktoren im Bereich Sicherheit, Umwelt und Ausstattung auf höchste Standards geprüft. Wer dieses unangemeldete Audit besteht, bekommt das begehrte Qualitätssiegel und wird in den deutschlandweit operierenden System Lift-Verbund aufgenommen. Nur Betriebe mit den maximalen Qualitätsstandards werden mit diesem bedeutenden und angesehenen Siegel ausgezeichnet.

Diese renommierte Prämierung ist auf ganzer Linie der Erfolg des gesamten Möller manlift-Teams, das mit Kompetenz und Leidenschaft stets nah am Kunden arbeitet. Mit dieser Unternehmensphilosophie, stetiger Überprüfung der Ziele und vor allem fleißiger Arbeit konnte Möller manlift glänzend überzeugen. Voller Stolz und



Prämiert mit dem Prädikat „exzellent“ – v.l.n.r.: Andreas Möller (Geschäftsführer Möller manlift), Axel Pokorny (Ass. der Geschäftsführung Möller manlift), Malte Bilau (System Lift AG, Leiter Qualitätsmanagement).

Dank für die herausragende Teamleistung erklärt der Geschäftsführer Andreas Möller freudig: „Unser beständiger Fokus auf Qualität hat sich auszahlt. Nachhaltiges Wachstum gepaart mit ebendieser hervorragenden Qualität ist unser wichtigstes Anliegen im Kontakt mit dem Kunden.“

JLG startet BIM-Bibliothek

BIM – building information modelling (Bauwerksdatenmodellierung), ist ein intelligenter, auf dreidimensionalen Modellen basierender Prozess, der Architekten und Baufachleuten die Einblicke und Werkzeuge zu effizienterer Planung, Konzeption, Konstruktion und besserem Management von Gebäuden und Infrastruktur zur Verfügung stellt.

„BIM ist dabei, die traditionell voneinander isolierten Disziplinen der Architektur, des Ingenieurwesens und der Konstruktion zu transformieren, indem es diese mit integrierten Workflows zur wirkungsvolleren Zusammenarbeit und Kommunikation zusammenführt“, kommentiert Jonathan Dawson, Senior Director Sales JLG EMEA. Er fährt fort: „BIM verbessert die Zusammenarbeit zwischen Teams und gibt größere Einblicke in die Konzeption, und das über den gesamten Lebenszyklus eines Gebäudes, vom Konzept bis hin zum Abriss oder zur Renovierung. JLG macht alle seine Modelle in einem kostenlosen data rich Format abrufbar. Jeder in der Wertschöpfungskette des Bauens hat nun Zugang zu dieser Datenbank für zuverlässigste mobile Hebe- und Höhenzugangstechnik von höchster Qualität, und dies direkt vom größten Hersteller weltweit.“

Das größte Plus der JLG BIM-Modelle ist, dass sie Architekten im Erkennen möglicher Probleme unterstützen, Risikomanagement betreiben und Mutmaßungen in der Bauumgebung ausschalten können. Mit leichtem Zugriff auf relevante Maschinendaten können fundierte Entscheidungen getroffen werden. Und man kann sich dessen gewiss sein, dass die gesamte Ausrüstung den höchsten Sicherheits- und Leistungsstandards entspricht. Dabei steigert optimierte Kommunikation die effiziente Zusammenarbeit zwischen den verschiedenen Teams.

„JLG steht an der Spitze der Innovation“, sagt Neil Doherty, leitender Ingenieur von JLG. „Schon bald werden wir die Modelle aller Produkte, einschließlich regionaler Vorgaben (ANSI, CE), verfügbar



Mit dem kompletten Set von 3D-BIM-kompatiblen Arbeitsbühnen von JLG kann man jederzeit die richtige Ausrüstung wählen.

haben. Das bedeutet, dass alle sowohl physischen wie auch logischen Produktmerkmale des echten Produktes abrufbar sind. Wir verfügen über zwei Typen von 3D BIM-Dateien, die den Vorgaben der Internationalen Organisation für Normung (ISO) entsprechenden, um die weitere Verbesserung von Projektergebnissen im Realitätskontext zu unterstützen.“

Ein großer Vorteil von BIM für Vermieter ist, dass bereits zu einem sehr frühen Zeitpunkt der Transport von an der Baustelle benötigter Ausrüstung geplant werden kann. Außerdem wird die beste Maschine für den anstehenden Job identifiziert. So kann die Arbeitsbühne mit der besten Spezifikation zur richtigen Zeit an der Baustelle abgeliefert werden, wie der Hersteller abschließend betont.

Per Mausclick zur Maschinenversicherung mit Lectura

Die online Maschinenversicherung für fahrbare und transportable Geräte ist ab sofort auf LECTURA Specs verfügbar. Der exklusive Service wurde in Zusammenarbeit mit der Wirtschafts-Assekuranz Makler AG (Wiass) und der Württembergischen Versicherung entwickelt. Mit einem einfachen Drei-Schritt-System werden Maschinen sofort und kinderleicht online versichert. Die Vorteile der Online Maschinenversicherungen liegen in einer Kostenersparnis für den Verbraucher, die sich aus einem Verzicht auf Außendienstvertreter und Filialnetze ergibt und in dem Komfort die Versicherung mit wenigen Klicks online abzuschließen. Viele Verbraucher schätzen diese Eigenständigkeit. Der Nutzer muss lediglich Baujahr der zu versicherten Maschine und persönliche Informationen ausfüllen. Nach Angabe des Baujahres wird sofort der monatliche Versicherungsbeitrag der jeweiligen Maschine berechnet. Im Anschluss kann die Police durch persönliche Anpassungen, wie Laufzeitverkürzungen, zusätzliche Glasbruchversicherung oder GAP-Versicherung ergänzt werden.

Die Maschinenversicherung beginnt sofort ab Antragsstellung und ist je nach gewünschter Laufzeit 1-3 Jahre gültig. Der Versicherungsnehmer kann hier sowohl Eigentümer, als auch Leasingnehmer von fahrbaren oder transportablen Geräten sein. Unabhängig davon, ob das Unternehmen eine große Menge an Anlagen besitzt oder auf Mietbasis arbeitet, ist eine Maschinen- und Anlagenversicherung unerlässlich. Insbesondere bei finanzierten Maschinen lauern die Risiken buchstäblich an jeder Ecke, angefangen mit Unachtsamkeiten der Be-

diener, bis hin zur Überlastung der Technik. Die häufigsten Schadensursachen sind Überlastung der Maschinen, Bedienfehler oder Ungeschicklichkeit. Insbesondere bei Baumaschinen steigt zudem in den letzten Jahren die Zahl der gemeldeten Diebstähle. Hiergegen muss der Besitzer versichert sein, um einen immensen wirtschaftlichen Schaden vermeiden zu können. Der Geltungsbereich der Versicherung erstreckt sich in der Regel auf die Bundesrepublik Deutschland sowie die Anrainerstaaten. Für Europa- oder weltweite Deckungen werden Zuschläge auf die Nettoprämie erhoben.

Was ist versichert?

In der Kaskoversicherung deckt die Maschinenversicherung Unfallschäden, wie beispielsweise Transport- oder Verladeschäden, sowie Schäden durch Brand, Blitzschlag, Explosion oder Glasbruch. Schäden durch Umwelteinflüsse wie Sturm, Frost, Eisgang, Erdbeben, Überschwemmung und Hochwasser werden zudem durch den Kasko-Versicherungsschutz gedeckt.

In der zusätzlichen Vollversicherung sind zudem Schäden durch Bedienfehler, Ungeschicklichkeit, innere Betriebsschäden, Versagen von Mess-, Regel- oder Sicherheitseinrichtungen, sowie Wasser-, Öl- oder Schmiermittelmangel, Kurzschluss, Überstrom oder Überspannung mit dem Versicherungsschutz abgedeckt.

Erster SKYperformance Steiger T 900 HF – ab sofort im Einsatz

Der erste SKYperformance Steiger T 900 HF wurde kürzlich durch Bernhard Reinisch, Geschäftsführer der Ruthmann GmbH in Österreich an die Firma Felbermayr übergeben. Die Übergabe fand in der Felbermayr Zentrale in Wels, Österreich statt.

DI Horst Felbermayr, Geschäftsführer der Felbermayr Holding, freut sich über den Neuzugang: „Ein wesentliches Entscheidungskriterium für uns war die seitliche Reichweite von 42 Metern, das dynamische Reichweitesystem und ein Gewicht von unter 48 Tonnen. Das steigert die Flexibilität, wodurch wir uns eine hohe Auslastung erwarten.“

Der T 900 HF mit einer Arbeitshöhe von 90 m bietet bis zu 42 m Reichweite, damit 10 m mehr als Mitbewerber, wie der Hersteller betont. Die herausragenden Leistungsdaten konnten durch das patentierte DRS (Dynamisches Reichweiten System) erzielt werden. Dank des Doppelkonzepts ist die 90 m Lkw-Arbeitsbühne für unterschiedliche Anwendungsbereiche flexibel einsetzbar, was zu einer höheren Auslastung führt.

Kaum in Österreich angekommen, hatte der SKYperformance Steiger T 900 HF schon seinen ersten Einsatz am Dom der Wiener Neustadt. Für weitere Einsätze ist der Neuzugang bereits vermietet.



Bernhard Reinisch (l., Geschäftsführer Ruthmann Österreich) übergibt den ersten T 900 HF an DI Horst Felbermayr (r.)

Oil&Steel kann auch Kommunal

Eine Scorpion 2112J aus dem Hause Oil&Steel Deutschland übergab Verkaufsleiter Klaus Niemes an den Leiter des Bauhofs Germersheim Herrn Weng. „Wir sind sehr stolz darauf mit der Scorpion 2112J jetzt auch eine echte Alternative im 3,5 Tonnen Bereich für die Kommunen im Portfolio zu haben,“ so Klaus Niemes. Betriebsleiter Peter Weng vom Bauhof Germersheim betont: „Für uns waren die Leistungsdaten sowie das sehr gute PreisLeistungsverhältnis entscheidend. Vor allem in der schmal abgestützten Variante sind die Leistungsdaten hervorragende und die üppige Ausstattung mit Abstützautomatik und Home-Funktion überzeugten unsere Mitarbeiter.“ Oil&Steel Deutschland ist es damit gelungen auch im Kom-



Übergabe der Scorpion 2112J durch Klaus Niemes (r.) an Joannes Sommer (m.) und Peter Weng.

munalbereich eine echte Alternative zu den etablierten Herstellern anzubieten, wie Oil&Steel Deutschland abschließend betont.

Steiger Trio für Salgert

Die Salgert Arbeitsbühnen und Gabelstapler GmbH hat ihren Mietpark um drei neue Ruthmann Steiger erweitert. Mitarbeiter und Kunden freuen sich über die drei Steiger T 330, TBR 250 und der TB

290, die ab sofort für die Vermietung bereitstehen und Nischen in der Produktgruppe schließen, wie der Hersteller berichtete.



Alfred Thies (2. von l. Ruthmann) übergibt die drei neuen Lkw-Arbeitsbühnen an die Firma Salgert GmbH.

Umsatz und Dividende auf Rekordhöhe

Sonnig und heiter war nicht nur das Wetter am letzten Juli-Wochenende, sondern auch die Stimmung bei der Hauptversammlung der AVS System Lift AG. Ganz offiziell konnten Vorstand und Aufsichtsrat nun verkünden, dass der Umsatz aus der Vermietung von Arbeitsbühnen und Staplern erneut gestiegen ist – auf 190,4 Millionen Euro im Jahr 2017 (2016: 170,1 Millionen Euro). Auch die Dividende erreichte eine neue Rekordhöhe in der Geschichte der Vermietorganisation: 840.000 Euro werden ausgeschüttet (2016: 620.000 Euro). Jeder Aktionär, das heißt jeder System Lift-Partner erhält 15.000 Euro.

Die System Lift-Partner hatten 2017 mit rund 60 Millionen Euro kräftig investiert, sodass sich der Maschinenbestand im Vergleich zum Vorjahr um 4,2 Prozent auf 13.134 Geräte erhöhte, wie die Vermietorganisation weiter berichtet. Im laufenden Geschäftsjahr wird sich der Bestand an Arbeitsbühnen abermals vergrößern: Erstmals hatte die AVS System Lift AG Angebote über Volumen von Lieferanten eingeholt, um den Einkauf zu bündeln. Auf der Hauptversammlung verpflichteten sich die System Lift-Partner, Geräte im Wert von 18 Millionen Euro von Genie und 45 Lkw-Bühnen von Ruthmann zu bestellen.

Neben der hohen Verfügbarkeit und dem tadellosen technischen Zustand der Geräte sieht Leopold Mayrhofer, Vorstandsvorsitzender der AVS System Lift AG, vor allem die Dienstleistungsqualität als Erfolgsfaktor: „Ein freundlicher und kompetenter Umgang mit unseren Kunden, die optische Erscheinung des Betriebs und das unbedingte Einhalten von Sicherheitsstandards sind Beispiele für Aspekte, die im Wettbewerb eine immer wichtigere Rolle spielen.“



Aufsichtsrat und Vorstand der AVS System Lift AG präsentierten auf der Hauptversammlung die Geschäftszahlen des Jahres 2017; von links: Jörg Iwanski, Thomas Hoffmann, Karlheinz Seeger, Claus-Eberhard Scheurer, Leopold Mayrhofer, Thomas Höchst und Uwe Dummer.

An der Hauptversammlung, die zum ersten Mal in Hannover stattfand, nahmen rund 90 Prozent der System Lift-Partner teil. Darunter auch zwei neue Mitglieder der Gemeinschaft: die BSI GmbH aus Dortmund und die Nord-Lift GmbH aus Hannover. Außer den formalen Tagesordnungspunkten und Ausschusssitzungen gab es bei der Tagung einen schockierenden Vortrag: Ein professioneller Hacker demonstrierte eindrucksvoll, wie unsicher Netzwerke sein können, indem er Passwörter offenlegte. Der Cyber-Spezialist klärte darüber auf, wie man sich schützen und absichern kann.

Fünfter SKY performance Steiger T 900 HF geht an Gräber

Neben Felbermayr (Österreich), Hüffermann (Deutschland), Joly (Frankreich) und Coskun Vinc (Türkei) nimmt auch die Gräber Arbeitsbühnenvermietung Ruthmanns Steiger-Innovation T 900 HF ins Mietprogramm.

Voller Vorfreude auf sein neues Arbeitsbühnen-Highlight erläutert Alexander Gräber (Geschäftsführer Gräber Arbeitsbühnen) seine Kaufentscheidung: „Für den neuen T 900 HF habe ich mich direkt entschieden, als ich die Konstruktionspläne sah. Denn dank seiner einzigartigen technischen Features ist diese Maschine – im Segment der Lkw Arbeitsbühnengroßgeräte – ‚das Maß aller Dinge‘. Mit dem SKY performance Steiger in meinem Mietpool sichere ich mir Wettbewerbsvorteile!“, ist sich Gräber sicher.

„Ausgestattet mit dem ‚Doppelkonzept‘, ist der T 900 HF eine ‚2-in-1 Maschine‘, was das Einsatzspektrum dieser Profibühne um ein Vielfaches vergrößert und für einzigartige Einsatzmöglichkeiten sorgt. Bei einer Probefahrt auf der Intermat in Paris konnte ich schon einmal ‚SKY performance T 900 HF Höhenluft‘ schnuppern. Daher weiß ich, mein Entschluss, dieses Gerät zu ordern, war beziehungsweise ist goldrichtig!“

Abschließend erläutert Alexander Gräber: „Doch es waren nicht nur die Performance und Einzigartigkeit des T 900 HF, die mich über-



Bei einem Glas Sekt wurde auf der Intermat in Paris der zuvor im Vermietdepot in Konstanz geschlossene Auftrag finalisiert. (Abb. v. l. n. r.: Geschäftsführer Alexander Gräber mit Frau, Gebietsverkaufsleiter Ruthmann Ludger Rensing).

zeugt haben. Ruthmann hat sich in der Vergangenheit als ein innovativer und verlässlicher Partner im Segment der Lkw-Arbeitsbühnen bewährt. Vor allem mit dem T 720, den wir seit einigen Jahren im Programm haben, erzielen wir exzellente Ergebnisse. Unsere Kunden sind von der Flexibilität, Leistungsstärke und dem einfachen, intuitiven Handling dieses Steiger's begeistert.“
Speziell auf Kundenwunsch wird bei Gräber's SKY performance Steiger – genau wie bei dem T 720 – eine Kamera integriert.

