

FORUM

52

Das Magazin der
WIRTGEN GROUP
www.wirtgen-group.com
02/2016

Gelebte Kundennähe

Die WIRTGEN GROUP - Ihr zuverlässiger Partner.

WIRTGEN / VÖGELE / HAMM / KLEEMANN / BENNINGHOVEN



„Die Erfolgsprojekte unserer Kunden bestärken uns darin, weiterhin alle Konzentration auf die Entwicklung innovativer Technologien zu richten und dabei die Anforderungen unserer Kunden aus der Praxis stets in unseren Fokus zu setzen.“

Verehrte Kunden, Mitarbeiter und Freunde,

Ein ereignisreiches und erfolgreiches Jahr liegt hinter uns. Gemeinsam konnten wir eine Umsatzsteigerung von 12% erzielen und damit einen konsolidierten Gesamtumsatz von 2,53 Milliarden Euro erwirtschaften – wieder ein neuer Rekord in der Unternehmensgeschichte der Wirtgen Group. Dieses Ergebnis ist ein gemeinsamer Erfolg unserer starken, schlagkräftigen Mannschaft, die zum Jahresende um rund 500 auf 7.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter anwächst.

Stark in Road und Mineral Technologies

Neben der Steigerung im Umsatz konnten wir im vergangenen Jahr mit passgenauen Produktlösungen auch unsere Marktanteile weltweit weiter ausbauen und uns so erstmals in allen fünf Sparten unseres Geschäftsfelds Road Technologies die Weltmarktführerschaft erarbeiten. Unsere Premium-Produktmarken Wirtgen, Vögele und Hamm fokussieren sich voll und ganz auf ihre jeweilige Kernkompetenz. Mit dieser Strategie haben wir uns die Spitzenposition für das Kaltfräsen, das Kaltrecycling, den Betoneinbau, den Asphalteinbau und die Asphaltverdichtung erarbeitet.

Auch in unserem Geschäftsfeld Mineral Technologies haben wir uns konsequent weiterentwickelt und konnten im vergangenen Jahr ebenfalls unsere Marktanteile weiter ausbauen. Gezielt arbeiten wir daran, unsere hohen, selbstgesteckten Wachstumsziele für unsere Produktmarken Kleemann und Benninghoven zu erreichen. Wir werden unseren Einsatz weiter verstärken und uns strategisch darauf ausrichten den Umsatz in unserem Geschäftsfeld Mineral Technologies mittelfristig zu verdoppeln.

Innovative Technologien und breites Dienstleistungsspektrum

Die guten Ergebnisse bestärken uns darin, uns weiterhin mit vollem Engagement der Weiterentwicklung unserer innovativen und technologisch führenden Produktpalette zu widmen. Dabei bildet die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren Kunden die Basis unseres Erfolgs. Die Rückmeldungen aus dem Feld und der offene Dialog sind untrennbar mit der Weiterentwicklung unserer Produkte, Technologien und Dienstleistungen verbunden. Nur so konnten wir auch in den letzten Jahren unsere Produkte und Serviceangebote konsequent ausbauen.

Partnerschaftliche Zusammenarbeit mit dem Kunden

Neben einem zuverlässigen Support und einer lückenlosen Ersatzteilversorgung sind die intensive Beratung auch bei Sonderanwendungen und die hohe Fachkompetenz unserer Mitarbeiter wesentliche Stützen unserer weltweiten Serviceaktivitäten. Dass

wir uns trotz der mittlerweile erreichten Unternehmensgröße die Flexibilität und Leidenschaft bewahren, Sonderlösungen gemeinsam mit unseren Kunden zu entwickeln, zeigen die Praxisreporte in dieser FORUM Ausgabe.

Wir sind und bleiben der Partner der Bauwirtschaft. Weltweit können sich unsere Kunden dabei auf unsere Spezialisten verlassen, die für alle Fragen rund um unsere Maschinen und deren wirtschaftlichen Betrieb dem Kunden partnerschaftlich zur Seite stehen. Kundennähe hat für uns dabei oberste Priorität.

Nachhaltige Investitionsstrategie

Um noch leistungsfähiger zu werden, halten wir an unserer nachhaltigen Investitionsstrategie fest. So treiben wir derzeit mit 250 Millionen Euro den Ausbau unserer Organisation konsequent voran und investieren massiv in unsere deutschen Stammwerke, in die Erweiterung unseres Werks für Brech- und Siebanlagen in Göppingen und den Neubau eines hochmodernen Werks für Asphaltmischanlagen in Wittlich. Darüber hinaus setzen wir unseren Kurs fort, unser eigenes, weltumspannendes Service- und Vertriebsnetz durch Neuprojekte zu erweitern, um unsere Kunden direkt vor Ort noch intensiver unterstützen zu können. Mit gezielten Neueinstellungen und speziellen Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen stellen wir sicher, dass unseren Kunden an jedem Ort, zu jeder Zeit ein kompetenter Ansprechpartner zur Verfügung steht, der sie professionell unterstützt. Wie wir darüber hinaus den eigenen Nachwuchs in unseren deutschen Stammwerken fit machen, lesen Sie ab Seite 56.

Zusammen sichern all diese Maßnahmen unsere Zukunft. Eine Zukunft, die wir gemeinsam mit einer hochprofessionellen Mannschaft gehen. Mit unseren Mitarbeitern weltweit, die mit Leidenschaft und Entschlossenheit Tag für Tag ihr Bestes geben.

Gelebte Kundennähe

Die Wirtgen Group wächst und entwickelt sich zielgerichtet weiter. An unseren Werten und Tugenden rütteln wir nicht. „Close to our customers“, unser Wertversprechen, wird uns auch in Zukunft begleiten. Wie gewohnt können Sie auf unsere technologisch führenden Produkte und unseren exzellenten Service bauen. Wir bleiben Ihr verlässlicher Partner in unseren Geschäftsfeldern Road und Mineral Technologies. Bei unseren Kunden bedanken wir uns für das entgegengebrachte Vertrauen in den vergangenen 12 Monaten und freuen uns auf eine weiterhin partnerschaftliche Zusammenarbeit.

Es grüßen Sie herzlich

Stefan Wirtgen

Jürgen Wirtgen



MESSEN + EVENTS

- 40 **bauma China 2016**
50 Exponate für höchstmöglichen Kundennutzen.



FORUM 52 widmet sich der gelebten Kundennähe. Gemeinsam mit den Kunden entwickelt die Wirtgen Group Lösungen, die in der Praxis den Unterschied machen.

SCHWERPUNKTTHEMA

- 08 ☐ **Kompetenz in Beton**
Gleitschalungsfertiger von Wirtgen sind alles andere als Produkte von der Stange.
- 14 ☒ **Team. Works!**
Vögele erfüllt seinem Kunden Rask Brandenburg GmbH den Wunsch nach maximaler Flexibilität.
- 20 ☒ **Auf höchstem Niveau**
Für das Flughafenprojekt in Eindhoven setzt BAM Infra ausschließlich auf Technologien von Hamm.
- 24 ☒ **Partner auf Augenhöhe**
Kleemann pflegt mit Stingel Baustoffrecycling einen intensiven Austausch, der den Weg zum Erfolg ebnet.
- 28 ☒ **Gemeinsam erfolgreich**
Hitthaller+Trixl investiert für Infrastrukturprojekte in eine hochmoderne Asphaltmischanlage.



Im offenen und partnerschaftlichen Dialog mit ihren Kunden entwickelt die Wirtgen Group Technologien, die den Straßenbau entscheidend prägen.

Erstmals trat die Wirtgen Group auf der bauma China mit allen fünf Produktmarken auf.

40



40

SYSTEMPARTNER

- 44 Innovationen schmieden**
Seit 35 Jahren kooperieren Wirtgen und Betek.
- 50 Stabile Basis**
Streumaster ergänzt Wirtgen Group Produktprogramm.
- 54 Top finanziert**
Finanzierungs-Lösungen für gemeinsame Kunden.

VERTRIEB + SERVICE

- 32 Bau mit Vision**
Spatenstich für neues Werk von Benninghoven.
- 36 Alles neu**
Wirtgen Group eröffnet neue Standorte.

MENSCHEN + AKTIONEN

- 56 Hohes Potenzial**
65 Azubis sanieren zweispurige Bundesstraße.
- 60 Perspektiven aufzeigen**
Aktionsgruppe „Kinder in Not“ unterstützt in Brasilien.

IMPRESSUM

FORUM Das Magazin für Kunden, Mitarbeiter und Freunde der Wirtgen Group
Herausgeber WIRTGEN GROUP Holding GmbH, Reinhard-Wirtgen-Straße 2, D-53578 Windhagen, E-Mail: forum@wirtgen.de, www.wirtgen-group.com
 Amtsgericht Montabaur HRB 10492, USt-ID Nr.: DE 149 525 751
Geschäftsführer Jürgen Wirtgen, Stefan Wirtgen, Rainer Otto
Verantwortlich für den Inhalt Michaela Adams, Tel.: +49 2645-131 128, Fax: +49 2645-131 499, E-Mail: forum@wirtgen.de
Redaktion Michaela Adams, Mario Linnemann, Michael Erner, Angelika Schüler. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck und Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.
Produktion muehlhausmoers corporate communications gmbh, Köln
Übersetzung interteam Übersetzungsbüro, Grünwald
Druck Gebr. Kopp GmbH & Co.KG, Köln
Fotos Oliver Tjaden (S. 8-13), Buda Mendes/Gettyimages (S. 60)

FORUM DIGITAL

Laden Sie sich die aktuelle Ausgabe mit dem QR-Code einfach als PDF herunter oder senden Sie das Forum 52 an einen Freund.

➤ www.wirtgen-group.com/forum-mobil



„Die Maschinen von Hamm sind ausgesprochen zuverlässig.“

**Jeffrey van der Putten, Bauleiter
BAM Infra bv**

„Mit dem InLine Pave Einbauszug haben wir eine eierlegende Wollmilchsau im Maschinenpark.“

**Bernd Malcharek,
Geschäftsführer
Rask Brandenburg
GmbH**

„Die Entscheidung zugunsten der Firma Benninghoven fiel uns aufgrund der Qualität leicht.“

**Wolfgang Steiner,
Bereichsleiter
Tiefbau bei
Hitthaller+Trixl**



WIRTGEN GROUP: GEMEINSAME ENTWICKLUNG INNOVATIVER TECHNOLOGIEN

Starke Partner

Gelebte Kundennähe wird in der Wirtgen Group großgeschrieben. Mit dem Kunden als Partner entwickeln die Experten der Unternehmensgruppe Lösungen, die in der Praxis den Unterschied machen.

„Wir setzen schon seit Jahren großes Vertrauen in die Kleemann Anlagen.“

Christoph Stingel,
Geschäftsführer
der SBR Stingel
Baustoffrecycling
GmbH

„Ich kann mich auf die Lösungskompetenz von Wirtgen verlassen.“

Kay Petersen,
Geschäftsführer von
VSB infra GmbH &
Co. KG



WIRTGEN: PARTNERSCHAFT MIT VSB INFRA

Kompetenz in Beton

Sonderlösungen sind beim Betoneinbau Standard. Gleitschalungsfertiger von Wirtgen sind daher alles andere als Produkte von der Stange. Zusammen mit dem Kunden werden sie im Team geplant und dann maßgeschneidert gefertigt.



„Qualität ist für mich entscheidend und Wirtgen liefert sie. Eine gute Beziehung basiert auf Vertrauen – im Geschäftsleben wie zu Hause.“

Kay Petersen,
Geschäftsführer von
VSb infra GmbH &
Co. KG

V

on 80, 60, 50, 30 bis 15. Was wie eine Zahlenfolge aus dem Mathematikunterricht klingt, entpuppt sich als Kombi-Offset-Mulde, die Wirtgen für die VSB infra GmbH & Co. KG entwickelte. Geschäftsführer Kay Petersen hatte sich zunächst wie immer mit seiner Anfrage an Martin Datzert, Beratung und Verkauf bei der Wirtgen Group Vertriebs- und Servicegesellschaft Wirtgen Windhagen, gewandt. „Wir kennen uns inzwischen seit 17 Jahren. Das schafft Vertrauen. Ich kann mich hundertprozentig auf die Lösungskompetenz von Wirtgen verlassen.“

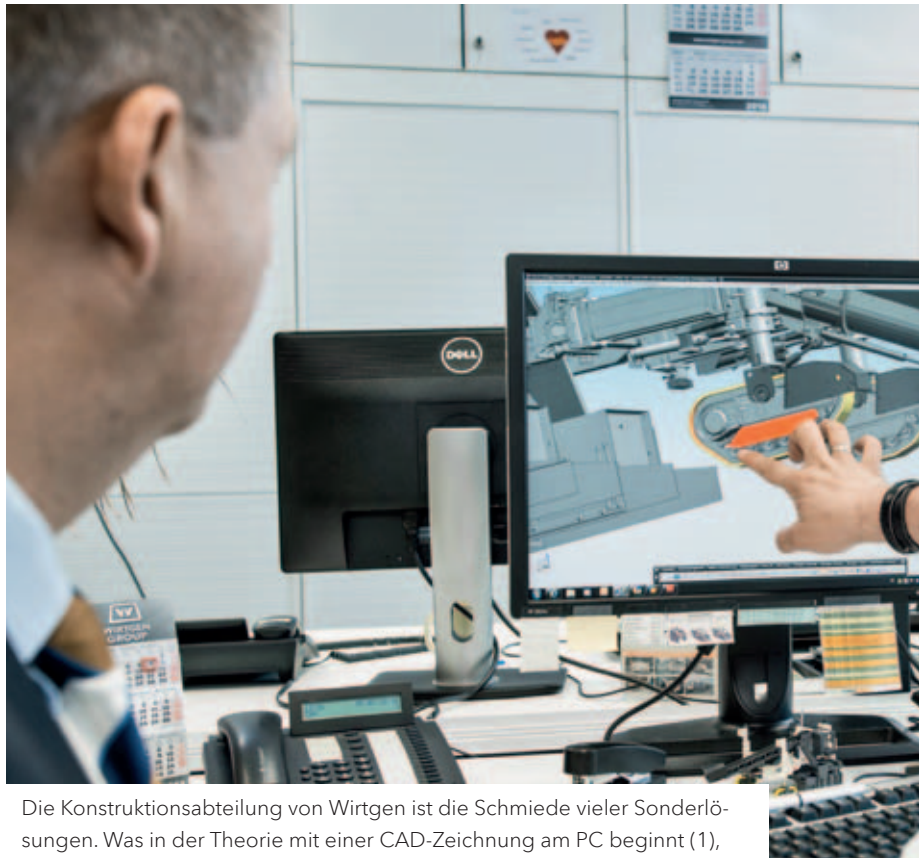
Partner unterstützen

Um schnell auf Bauprojekte und deren unterschiedliche Anforderungen reagieren zu können, suchte Petersen nach einer Möglichkeit, seine 1,10 m breite Offset-Mulde flexibel einsetzen zu können. „Hatten wir früher zwischen Auftragsvergabe und Baubeginn rund 6 Wochen Zeit, müssen unsere Gleitschalungsfertiger heute schon nach 2 Wochen auf der Baustelle stehen“, verweist Petersen auf die steigende Anforderung hinsichtlich der Reaktionszeiten. Die Lösung von Wirtgen: unterschiedlich breite Inlays. „Mit den „Einlagen“ kann unser Kunde seine Offset-Mulde jetzt nach dem Baukasten-Steck-Prinzip einfach und schnell den Anforderungen entsprechend umrüsten“, erklärt Datzert. Auch wenn die Sonderanfertigung im ersten Schritt zusätzliche Kosten bedeutete, gezögert hat Petersen keine Sekunde: „Die Sonderlösung ist permanent im Einsatz und hat sich längst bezahlt gemacht.“

Neben der Fachexpertise schätzt er die Art und Weise, wie Wirtgen Lösungen entwickelt. „Die Projekte werden eng mit uns abgestimmt, wir sind jederzeit über deren Fortgang informiert“, beschreibt der Geschäftsführer die Zusammenarbeit mit dem Baumaschinenhersteller, bei dem sofort nach Eingang einer Anfrage die eingespielte Prozesskette im Stammwerk anläuft.

Lösungen schaffen

Im ersten Schritt verschafft sich der Produktmanager einen Überblick über die Rahmenbedingungen. „Wichtig ist, jedes Puzzleteil – von den Anwendungsanforderungen bis zu den Transportbestimmungen – zu kennen und alle Informationen sauber zu dokumentieren. Erst dann können wir gezielt eine geeignete Lösung anbieten“, sagt Martin Datzert.



Die Konstruktionsabteilung von Wirtgen ist die Schmiede vieler Sonderlösungen. Was in der Theorie mit einer CAD-Zeichnung am PC beginnt (1), wird anschließend in der Produktion von den Fertigungs-Spezialisten in die Praxis umgesetzt (2).



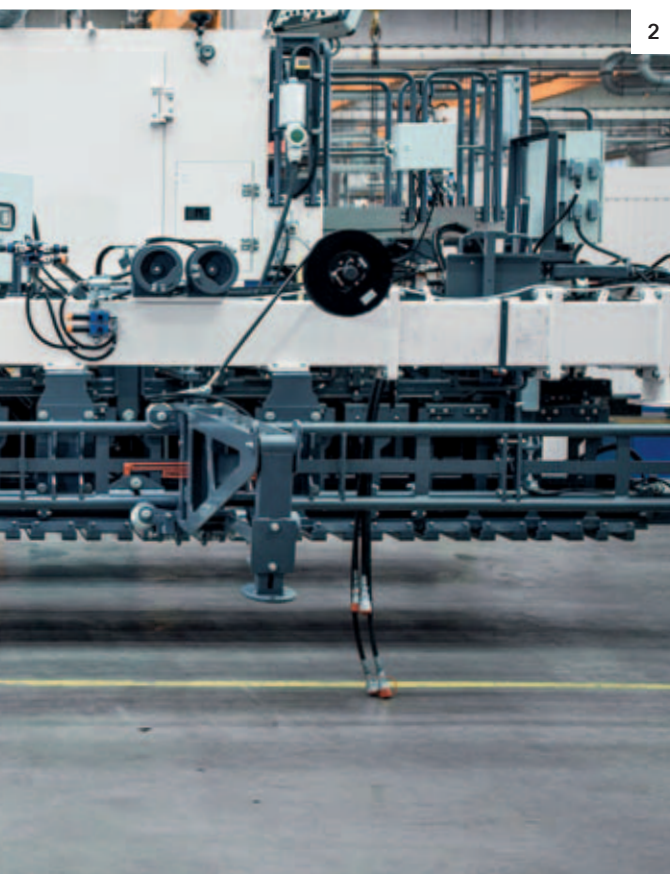


25

MASCHINEN-MODELLE bietet Wirtgen im Betoneinbau – Sonderformen nicht mitgezählt.

16.000

MILLIMETER breite Fahrbahnen bauen die Gleitschalungsfertiger im Inset-Verfahren problemlos ein.



2.200

MILLIMETER hohe monolithische Profile schaffen Wirtgen Betonfertiger im Offset-Verfahren.

Bevor es soweit ist, müssen die Wirtgen Konstrukteure die Umsetzbarkeit verschiedener Ansätze prüfen. Markus Zimmermann, Abteilung Entwicklung und Konstruktion: „In der Entwicklung von Sonderlösungen für Gleitschalungsfertiger haben wir große Erfahrung, das ergibt sich aus den vielfältigen Anforderungen, die der Betoneinbau mit sich bringt.“ Dennoch ist es für die Anwendungsspezialisten von Wirtgen immer wieder eine spannende Herausforderung, neue Kundenwünsche umzusetzen. Nicht selten sind die Vorstellungen auf Kundenseite derart konkret, dass sie eigene Skizzen einbringen. So hatte auch Kay Petersen seinerzeit eine Zeichnung im Gepäck. „Unsere Partner wissen eben, was sie wollen. Letztlich hilft uns jede Art von Präzisierung, das ideale Ergebnis in bester Qualität zu erzielen“, sind sich Zimmermann und Datzert einig.

Qualität sichern

In einem anderen Sonderprojekt galt es, für den Kunden einen Gleitschalungsfertiger zu konzipieren, der gleichzeitig zwei Betonbahnen für ein Gleisbett in einem Tunnel einbauen kann. Mit einem Standard Gleitschalungsfertiger nicht abbildbar. Wirtgen präsentierte daraufhin drei mögliche Lösungen. Die vom Kunden ausgewählte Variante sah schließlich einen SP 25i als Basismaschine vor, weil er als kleiner Inset-/Offsetfertiger flexibel einsetzbar ist und mit seinen Abmessungen über die nötige Wendigkeit bei Tunnelarbeiten verfügt.

Um die beiden Betonspurten in einem Arbeitsgang einbauen zu können, musste der Standard-Gleitschalungsfertiger an diversen Stellen jedoch völlig neu konfiguriert werden.

Denn: der SP 25i soll die erste Spur im Inset-Verfahren einbauen, das heißt zwischen den Fahrwerken; die zweite Spur entsteht im Offset-Verfahren, bei dem die Mulde außerhalb der Fahrketten aufgehängt ist. Die Materialbeschickung erfolgt mit einem Lkw, der den frischen Beton in die am vorderen Teil des Betonfertigers befindliche Förderschnecke ablädt. Damit beide Mulden gleichzeitig mit Material bevorratet werden können, entwickelten die Wirtgen Ingenieure eine Sonderkonstruktion, bei der auf dem Seitenträger des SP 25i ein so genannter Schüttenbogen montiert wurde. Durch ihn wird der von der Schnecke zur Schütte geförderte Beton gleichmäßig beiden Mulden zugeführt. „Eine große Herausforderung bestand darin, den Materialfluss im 



„Unsere Partner wissen eben, was sie wollen. Letztlich hilft uns jede Art von Präzisierung, das ideale Ergebnis in bester Qualität zu erzielen.“

Martin Datzert, Beratung und Verkauf, Wirtgen Windhagen



Kay Petersen (l.) fachsimpelt während seines Besuchs mit Meister Thomas Buchholz über das Bedienkonzept der Wirtgen Betonfertiger (1). Bei der Sonderlösung SP 25i ist das Fahrwerk 160 mm höher als in der Standard-Version (2).



„Unser Team besteht aus Spezialisten, die sich mit Sonderlösungen auskennen.“

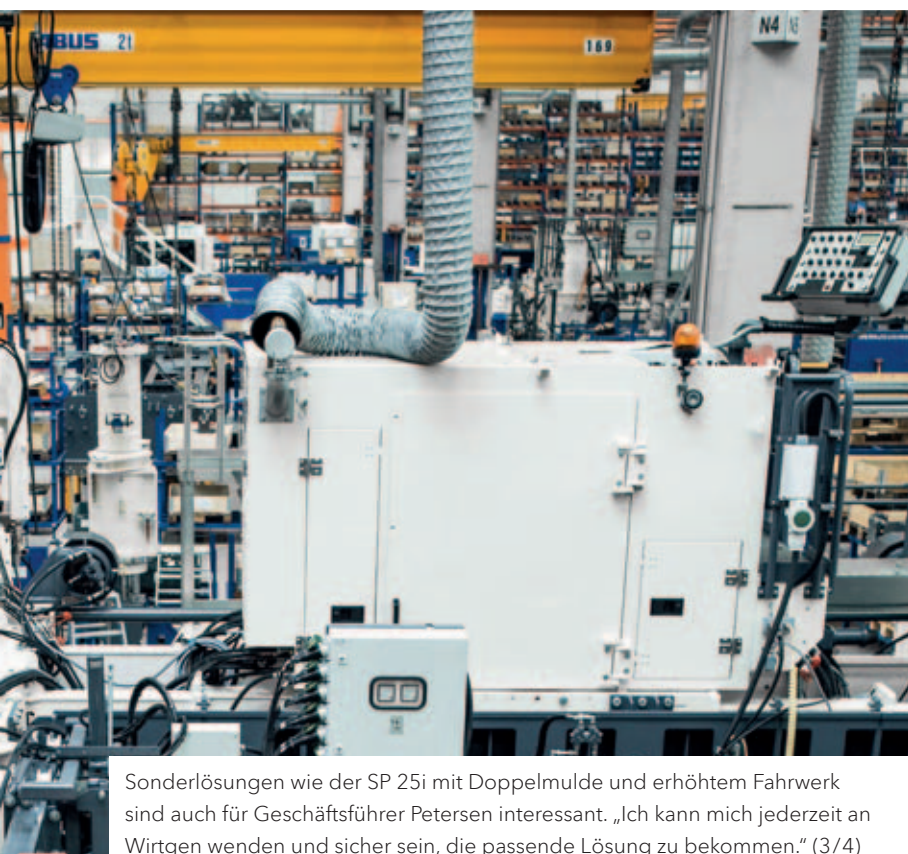
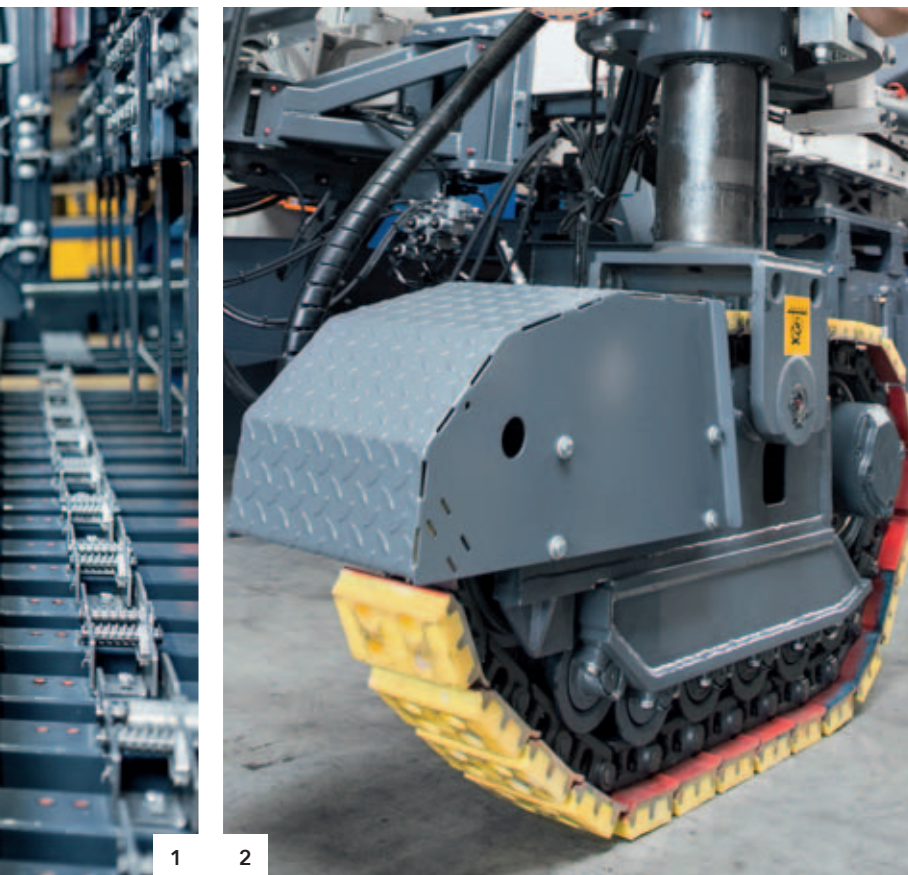
Thomas Buchholz, Meister Gleitschalungsfertiger, Wirtgen



3

4





Sonderlösungen wie der SP 25i mit Doppelmulde und erhöhtem Fahrwerk sind auch für Geschäftsführer Petersen interessant. „Ich kann mich jederzeit an Wirtgen wenden und sicher sein, die passende Lösung zu bekommen.“ (3/4)

Muldentrichter auch bei sehr starkem Gefälle in den Kurven zu gewährleisten, denn Beton fließt erst ab einer Neigung von 60 Grad“, erklärt Zimmermann. Auch diese Kunden-Anforderung konnten die Konstrukteure durch entsprechende Anpassungen des Schüttele-Bogens umsetzen.

Die Inset-Mulde wurde ebenfalls auf Grund der Gefälle-Anforderung zur Spur-Innenseite modifiziert. Weil für das zu bauende Schienennetz in regelmäßigen Abständen bereits Bahnsteige existieren, wurden die Offset-Mulden flacher als Standard-Mulden konzipiert. So kann der Gleitschalungsfertiger mit der Offset-Mulde unter das Betonprofil für den Bahnsteig gelangen. Anwendungsspezifische Anpassungen waren darüber hinaus an den Fahrwerken nötig. Der bei der Standardversion des SP 25i an der Außenseite platzierte Schutz des Fahrmotors musste aufgrund der beengten Platzverhältnisse im Tunnel auf der Fahrwerksinnenseite angebracht werden. Damit der Fahrmotorschutz beim Einbau nicht in das Betonprofil ragt, sind die Fahrwerke jetzt um jeweils 160mm höher.

Von Profis für Profis

Unmittelbar nachdem der Kunde „grünes Licht“ zur Produktion einer Sonderlösung gibt, übernehmen die Profis in der Fertigung. In diesem Fall rollte sogleich der SP 25i in die Werkshalle für Sondermaschinen. Auf sein Fertigungs-Team kann sich Thomas Buchholz, Meister im Fachbereich Gleitschalungsfertiger, dabei ohne Wenn und Aber verlassen: „Wir haben eine erfahrene Mannschaft, die schon unzählige Gleitschalungsfertiger gebaut hat. Sonderlösungen gehören bei uns einfach dazu. Da sitzt jeder Handgriff.“

Auch die VSB infra hat schon diverse Schienenprojekte realisiert. Umso interessierter sah sich Geschäftsführer Petersen während seines Werksbesuchs in Windhagen die Sonderlösungen beim SP 25i aus nächster Nähe an. „Die Anforderungen im Betoneinbau stellen uns Bauunternehmen und die Maschinenhersteller immer wieder vor neue Aufgaben. Daher bin ich froh, mit Wirtgen einen starken und zuverlässigen Partner an meiner Seite zu wissen. Bisher konnten wir gemeinsam noch jede Herausforderung meistern.“ □

➤ www.wirtgen.de/gleitschalungsfertiger



„Durch die vorbildliche Betreuung und Umsetzung der Investition hatten wir von Anfang an null Schwierigkeiten.“

Bernd Malcharek,
Geschäftsführer
Rask Brandenburg
GmbH

VÖGELE: SONDERLÖSUNG FÜR RASK

Team. Works!

Vögele erfüllt seinem Kunden Rask Brandenburg GmbH den Wunsch nach maximaler Flexibilität - und kombiniert seine Spitzentechnologien InLine Pave und SprayJet.

Innovative Spitzentechnologie bei der Arbeit: Erneuerung der Fahrbahn auf der Autobahn A 113 in Berlin mit dem Vögele InLine Pave Einbauszug - in der Mitte der neue Binderschichtfertiger SUPER 2100-3i IP.





echte Partnerschaft beweist sich, wenn es gilt, Herausforderungen gemeinsam zu meistern. Vor allem dann, wenn die Erarbeitung einer Lösung besonders anspruchsvoll ist. Die Anfrage nach einem InLine Pave Einbauzug mit dem SUPER 1800-3i SprayJet als Deckenfertiger war eine solche Herausforderung. Gemeinsam mit dem Kunden Rask Brandenburg und der Niederlassung der Wirtgen Group in Zwickau hat die Joseph Vögele AG eine Lösung erarbeitet, die getrost als „eierlegende Wollmilchsaure“ bezeichnet werden kann. Denn mit der Investition in den speziellen InLine Pave Einbauzug – bestehend aus dem Beschicker MT 3000-2i Offset und dem Binderschichtfertiger SUPER 2100-3i IP mit der Einbaubohle AB 600 TP2 Plus sowie einem SUPER 1800-3i SprayJet als Deckenfertiger – kombiniert Rask Brandenburg die innovativen Spitzentechnologien von Vögele. Die Vorteile überzeugen: Das Bauunternehmen kann mit der Maschinentechnik **sowohl Kompaktasphaltbefestigungen im „Heiß-auf-heiß“-Verfahren als auch Dünne Schichten im Heißeinbau auf Versiegelung (DSH-V)** herstellen – zwei Sanierungsverfahren, die weltweit auf dem Vormarsch sind.

Fit für die Zukunft

Denn die Sanierung von Straßen ist in vielen Ländern im Vergleich zu Neubaumaßnahmen längst die weitest häufigere Aufgabe von Bauunternehmen. Neben dem konventionellen Verfahren, dem Abfräsen und Wiederherstellen von Asphaltpaketen, bestehen in Kompaktasphalt und DSH-V zwei Verfahren, welche Vögele mit eigens dafür entwickelter Maschinentechnik prozesssicher gemacht bzw. überhaupt erst ermöglicht hat. Für Rask Brandenburg hat Vögele **beide Innovationen erstmals zusammengeführt.** „Unser Unternehmen ist spezialisiert auf nicht-konventionelle Straßenbaumaßnahmen. In einem gemeinsamen Brainstorming haben wir uns überlegt, wie wir unsere Anforderungen maschinentechnisch weiter flexibilisieren und uns strategisch für die Zukunft aufstellen können. Sprich: Mit einer Investition von Kompaktasphalt bis Sprüheinsatz alle Aufträge abwickeln können“, erläutert Bernd Malcharek. „Mit diesem Anliegen haben wir uns an das Team um Ray Löffler, Geschäftsführer der Wirtgen Group Niederlassung in Zwickau, gewandt. Unter der Federführung der Konstruktionsabteilung von Vögele haben wir gemeinsam eine tolle Lösung erreicht.“

InLine Pave Technologie

Durch den Einbau von Binder- und Deckschicht in einem Arbeitsgang „heiß auf heiß“ wird der Einbau beschleunigt, die Kosten gesenkt und die Haltbarkeit von Straßen verbessert.



SprayJet Technologie

Der Sprüh- und Standardfertiger SUPER 1800-3i SprayJet von Vögele ermöglicht, Bitumenemulsion vorzusprühen und im selben Arbeitsgang mit einer dünnen Deckschicht zu überbauen.



„Die Anfrage hat mein Team aus dem Technischen Büro begeistert“, ergänzt Steffen Fickeisen, Projektleiter Entwicklung & Konstruktion bei Vögele. „Die Idee ist die perfekte Lösung, wenn größtmögliche Flexibilität gefordert ist.“ Die größte Herausforderung des Projekts lag darin, in die bereits komplexe Technik des Sprüh- und Standardfertigers SUPER 1800-3i SprayJet eine Wasserberieselungsanlage sowie ein verbreitertes Raupenfahrwerk zu integrieren. Beides ist für den Einsatz als Deckenfertiger im InLine Pave Einbauzug erforderlich: Das Wasser verhindert Anhaftungen beim Befahren der frisch eingebauten Binderschicht, das breitere Fahrwerk ein Einsinken. „Lösungen entwickeln, die Kunden nach vorne bringen und erfolgreich machen – solche Aufgaben sind auch für uns eine ungemeine Bereicherung,“ so Fickeisen.

Nur wenige Wochen nach der Auslieferung hat der SUPER 1800-3i SprayJet **bereits knapp 600 Betriebsstunden auf der Uhr** – allesamt kamen bei Sprühfertiger-Einsätzen bzw. „Heiß-auf-heiß“-Einsätzen mit der InLine Pave Technik zusammen. „Dieses Verfahren gehört die Zukunft. Die Baumaßnahmen lassen sich schnell abwickeln, was dem Verkehrsfluss zugute kommt. Sie sind wirtschaftlich, unter anderem, weil der Arbeitsschritt des Vorsprühens komplett entfällt. Und sie sind von hoher Qualität, weil ein ausgezeichneter Schichtenverbund erzielt wird“, fasst Roland Schug, Leiter Marketing bei Vögele, die Vorteile zusammen.

InLine Pave ist im Kommen

Beim InLine Pave Verfahren werden die Binder- und die Deckschicht in einem Arbeitsgang „heiß auf heiß“ gefertigt. Die beiden Vögele Fertiger arbeiten dabei „in line“, also im Abstand von wenigen Metern hintereinander, sodass der Verkehr auf einer Spur weiterfließen kann. Die kontinuierliche Materialversorgung übernimmt ein Vögele Beschicker MT 3000-2i Offset mit Schwenkband und automatischer Abstandsregelung. Dadurch können sich die Fertiger-Fahrer voll und ganz auf den Einbau konzentrieren.

Das technologische Herzstück des InLine Pave Verfahrens ist der Binderschichtfertiger SUPER 2100-3i IP. Diese weiterentwickelte Maschine verfügt neben den Innovationen der aktuellen „Strich 3“-Fertigergeneration über ein komplett überarbeitetes Übergabemodul mit einer um 1 m verlängerten 



1



2

Deckschichteinbau mit dem SUPER 1800-3i SprayJet als Teil des InLine Pave Einbauzuges (1). Die Übergabe des Mischguts erfolgt durch den Beschicker MT 3000-2i Offset, der Binder- und Deckschichtmischgut abwechselnd fördert (2).



„Die Flexibilität, die sich aus der Kombination der beiden Spitzentechnologien ergibt, könnte nicht größer sein.“

Steffen Fickeisen,
Projektleiter
Entwicklung &
Konstruktion,
Joseph Vögele AG

600

BETRIEBSSTUNDEN

hatte der SUPER 1800-3i SprayJet bereits wenige Wochen nach der Auslieferung an Rask auf der Uhr.

Der gesamte InLine Pave Einbauzug wird dabei mit dem innovativen Bedienkonzept ErgoPlus gesteuert, was den Schulungsaufwand deutlich minimiert (1). Das InLine Pave Verfahren liefert eine perfekt verzahnte Kompaktasphalt-Schicht (2).



1



2

beheizten Bandanlage. Damit wird das Deckschichtmischgut an den nachfolgenden Fertiger übergeben. Über eine definierte Trennstelle lässt sich das neue Übergabemodul einfach demonstrieren, was der Auslastung zugutekommt. Außerdem gehören nun zwei Fahrer-Bedienstände sowie ein isolierter Aufnahmebehälter zum Standard. „Es ist auch auf Weiterentwicklungen wie diese zurückzuführen, dass immer mehr Unternehmen auf InLine Pave setzen“, erklärt Ray Löffler, Geschäftsführer der Niederlassung Wirtgen Zwickau, die für die Rask Brandenburg GmbH zuständig ist. „Das InLine Pave Verfahren ist ausgereift und kommt immer stärker im Markt an.“

Ausgestattet mit einer Einbaubohle AB 600 TP2 Plus baut der SUPER 2100-3i IP eine so hochverdichtete Binderschicht ein, dass sie ohne den Einsatz von Walzen durch den Deckenfertiger befahren werden kann. Möglich macht dies eine weitere zentrale Innovation: die **Hochverdichtungstechnologie mit der einzigartigen Vögele Impulshydraulik**. Dabei wird der Asphalt beim Einbau durch eine Tamper- und zwei Pressleisten vorverdichtet.

Überzeugende Vorteile

Für seinen Kunden Rask Brandenburg hat Vögele die Maschinenteknik des SUPER 1800-3i SprayJet angepasst, damit der Fertiger den Einbau der Deckschicht im InLine Pave Einbauzug übernehmen kann. Dabei arbeitet er sozusagen konventionell, also nicht im Sprüh-Modus. Denn durch das „Heiß-auf-heiß“-Verfahren werden ein perfekter Schichtenverbund und eine intensive Verzahnung bereits ohne den Auftrag von Bitumenemulsion erzielt. Für Sprüheinsätze ist der Fertiger mit einem demontierbaren SprayJet Modul ausgestattet, sodass der Fertiger gleichzeitig einbauen und Emulsion präzise und **ohne Vernebelungen** auftragen kann.

Nach dem Einbau der Deckschicht – im Falle von Rask durch den SUPER 1800-3i SprayJet – kommen wie gewohnt Walzen zur Herstellung der Endverdichtung zum Einsatz. Wie gut die top-moderne Maschinenteknik von Vögele harmoniert, bewies sich bei einem Einsatz auf der Autobahn A 113 in Berlin: Hier sanierte der Einbauzug mehrere Abschnitte mit einer Gesamtlänge von rund 2 km, die pünktlich zum Ende der Sommerferienzeit am 03. September an den Verkehr übergeben wurden. Ein Start-Ziel-Sieg dank des erstklassigen Teamworks. ■



„Nur wer seinen Kunden nahe ist, kann maßgeschneiderte Lösungen liefern. Genau das zeichnet die Wirtgen Group aus – wir sind wahre Herausforderungs-Manager.“

Ray Löffler, Geschäftsführer der Wirtgen Group Niederlassung in Zwickau



IM ÜBERBLICK

Kombination innovativer Spitzentechnologien von Vögele

SMARTE TECHNIK

Der InLine Pave Einbauzug mit dem SUPER 1800-3i SprayJet als Deckenfertiger:

- Beschicker MT 3000-2i Offset
- Binderschichtfertiger SUPER 2100-3i IP
- Hochverdichtungsbohle AB 600 TP2 Plus
- Deckenfertiger SUPER 1800-3i SprayJet

➤ www.voegele.info

HAMM: INNOVATIONSPARTNERSCHAFT MIT BAM INFRA BV

Auf höchstem Niveau

Für das Flughafenprojekt in Eindhoven setzt BAM Infra ausschließlich auf Verdichtungstechnologien von Hamm. Neben den Walzen gaben die Betreuung durch die Wirtgen Group und der direkte Kontakt zum Stammwerk den Ausschlag.



„Die Maschinen von Vögele und Hamm sind ausgesprochen zuverlässig, und der Service von Wirtgen Nederland ist schnell und professionell.“

**Jeffrey van der Putten, Bauleiter
BAM Infra bv**



m Flughafen Eindhoven hat die niederländische Bauunternehmung BAM Infra bv mit 25 Hamm Walzen die Deckschicht der 3,0 km langen und 45 m breiten Start- und Landebahn verdichtet.

BAM Infra arbeitet wegen der technisch ausgereiften Lösungen, der hervorragenden Betreuung durch die Niederlassung und dem lebendigen Kontakt zu den Stammwerken ausschließlich mit Fertignern und Walzen der Wirtgen Group. So konnten sie mit 10 topaktuellen, schemelgelenkten Hamm Tandemwalzen der Serie DV+, ausgestattet mit Oszillationsbandage und HCQ Navigator, sowie 15 statischen Walzen HW 90B die Fläche ausgesprochen homogen verdichten.

Eine 135.000 m² große, 4 cm dicke Asphaltdeckschicht ohne Nähte und Ansätze herzustellen – das ist keine alltägliche Aufgabe. Aber genau das war bei der Sanierung der zentralen Start- und Landebahn des Flughafens Eindhoven, dem zweitgrößten des Landes, gefordert. Die Piste wird militärisch und zivil genutzt. Deshalb hat das Verteidigungsministerium, das höchste Anforderungen an die Qualität stellt, die Sanierung beauftragt.

10.500 Tonnen Asphalt an einem Stück

Technisches und organisatorisches Highlight des Projekts war der Deckschichteinbau: Mit 9 Vögele Fertignern der „Generation 3i“ baute BAM Infra an einem Sonntag im Juni 2016 insgesamt 10.500 t Asphalt „heiß auf heiß“ in einem Zug ein. Die Verdichtung erledigten Hamm Walzen: 10 Tandemwalzen (5 x DV+ 70i VO-S, 5 x DV+90i VO-S) mit HCQ Navigator, dem Mess- und Dokumentationssystem von Hamm, sowie 15 statische Dreiradwalzen HW 90B.

Für den Asphaltbau nutzt BAM Infra nur noch Fertiger und Walzen aus der Wirtgen Group: „Früher bestand unser Maschinenpark aus Maschinen mehrerer Hersteller. 2014 haben wir beschlossen, uns auf eine Marke zu konzentrieren. Unser Ziel war dabei, die beste verfügbare Technik auf die Baustellen zu bringen und Service, Wartung und Instandhaltung zu optimieren. In diesem Rahmen haben wir unter anderem die Mitarbeiter befragt, welche Marke sie favorisieren. Die Antwort war eindeutig: Vögele und Hamm. Außerdem wissen wir, dass die Maschinen ausgesprochen zuverlässig funktionieren, der Service schnell und professionell ist und wir mit Wirtgen Nederland sehr unkompliziert zusammenarbeiten“, erzählt BAM Projektleiter Mark van Duuren, während seine Maschinen im Hintergrund die Eindhovener Piste erneuern. Bei den Hamm Tandemwalzen konzentriert sich BAM Infra auf schemelgelenkte Modelle mit Oszillation, die DV+ 70i VO-S (7 t) bzw. DV+ 90i VO-S (9 t). **Die Geräte der neuesten**

Generation schemelgelenkter Walzen sind serienmäßig ausgerüstet mit dem preisgekrönten Bedienkonzept Easy Drive und der intelligenten Maschinensteuerung Hammtronic.



„2014 haben wir beschlossen, uns auf eine Marke zu konzentrieren.

Unser Ziel war dabei, die beste verfügbare Technik auf die Baustellen zu bringen.“

Mark van Duuren, Projektleiter BAM

Den HCQ Navigator nutzt BAM Infra seit Anfang 2016. Das satellitengestützte System erfasst alle wesentlichen Verdichtungsparameter und den Verdichtungsfortschritt der Walzen und zeigt den Fahrern live auf einem Panel-PC, wo schon ausreichend verdichtet wurde bzw. wo noch Verdichtungsbedarf besteht. Vernetzt man mehrere Walzen per WLAN, sehen alle Fahrer, wie weit der gesamte Verbund bereits verdichtet hat. Das vermeidet Über- oder Unterverdichtung, man erzielt eine sehr homogene Verdichtung und viele Überfahrten entfallen.

Außerdem zeichnet das System sämtliche Daten auf. Sie stehen später für Analysen und die Dokumentation zur Verfügung. „Bei der Ausschreibung für das Projekt in Eindhoven mussten wir erklären, wie wir die Qualität sicherstellen. Der HCQ Navigator hat die Auftraggeber dabei als Qualitätsmanagementsystem überzeugt. Für uns eignet er sich außerdem, um die Projekte zu dokumentieren“, erklärt Bauleiter Jeffrey van der Putten zwei wichtige Aspekte des HCQ Navigators.

Erfolgsbaustein Training

Das Handling des HCQ Navigators gehört für die BAM-Walzenfahrer mittlerweile zum Alltag, denn sie nutzen das System regelmäßig. Die gründliche Schulung und Einarbeitung hatte Wirtgen Nederland übernommen. Vertriebsmanager Roel Visers erzählt: „Anfang dieses Jahres, nach der Auslieferung der neuen DV+ Walzen an BAM Infra, haben wir alle Walzenfahrer in einem Training mit den neuen Walzen vertraut gemacht. Dabei ging es auch um die Installation, Programmierung und Nutzung des HCQ Navigators. Zum Saisonstart haben wir zusätzlich alle sieben Einbauteams von BAM Infra je einen Tag auf der Baustelle begleitet. Dort konnten wir die Fragen beantworten, die erst bei der Anwendung auftreten.“ ➔

Der HCQ Navigator ist modular aufgebaut – das schafft viel Flexibilität. So hat BAM Infra den HCQ Navigator im Sommer 2015 intensiv getestet, begleitet von Hamm Anwendungstechnikern. Die Ergebnisse waren überzeugend, denn danach haben sie alle neuen Walzen ab Werk mit einer Vorrüstung für den HCQ Navigator geordert. Sie ermöglicht, das System mit wenigen Handgriffen in jeder Walze zu aktivieren. Im ersten Schritt wurden zunächst 5 HCQ-Systeme angeschafft.

Für den Einsatz in Eindhoven hat BAM Infra über Wirtgen Nederland 5 weitere Systeme gemietet. **Damit haben die Niederländer als erste 10 Walzen mit HCQ Navigator auf einer Baustelle betrieben – ein weltweites Novum.** „Als Profis gingen die Planer von BAM Infra in Eindhoven auf ‚Nummer sicher‘ und haben die Walzen auf 2 WLANs verteilt. Das hat wunderbar geklappt,“ erzählt Mark van Haaften, Servicetechniker bei Wirtgen Nederland. Er hat den Einsatz vor Ort begleitet und ergänzt: „Wie erwartet, hat das 10er-System die Feuertaupe bestanden und einwandfrei gearbeitet.“

Innovationsdialog mit dem Kunden

BAM Infra gehört zu den innovativsten Baufirmen Europas und optimiert Geräte, Technologien und Prozesse stetig im Hinblick auf Effizienz, Nachhaltigkeit und Umweltfreundlichkeit. Dazu gehört neben dem Aufspüren neuer Entwicklungen auch der Mut, Neues auszuprobieren. Um in puncto Asphaltbau immer auf der Höhe zu sein, pflegen die Niederländer regelmäßigen Kontakt mit dem Produktmanagement von Hamm. Beide tauschen ihre Erfahrungen mit alternativen Technologien aus, sprechen über neue Trends, die Anforderungen innovativer Bauweisen an die Maschinen und die Zukunft des Straßenbaus.

„Für das nächste Jahr ist ein gemeinsamer Workshop geplant, bei dem es um die Weiterentwicklung des HCQ Navigators gehen wird,“ erzählt Produktmanager Dipl.-Ing. Jens Ruprecht vom Hamm Stammwerk in Tirschenreuth. Wirtgen Nederland freut sich über so viel Innovationskraft und organisiert diese Gespräche: „Wir unterstützen diesen fruchtbaren Dialog, der allen Beteiligten Wege zur Weiterentwicklung aufzeigt,“ so Geschäftsführer Ben van Uden.

Zu den Früchten dieses Dialogs zählt auch der Einsatz der Oszillation. Unterstützt von Hamm und

45

METER breit und und drei Kilometer lang ist die Start- und Landebahn. Die Verdichtung der Deckschicht übernehmen 25 Hamm Walzen.



„Die Planer von BAM Infra haben die Walzen auf 2 WLANs verteilt. Das hat wunderbar geklappt. Das 10er-System hat die Feuertaupe bestanden.“

Mark van Haaften, Servicetechniker bei Wirtgen Nederland

135.000

QUADRATMETER

Asphaltdeckschicht, vier Zentimeter dick, hat BAM Infra ohne Nähte und Ansätze eingebaut.



1



2

Die V-förmige Anordnung der Vögele Fertiger bot den Hamm Walzen viel Flexibilität beim Reversieren (1). In der DV+ 70i bzw. DV+ 90i mit HCQ Navigator haben die Fahrer alles unter Kontrolle (2/3).



Wirtgen Nederland hat BAM Infra diese Verdichtungstechnologie 2014 intensiv unter die Lupe genommen. Das Ergebnis: Sie nutzen heute nur noch Oszillationswalzen. Projektleiter Mark van Duuren erklärt, warum: „Wir haben verschiedene, bei uns übliche Asphalt-Mischgüter inklusive Niedrigtemperaturasphalt mit und ohne Oszillation verdichtet. Analysen unseres Laborteams haben gezeigt, dass wir mit der Oszillation schneller und effizienter die gewünschte Verdichtung erreichen und die Technologie auch darüber hinaus viele weitere Vorteile bietet.“

Wie zu erwarten, hat BAM Infra mit diesem Equipment die hohen Qualitätsanforderungen in Eindhoven vollständig erfüllt. Möglich wurde das durch eine exzellente Organisation, eine top ausgebildete, vorbereitete und motivierte Mannschaft bei BAM Infra und die intelligente Hamm Verdichtungstechnik. ■

> www.hamm.eu

3





„Unsere Kunden erwarten von uns Termintreue, Flexibilität und Qualität. Deshalb setzen wir seit Jahren großes Vertrauen in die Kleemann Anlagen.“

Christoph Stingel,
Geschäftsführer SBR
Stingel Baustoffre-
cycling GmbH



KLEEMANN: IM AUSTAUSCH MIT DER SBR STINGEL BAUSTOFFRECYCLING GMBH

Partner auf Augenhöhe

Die SBR Stingel Baustoffrecycling GmbH ist seit Jahren überzeugter Anwender der mobilen Sieb- und Brechanlagen von Kleemann. Dabei pflegen beide Unternehmen einen intensiven Austausch, der den Weg zum Erfolg ebnet.



Vertrauen, Sicherheit und Zuverlässigkeit – das sind Eigenschaften, die eine gute Beziehung ausmachen. Nicht anders verhält es sich bei der langjährigen Partnerschaft zwischen den Unternehmen Kleemann und der SBR Stingel Baustoffrecycling GmbH (SBR) aus Schwenningen. Schon seit 1983 arbeitet die SBR, die sich auf die Wiederaufbereitung von Baurestmassen spezialisiert hat, ausschließlich mit Kleemann Anlagen. „Unsere Kunden erwarten von uns Termintreue, Flexibilität und eine gute Qualität des Endprodukts“, erklärt Christoph Stingel, Geschäftsführer der SBR Stingel Baustoffrecycling GmbH. „Deshalb setzen wir schon seit Jahren großes Vertrauen in die Kleemann Anlagen und den Service von Wirtgen Augsburg“.

Als Kleemann Kunde der ersten Stunde hat Stingel die gesamte Integration von Kleemann in die Wirtgen Group miterlebt. „Das Wachstum des Wirtgen Unternehmensverbunds war damals auch ein klarer Vorteil für das Schwesterunternehmen Friedrich Stingel GmbH“, betont Christoph Stingel. „Im Asphaltbau setzen wir auf Maschinen von Vögele und Hamm und erhalten somit alle Technologien aus einer Hand.“ Während Kleemann und Reiner früher Individualanlagen fertigten, entstanden mit dem Eintritt von Kleemann in die Wirtgen Group **ab 2006 seriengefertigte Sieb- und Brechanlagen.** Für Stingel wurde der Unterschied auch merklich, weil die Dokumentation rund um die Anlagen ausführlicher und der Einsatz von Ersatzteilen standardisiert wurde.

Heute schickt die SBR 17 mobile Sieb- und Brechanlagen von Kleemann in den Einsatz und produziert damit jährlich mehr als 3 Millionen Tonnen an wiedergewonnenen Baustoffen. Bei deren Aufbereitung setzt Stingel vor allem auf die MOBIREX EVO-Linie. Als das Unternehmen den Prallbrecher MOBIREX MR 130 Z EVO erstmals testete, war Stingel-Maschinist Christian Huber sofort begeistert: „Während des Testlaufs sagte ich bereits zum Chef ‚Kauf mir die Anlage‘. Noch heute verwenden wir sie und wir sind von ihrer Leistung und ihrer Wartungsfreundlichkeit vollkommen überzeugt.“

Kompakt und schnell

Vor zwei Jahren erweiterte die Stingel GmbH ihren Maschinenpark schließlich auch um eine MOBIREX MR 130 Z EVO2. „Während wir die MR 130 Z EVO im Einsatz hatten, sind uns Verbesserungsmöglichkeiten aufgefallen, die wir direkt an Kleemann weitergegeben haben“, so Christoph Stingel. „Als wir dann eine MR 130 Z EVO2 in Betrieb genommen haben, haben wir gesehen, dass diese Verbesserungen umgesetzt wurden. Ich finde es sehr gut, dass bei Kleemann so viel Wert auf das Feedback aus der Praxis gelegt wird.“ Kein Wunder also, dass bei den Schwenningern erst vor wenigen Wochen eine weitere MR 130 Z EVO2 in Betrieb ging. Dank ihrer kompakten Bau-

form sind die EVO-Anlagen einfach zu transportieren und am Einsatzort schnell auf- und wieder abgebaut. Die erhöhte Bodenfreiheit des MR 130 Z EVO2 sorgt beispielsweise für ein problemloses Verladen. Darüber hinaus sind die Maschinen vielseitig verwendbar und können flexibel an die jeweiligen Anforderungen des Kundenauftrags angepasst werden – je nachdem, welche Baustoffe verarbeitet werden sollen. Bevor die Anlagen zum Kunden gehen, werden sie von Stingel getestet und individuell voreingestellt. Erst dann ist die Brechanlage fertig für den Recyclingeinsatz und wird zum Kunden transportiert. „Im Schnitt sind unsere Anlagen für zwei Wochen beim Kunden. Zum Teil reagieren wir auf sehr kurzfristige Anfragen und müssen innerhalb weniger Tage vor Ort sein“, äußert sich Tony Winter, Bereichsleiter und verantwortlich für die SBR Stingel Baustoffrecycling GmbH. „Dafür müssen wir sicherstellen, dass unsere Kleemann Brech- und Siebanlagen immer in gutem Zustand und betriebsbereit sind.“

Top Service

Bei guter Pflege und Wartung sind die Kleemann Anlagen sehr langlebig und zuverlässig. Die SBR verfügt an ihrem Hauptsitz in Schwenningen über ein großes Lager mit Ersatzteilen. Zusätzlich wird an jede Baustelle ein Container mit eigener Werkstatt und passenden Ersatzteilen geliefert. So kann der Stingel Maschinist vor Ort Reparaturen selbst übernehmen, um die Stillstandzeiten gering zu halten.

Gibt es doch einmal Schwierigkeiten, können sie meist mit dem telefonischen Support der Wirtgen Niederlassung Augsburg gelöst werden. „Früher gab es allerdings noch den direkten Kontakt zu Kleemann. Wir mussten uns erst daran gewöhnen, dass Wirtgen Augsburg den Customer Support übernommen hat“, so Maschinist Huber. Mittlerweile besteht aber ein sehr guter Draht zur Niederlassung: „Der Service der Wirtgen Group gibt uns viel Sicherheit und gemeinsam finden wir bei Problemen schnell eine Lösung.“ So wie es unter guten Partnern üblich ist. ■

➤ www.kleemann.info



1



„Im Schnitt sind unsere Anlagen für zwei Wochen beim Kunden. Zum Teil reagieren wir auf sehr kurzfristige Anfragen und müssen innerhalb weniger Tage vor Ort sein.“

Tony Winter,
Bereichsleiter SBR



2



„Der Wirtgen Group Service gibt uns viel Sicherheit und gemeinsam finden wir bei Problemen schnell eine Lösung.“

Christian Huber,
Maschinist SBR

Die SBR Stingel Baustoffrecycling GmbH ist mittlerweile mit 17 mobilen Brechanlagen von Kleemann deutschlandweit im Einsatz.

BENNINGHOVEN: PROJEKT MIT HITTHALLER+TRIXL

Gemeinsam erfolgreich

In ihrer 110-jährigen Geschichte hat sich die Hitthaller+Trixl Baugesellschaft m.b.H. zum Komplettanbieter entwickelt. Mit einer hochmodernen Asphaltmischanlage empfiehlt sich der Spezialist für Hoch- und Tiefbau sowie Straßenbau als starker Partner für überregionale Infrastrukturprojekte.





„Die drei Verladesilos und die Möglichkeit der Direktbeladung ermöglichen uns eine schnelle und reibungslose Logistik.“

Johannes Gmeiner,
Geschäftsführen-
der Gesellschafter
Hitthaller+Trixl



Als Maurermeister Johann Hitthaller 1907 das Unternehmen gründete, war noch nicht absehbar, dass sich daraus im Laufe der Jahrzehnte ein kompetenter und vielseitiger Bau-Dienstleister entwickeln würde. Heute wird die Firma Hitthaller+Trixl von Kunden und Partnern als eigenständiges, erfolgsorientiertes Unternehmen mit Handschlagqualität und wirtschaftlicher Beständigkeit geschätzt. Neben der Zentrale in Leoben betreibt man Filialen in Graz, Kapfenberg, Linz, Trumau, Wels und Zirl. Bmstr. Ing. Peter Hitthaller, bis 2012 geschäftsführender Gesellschafter in der 3. Generation, hält nun als Aufsichtsratsvorsitzender des Unternehmens gemeinsam mit den mittlerweile rund 640 Mitarbeitern eine erfolgsversprechende Balance zwischen Tradition und Moderne aufrecht.

Einen wichtigen Schritt zur Erweiterung der Tiefbau-Kompetenzen setzte das Unternehmen 2004: Unter der Leitung von Josef Ulbing, einem Experten mit langjähriger Erfahrung, wurde eine leistungsfähige Abteilung für Asphalt- und Straßenbau etabliert. Durch die Übernahme einer bestehenden Asphaltmischgutanlage stellte man die konsequente Umsetzung der eigenen hohen Qualitätsansprüche über die gesamte Prozesskette sicher.

Das neue Standbein entwickelte sich vielversprechend und aus der Vision, das Geschäftsfeld Straßenbau zu erweitern, entstand im Laufe der Zeit die Idee zur Errichtung einer der modernsten Asphaltmischanlagen in Österreich. Nach rund drei Jahren Vorlauf erhielt das Projekt im August 2015 grünes Licht und wurde gemeinsam mit den Experten der Firma Benninghoven innerhalb weniger Monate realisiert. Dazu Prok. Wolfgang Steiner, Bereichsleiter Tiefbau bei Hitthaller+Trixl: „Die Entscheidung zugunsten der Firma Benninghoven fiel uns aufgrund der Qualität der Betreuung, aber auch aufgrund der Qualität der Anlagenteile leicht. Unterm Strich hat dieses Paket für uns das optimale Preis-Leistungsverhältnis geboten. Wir sind ja über die Marken Vögele und Hamm schon länger mit Wirtgen Österreich in Kontakt und kennen die professionelle Arbeitsweise des Teams.“

Kompetente Projektbetreuung von A-Z

Im Dezember 2015 startete man mit dem Abbau jener Anlagenteile der Altanlage, die von Benninghoven neu zu errichten waren. Übrig blieben die Vordosierung, ein Bitumentank und das Verladesilo. Diese Komponenten wurden in das Konzept der Neuanlage integriert. Bereits Mitte April 2016 ging dann die neue Anlage in Betrieb. Dazu Josef Ulbing, Gruppenbauleiter Asphalt- und Straßenbau bei Hitthaller: „Durch die Einbindung der bestehenden Teile gestaltete sich der Planungsprozess anspruchsvoll. Von der Einreichung bis zur Realisierung wurden wir von der Firma Benninghoven aber kompetent begleitet und die

Zusammenarbeit war durchwegs konstruktiv.“ Um qualitative Höchststandards zu gewährleisten, wurde von Hitthaller in neueste Technologien investiert, denn nicht zuletzt wollte man auch dem Umweltgedanken in allen Bereichen Rechnung tragen. Dazu Klaus Kohl, Vertriebsleitung Benninghoven bei Wirtgen Österreich: „Bei der neuen Asphaltmischanlage handelt es sich um eine TBA 2000 der Firma Benninghoven. Ähnlich wie die Firma Hitthaller+Trixl Baugesellschaft m.b.H. kann auch die 1909 gegründete Firma Benninghoven auf eine lange Tradition zurückblicken und hat sich über viele Jahrzehnte die Technologieführerschaft für Asphaltmischanlagen erarbeitet. Ausgerüstet ist die TBA 2000 mit einem 2 t Mischer und einem Zwei-Stoff-Brenner mit Bitumendampf-Nachverbrennung. Diese Technologie kommt der Umwelt ebenso zugute wie die besonders hochwertige Filterentstaubung. Wichtig ist auch die Möglichkeit der Zugabe von Recycling-Material aus den eigenen Straßenrückbau-Projekten der Firma Hitthaller, wobei eine Kaltzugabe bis zu 30% der Anlagenleistung möglich ist.“

Nicht ohne Stolz verweist man auch darauf, dass die neue Asphaltmischanlage - trotz gesteigerter Mischleistung - Emissionen um mehr als 50% reduziert.

Johannes Gmeiner, geschäftsführender Gesellschafter der Firma Hitthaller+Trixl, betont vor allem den Stellenwert für die Leistungsfähigkeit des Unternehmens: „Durch diese umfangreiche Investition in modernste Produktionstechnologie sind wir nun in der Lage, auch für höherrangige Straßenbauprojekte Asphaltmischgut in jeder geforderten Qualität zu produzieren. Mein besonderer Dank gilt in diesem Zusammenhang Wolfgang Steiner und Josef Ulbing. Gemeinsam mit Herrn Kohl von der Firma Benninghoven haben sie wirklich großartige Arbeit geleistet, die Anlage bis ins kleinste Detail konzipiert und ohne wesentliche Komplikationen realisiert. Der Straßenbau ist für uns ein Markt der Zukunft und diese Investition ist auch ein wichtiger Schritt, um die weitere Eigenständigkeit des Unternehmens zu sichern.“

Eingesetzt wird das Asphaltmischgut der neuen Anlage zum überwiegenden Teil im Rahmen der eigenen Projekte. Die Verwendung geht hier allerdings über den reinen Straßenbau hinaus, da die Hitthaller+Trixl Baugesellschaft m.b.H. nun auch innerbetrieblich die Synergien optimal nutzen kann. Diese reichen von der Außengestaltung ihrer Hochbau-, Generalunternehmer- und Baurägerprojekte über die Verlegung von Energiekabeln und Telekommunikationsleitungen bis hin zu Grab- und Verlegearbeiten im Siedlungswasser- und Fernwärmeleitungsbau. ■

Das Team Hitthaller+Trixl ist stolz auf seine neue Benninghoven Anlage: Wolfgang Steiner, Johannes Gmeiner sowie Josef Ulbinger zusammen mit Klaus Kohl (2. v. r.) von Wirtgen Österreich (1). Benninghoven Brenner mit Bitumen-
dampf-Nachverbrennung und hochwertiger Filtertechnik (2).



1



2





BENNINGHOVEN: SPATENSTICH FÜR NEUES WERK

Bau mit Vision

Die Wirtgen Group investiert 130 Millionen Euro in den Bau eines hochmodernen Stammwerks und konzentriert ab 2018 die Produktion von Benninghoven.



Nach nicht einmal einjähriger Planungsphase startete Benninghoven Ende August 2016 mit dem Bau eines neuen Stammwerks in Wittlich-Wengerohr. Als Produktionsstart strebt der Spezialist für den Bau von Asphaltmischanlagen Anfang 2018 an. „Der Benninghoven Werksneubau ist mit über 130 Mio. Euro die größte Einzelinvestition in der Unternehmensgeschichte der Wirtgen Group und ein klares Bekenntnis zum Standort Deutschland. Der Werksneubau ist eine logische und notwendige Konsequenz, um unsere **Wettbewerbsfähigkeit weltweit auszubauen**. Die steigende Nachfrage ist langfristig mit der jetzigen Produktionskapazität nicht mehr zu bedienen“, erklärt Jürgen Wirtgen, Geschäftsführender Gesellschafter der Wirtgen Group.

Zeichen stehen auf Wachstum

Die schrittweise Integration der Produktmarke Benninghoven in das Wirtgen Group Vertriebs- und Servicenetz ist in Europa und Australien bereits vollzogen, an der sukzessiven Eingliederung in weitere internationale Märkte wird intensiv gearbeitet.

Derzeit produziert Benninghoven an zwei Produktionsstätten, in Mülheim an der Mosel und Wittlich, radmobile, transportable und stationäre Asphaltmischanlagen, Gussasphaltkocher und Granulatoren. Mit dem Neubau werden beide Standorte zusammengeführt. „Die Konzentration der gesamten Produktion an einen Ort – von der Vorfertigung bis zur Endmontage – garantiert optimierte Produktionsprozesse“, erklärt Dr. Martin Kühn, Geschäftsführer der Benninghoven GmbH & Co. KG.

Die Gegebenheiten an den bestehenden Standorten boten keine Möglichkeit zu einer Expansion dieser Größenordnung. Wichtig für die Standortwahl war vor allem die räumliche Nähe zu den bestehenden Werken. Denn die komplette, hoch qualifizierte Belegschaft soll mit ins neue Werk umziehen. Perspektivisch werden weitere Stellen geschaffen, so dass mittel- und langfristig die Mitarbeiterzahl auf 1.000 wachsen wird.

330.000 Quadratmeter Betriebsfläche

Ein State-of-the-Art-Werk entsteht, modernste Produktionssysteme nach dem Lean-Management-Prinzip und **Industrie 4.0 Technologien** sorgen für eine hohe Arbeitsplatzqualität und optimale Bedingungen für die Produktion. Auf dem Gelände wird eine Fertigungsstätte mit 46.000 m² Fläche und ein 12.000 m² großes Verwaltungsgebäude auf 5 Etagen errichtet. Die großzügigen Kapazitäten des neuen Werks sind dabei optimal auf die Komponenten-Dimensionen der bis zu 50 m hohen Anlagen abgestimmt. Für das wachstumsorientierte Unternehmen sind mögliche Ausbaustufen bereits heute in der Planung mit berücksichtigt. Anfang 2017 soll der Hochbau beginnen. Ab Frühjahr 2018 soll dann die Produktion der ersten Asphaltmischanlagen beginnen. ■



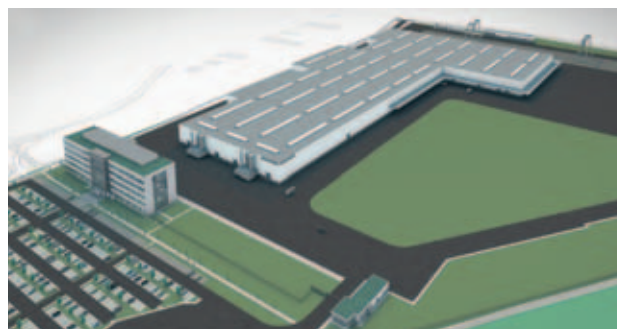
„Der Werksneubau ist eine logische und notwendige Konsequenz, um unsere Wettbewerbsfähigkeit weltweit auszubauen.“

Jürgen Wirtgen, Geschäftsführender Gesellschafter der Wirtgen Group



DATEN UND FAKTEN

Das zukünftige Stammwerk in Wittlich-Wengerohr



Investitionssumme	130.000.000 Euro
Geplanter Start der Produktion	Frühjahr 2018
Fläche Grundstück	330.000 m ²
Fläche Fertigung	46.000 m ²
Fläche Verwaltung	12.000 m ²
Erdaushub für den Bau	400.000 m ³

www.benninghoven.com

Spatenstich für neues Benninghoven Stammwerk in Wittlich-Wengerohr. Auf der Pressekonferenz wurden Details des Bauprojekts vorgestellt.



Alles neu!

Weltweit stellt die Wirtgen Group nicht nur ihr CI um – auch sonst war 2016 immer etwas los. Mit der Eröffnung neuer Standorte erweiterte das Unternehmen sein weltweites Netzwerk. Das wird wahrgenommen und ausgezeichnet.



Ausgezeichnete Marke

Malaysia. Wirtgen Malaysia wird von der Asia Pacific Brands Foundation mit dem Best Brand Award in der Kategorie „Best Brands in Industrial – Road Construction Solutions“ ausgezeichnet. Pok Sum Loong, Geschäftsführer von Wirtgen Malaysia, nimmt den Preis stellvertretend für das gesamte Team entgegen.



Langfang im neuen Look

China. Auch unser Werk in Langfang ist wie die deutschen Wirtgen Group Stammwerke bereits komplett umgebrandet. Weitere Infos hier:

➤ www.wirtgen-group.com/china



Mehr Service

Unsere Litauischen Kollegen freuen sich über ihre neue Niederlassung, die im September feierlich eröffnet wurde. Vor allem der Customer Support hat jetzt deutlich mehr Raum.

250

MILLIONEN Euro investiert die Wirtgen Group bis 2017 in den Ausbau der deutschen Stammwerke und die eigene Vertriebs- und Serviceorganisation weltweit.

Erweiterung

Tirschenreuth. Das Hamm Stammwerk bekommt ein neues Ersatzteillager zwischen Montage- und Bandagenhalle. Auf rund 12.000 m² streckt sich das Logistik-Center künftig mit Hochregalen auch nach oben. Ein vollautomatisches Kleinteilelager sorgt für kurze Zugriffszeiten. Künftig wird von hier aus mit sogenannten „Routenzügen“ auch die Produktion beliefert.





Werksfläche x 2

Das Werk von Kleemann in Göppingen wird derzeit ebenfalls massiv erweitert. Nach Fertigstellung steht für die Produktion der Brecher und Siebanlagen doppelt so viel Fläche bereit wie bisher.

7.500

Der allgemeine Wachstumstrend der Unternehmensgruppe macht auch vor der Mitarbeiterzahl nicht halt. 7.500 Mitarbeiter/innen arbeiten mittlerweile weltweit für die Wirtgen Group.



Schlüsselübergabe erfolgt

Thailand. Große Eröffnungsfeier in Südostasien. Im Rahmen der offiziellen Einweihung der neuen Niederlassung Wirtgen Thailand übergibt Stefan Wirtgen im Beisein zahlreicher Kunden und geladener Gäste symbolisch den Schlüssel an Managing Director Sarun Veangsong.

➤ www.wirtgen-group.com/thailand



Eröffnung!

Malaysia. Gemeinsam mit YBhg Dato' Sri Zohari Haji Akob, dem General Sekretär des Arbeitsministeriums von Malaysia, und Stefan Wirtgen eröffnet Pok Sum Loong die neue Niederlassung von Wirtgen Malaysia in Shah Alam. 250 geladene Gäste kamen, um das 3.000 m² große Niederlassungsgelände in Augenschein zu nehmen. Mit Live-Demos, einer Maschinenausstellung und landestypischen Aufführungen ein gelungener Auftakt.

➤ www.wirtgen-group.com/malaysia



Eingezogen

Südafrika. Neues Niederlassungsgebäude für Südafrika: Jürgen Wirtgen übergibt im Rahmen einer Eröffnungsfeier mit 200 Gästen den Schlüssel an Heinrich Schulenburg, Geschäftsführer von Wirtgen South Africa. Das 20.000 m² große Betriebsgelände bietet Platz für die Verwaltung, Werkstatt, Training und Ersatzteillager.

➤ www.wirtgen-group.com/southafrica



Glückwunsch

Die Deutsch-Indische Handelskammer hat Wirtgen India als am schnellsten wachsendes Unternehmen ausgezeichnet. Ramesh Palagiri, CEO Wirtgen India, nahm in Dehli den Preis von Alexander Dobrindt, dem deutschen Bundesminister für Verkehr und digitale Infrastruktur entgegen.



PARTS AND MORE

Ersatzteilangebote unter:
www.partsandmore.net

Willkommen

In unserem dynamisch wachsenden Familienunternehmen hat die Zukunft noch Plätze frei. Kommen Sie zu uns an Bord! Informationen und Stellenangebote finden Sie unter:
www.wirtgen-group.com/karriere



BAUMA CHINA 2016

Close to our customers⁵

Erstmals präsentierte sich die Wirtgen Group auch auf der bauma China mit allen fünf Produktmarken. 50 Exponate demonstrierten höchste Qualität, Innovationsgeist und hohen Praxisbezug für höchstmöglichen Kundennutzen.

Die enge Verbundenheit mit den chinesischen Kunden demonstrierte die Wirtgen Group auf der bauma china 2016. Marktgerechte Premium-Baumaschinen mit höchsten Qualitäts-Standards, innovative Technologien und Anwendungsverfahren bekamen die Fachbesucher hier direkt von den Wirtgen Group Experten erläutert.

Der Marktführer präsentierte sich erstmals mit 5 Produktmarken in Shanghai und zeigte passgenaue Lösungen für den asiatischen Markt. Allein 18 der rund 50 Exponate stammten aus der lokalen Produktion in Langfang.

Mit dem repräsentativen **Querschnitt des leistungsstarken Wirtgen Group Produktprogramms** zeigten Wirtgen, Vögele, Hamm, Kleemann und Benninghoven so viele Exponate wie noch nie in Shanghai. Sie wurden nicht nur speziell auf die lokalen Bedürfnisse hin entwickelt, sie stehen auch für deutsch-chinesische Ingenieurskunst und das perfekte Zusammenspiel zwischen den deutschen Stammwerken und dem Werk in Langfang.

„Alle neuen und im lokalen Markt bereits etablierten Maschinen von Wirtgen, Vögele, Hamm und Kleemann gehen auf die speziellen Anforderungen des asiatischen Marktes ein. Wir bieten unseren Kunden Premium-Produkte höchster Qualität, mit denen sie ihre Aufträge **nicht nur professionell, sondern auch sehr wirtschaftlich** erfüllen können“, erklärt Ulrich Reichert, CEO Wirtgen China.

Innovationen der Premium-Produktmarken

Während Wirtgen die brandneue 2-m-Großfräse W 215 und Kleinfräse W 55 H sowie mit dem WR 200 und WR 240 zwei Kaltrecycler und Bodenstabilisierer erstmals in China zeigte, wartete Vögele mit neuen marktgerechten Produkten aus der „Strich 3“-Generation auf – unter anderem den Asphaltfertigern SUPER 1603-3 mit Ausziehbohle AB 480 und dem SUPER 1880-3 L. Hamm präsentierte mit der statischen Gummiradwalze HD 14 TT und mit der Tandemwalze HD O 138 mit Vibration und Oszillation neue Lösungen in der Verdichtung.

Kleemann zeigte mit der neuen mobilen Siebanlage MOBISCREEN MS 953 EVO ebenfalls eine China-Premiere. Und Benninghoven informierte über die Brenner-Technologie, eine der Kernkompetenzen von Benninghoven und wichtige Komponente beispielsweise für das Nachrüstgeschäft. Präsentationen zum Gussasphaltkocher GKL Silent und Recycling Granulator rundeten den Auftritt ab.

Spannende Sonderpräsentationen zu Serviceleistungen und Anwendungstechnologien ergänzten die Maschinenausstellung und unterstrichen das umfangreiche Lösungsspektrum der Wirtgen Group. Für die kompetente Beratung – auch zu Anwendungsfragen – standen einmal mehr die Spezialisten von Wirtgen, Vögele, Hamm, Kleemann und Benninghoven aus den deutschen Stammwerken und von Wirtgen China bereit. ■

➤ www.wirtgen-group.com/bauma-china

i DATEN UND FAKTEN

Produktionsstätte China

Langfang



Nahe der chinesischen Hauptstadt Beijing hat die Wirtgen Group einen Stützpunkt errichtet, der neben einem Montagewerk auch ein Vertriebs- und Service-Center inklusive Werkstatt und Ersatzteillager beherbergt. Das lokale Produktionsprogramm vor den Toren Pekings umfasst ausgewählte Typen von Wirtgen Kaltfräsen, Vögele Straßenfertigern und Hamm Walzen.

- Über 10 Vertriebs- und Servicecenter landesweit
- Starker Customer Support mit hoher Ersatzteilverfügbarkeit

➤ www.wirtgen-group.com/china



Die Großfräse W 215 von Wirtgen ist das neue asiatische Flaggschiff in der Kaltfräsen Sparte (1). Die Walzenzüge von Hamm: Mehr als Verdichtung (2). Neu in China: Benninghovens radmobiler Granulator - idealer Einstieg beim Asphaltrecycling (3).



Vögele präsentierte zwei neue Fertiger der Universal Class, den Multifunctional Paver SUPER 1880 L und den Asphalt Specialist SUPER 1880-3 L (4). Kleemann ergänzte mit den innovativen raupenmobilen Klassiersiebanlagen das Portfolio der EVO Anlagen (5).



4



5

VORSCHAU 1. HALBJAHR 2017

Vormerken!

Auch 2017 werden die Exponate der Wirtgen Group wieder weltweit zu sehen sein. Eine kleine Übersicht der wesentlichen Messen gibt es hier.

Januar

Las Vegas, USA

World of Concrete 2017

17.01. - 20.01.2017



Februar

Luzern, Schweiz

BAUMAG 2017

02.02. - 05.02.2017



Verona, Italien

SAMOTER ASPHALTICA 2017

22.02. - 25.02.2017



März

Las Vegas, USA

CONEXPO 2017

07.03. - 11.03.2017



April

Karlsruhe, Deutschland

recycling aktiv/TiefbauLive 2017

27.04. - 29.04.2017



Mai

Moskau, Russland

CTT 2017

30.05. - 03.06.2017





WIRTGEN GROUP UND BETEK: SYSTEMPARTNER FÜR MASSGESCHNEIDERTE LÖSUNGEN

Innovationen schmieden

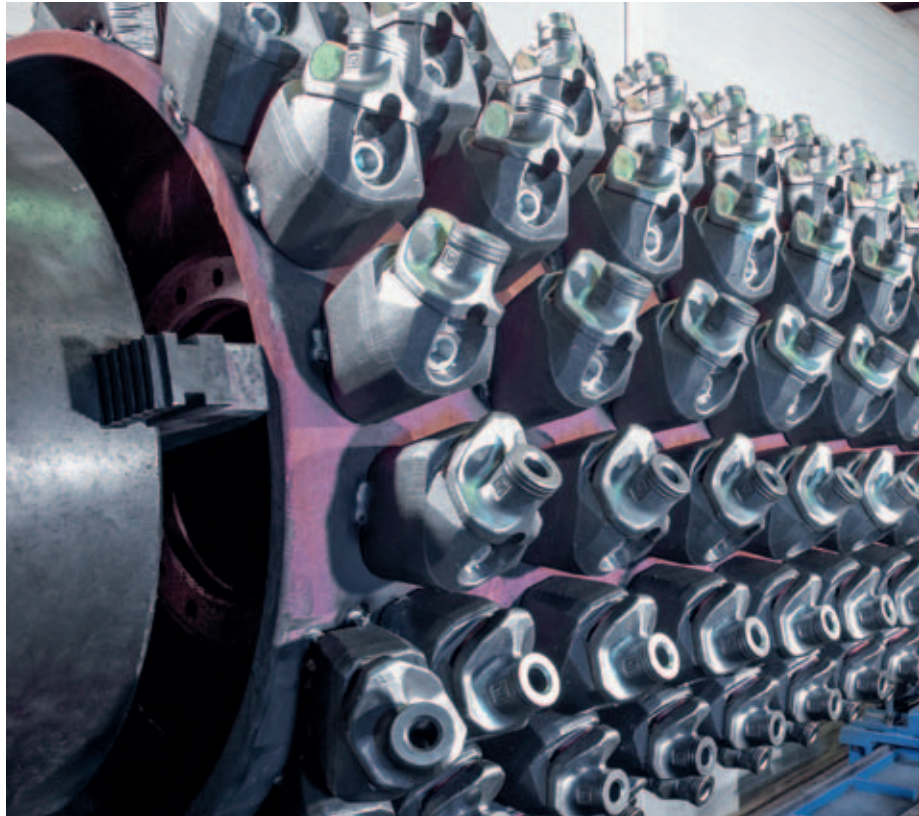
Vor 35 Jahren wird die Wirtgen GmbH Betek Kunde. Daraus erwachsen ist eine Systempartnerschaft, die ihresgleichen sucht und die mittlerweile mit der gesamten Wirtgen Group besteht.

Konsequent führen alle Hersteller ihr Fachwissen zusammen und bringen ihre Expertise ein. Entwicklung sowie Konstruktion, Produktion, Qualitätssicherung und Vertrieb laufen Hand in Hand – mit dem gemeinsamen Ziel der maximalen Kundenzufriedenheit. Hoher Maschinenvorschub bei minimalem Werkzeugwechsel ergibt maximale Tagesförderleistung. Damit diese Gleichung für niedrige Betriebskosten aufgeht, sind leistungsstarke Maschinen mit hochwertigen Werkzeugen unabdingbare Voraussetzung.

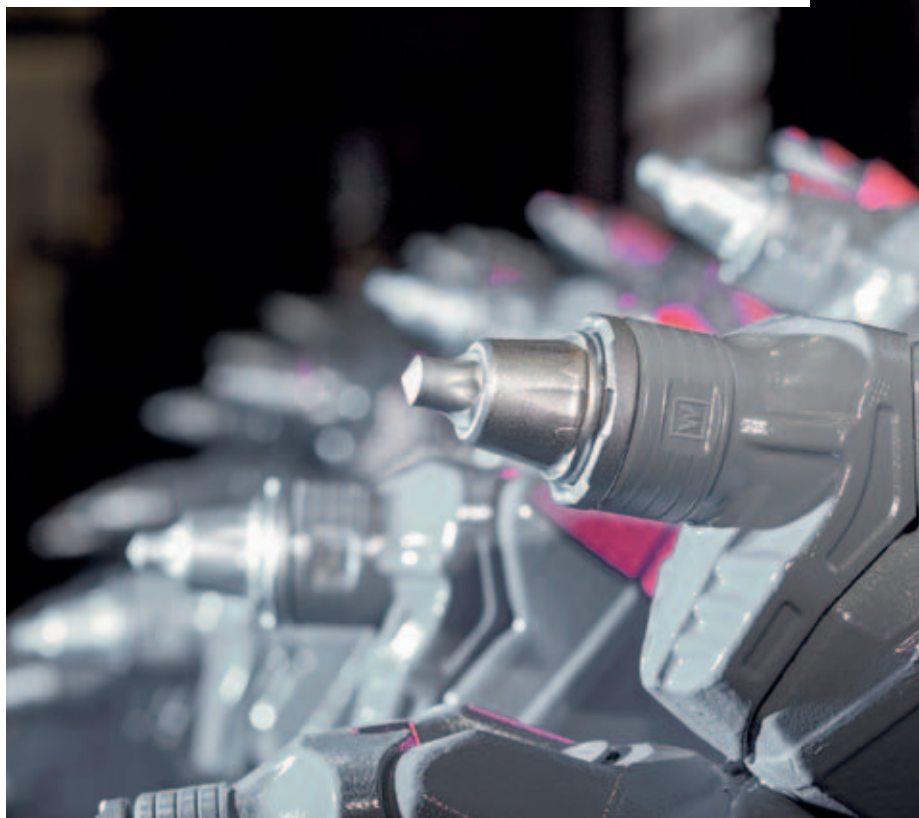
Nur Schneidwerkzeuge höchster Güte, die auf Maschine und Einsatzzweck genau abgestimmt sind, gewährleisten lange Standzeiten bei einwandfreiem Drehverhalten. „Die langjährige Systempartnerschaft zwischen Wirtgen und Betek verfolgt zielstrebig den Weg ständiger Verbesserung, basierend auf gemeinsamen Einsatzerfahrungen“, erklärt Thomas Lehnert, Teamleiter Entwicklung und Konstruktion bei Wirtgen. So werden häufig neue Anwendungsfälle zum Auslöser für eine Optimierung oder gar Neuentwicklung der Schneidwerkzeuge und damit für noch mehr Wirtschaftlichkeit. „Steigende Verkaufszahlen bestätigen unser Konzept, dessen oberstes Ziel die Kundenzufriedenheit ist“, freut sich Benjamin Grüber, Produktmanager Schneidtechnik bei Wirtgen, über die gelungene Systempartnerschaft mit der Firma Betek.

Lösung nach Maß im Surface Mining

Dass neben Serienprodukten auch Sonderlösungen eine wichtige Rolle bei der gemeinsamen Entwicklung spielen, zeigt sich eindrucksvoll bei einem Mining Projekt in Finnland, wo in einer Kupfermine verschiedene Haldenabschnitte umgesetzt werden. Nachdem das vorher eingesetzte Arbeitsgerät in dem zwar weichen, aber gleichzeitig sehr abrasiven Material an seine Grenzen stieß, setzte der Kunde auf schweres Gerät in Form eines Wirtgen Surface Miners 2200 SM 3.8. Doch der Verschleiß an den Schneidwerkzeugen stellte eine weitere Herausforderung dar. Eine Sonderlösung musste her. An dieser Stelle profitierte der Kunde vom bewährten Zusammenspiel der Systempartner, die sowohl den Schneidwerkzeug-Halter als auch das Schneidwerkzeug zielgerichtet verstärkten. „Neben einer speziell entwickelten Hartmetallgeometrie wurde ein neu konzipiertes Fertigungsverfahren zum Panzern des

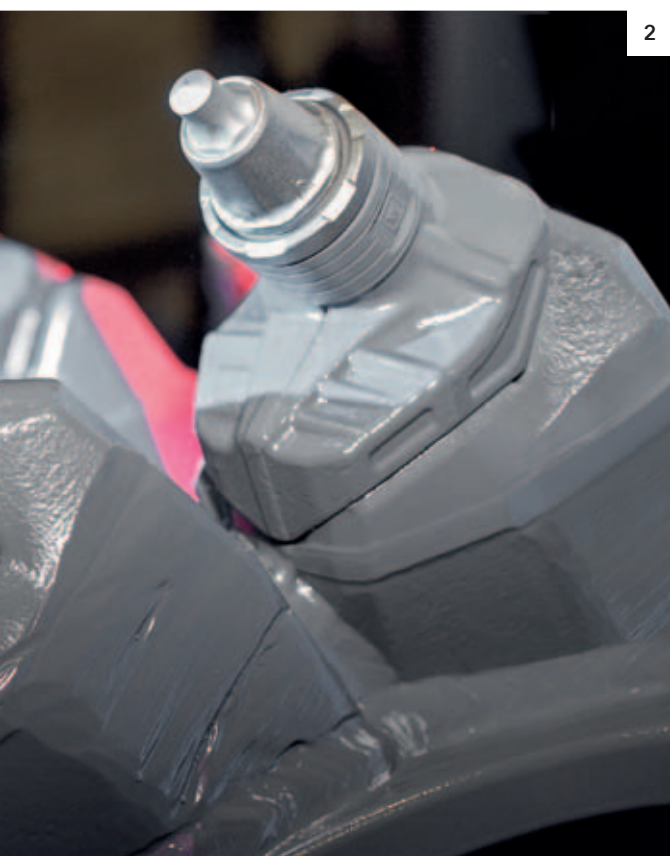


Per Hand oder per Roboter werden die Meißelhalter bis auf 0,5 mm genau aufgeschweißt (1). Rundschaftmeißel lösen während des Fräsprozesses den Belag und granulieren ihn zu kleinstückigem, wiederverwendbarem Material (2).





1



2



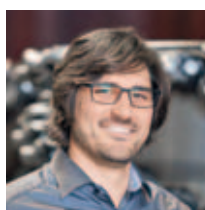
„Das gegenseitige Vertrauen der Systempartner hilft, Lösungen zielgerichtet zu entwickeln.“

Thomas Allgaier,
Bereichsleiter
Market Segment
Surface Technologies bei Betek

von Abrasionsverschleiß beanspruchten Stahlkörpers entwickelt“, beschreibt Thomas Allgaier, Bereichsleiter Surface Technologies bei Betek, die Umsetzung. Am Ende führte die speziell für diesen Einsatz entwickelte Lösung zu einem höheren Verschleißschutz von Werkzeughalter, Meißel und Schneidwalze. Durch die gesteigerte Standzeit und dadurch höhere Verfügbarkeit der Maschine konnte der Kunde seine Tagesleistung mehr als verdoppeln und einen deutlichen geldwerten Vorteil erzielen. Wie zufrieden er mit der Lösung ist, zeigt auch die Tatsache, dass inzwischen der dritte Wirtgen Surface Miner vom Typ 2200 SM 3.8 die Arbeit in der Mine aufgenommen hat.

Schnittige Walzen

Von den Erfahrungen in der Schneidtechnologie profitiert auch Hamm. Die Walzenzüge mit Brecherbandage sind in enger Zusammenarbeit entstanden. Herz der Walzenzüge ist die VC-Bandage. VC steht dabei für „Vibration Crusher“, einen Vibrationsbrecher. Und genau das ist die Hauptfunktion der Maschine: Mit der vibrierenden, mit Werkzeugen bestückten Bandage bricht oder entspannt sie Gestein oder Beton. Die VC-Walzenzüge können aber noch mehr, weil ihre speziell entwickelten Wechselhalter ganz unterschiedliche Werkzeuge aufnehmen können. So kann die Bandage nicht nur zum Vorbrechen und Entspannen von felsigem Grund, sondern auch mit den richtigen Aufsätzen als Stampffußwalze verwendet werden.



„Mit unserem Schneidtechnologie-Portfolio können wir unseren Kunden für jede Anwendung die optimale Lösung bieten.“

Benjamin Grüber,
Produktmanager
Schneidtechnik bei
Wirtgen

Auch bei Kleemann in Göppingen arbeitet man mit Betek zusammen. „Aktuell entwickeln wir gemeinsam mit Betek eine neue, mit Hartmetallen bestückte Schlagleiste, die sich derzeit in der Prototypenerprobung befindet“, erklärt Benjamin Kazmaier, Ingenieur in der Abteilung Entwicklung & Konstruktion bei der Kleemann GmbH. Ziel ist es, eine längere Standzeit zu erreichen. „Die mit Hartmetall bestückte Brechkante bleibt länger „scharf“, dadurch erreichen wir eine noch effektivere Brechleistung und optimale Qualität des Brechgutes während der gesamten Lebensdauer. Der Abstand zwischen Leiste und Prallplatten bleibt konstant, so gibt es keine unregelmäßigen Auswaschungen“, erklärt Bernhard Moosmann, Produktmanager Brechen und Mischen bei Betek, die Vorteile der Neuentwicklung. Ein weiterer positiver Effekt: Die mit Hartmetall bestückten Wechseleinsätze wiegen ➔

nur einen Bruchteil einer kompletten Schlagleiste, so vereinfacht sich auch der Austausch erheblich, da kein schweres Gerät mehr erforderlich ist.

Für Asphaltmischanlagen wird eine Reihe an Hartmetallkomponenten benötigt. So stecken auch bei Betek und Benninghoven Entwicklungsteams die Köpfe zusammen. Die Frage: Wo bieten Doppelwellenmischer und Siebe aus Hartmetall oder die mit Hartmetall bestückten Fräszähne des Benninghoven Granulators – der Granulator zerlegt Altasphalt schonend in seine ursprünglichen Bestandteile, um ihn als Recycling-Material zu nahezu 100% für die Asphaltherstellung wieder zu verwerten – Potenzial für wirtschaftliche Weiterentwicklungen? Die Antwort wird auch hier gefunden werden – die Systempartnerschaft mit der Wirtgen Group wird also fortgeschrieben.

Maximale Kundenzufriedenheit

Das Ergebnis von 35 Jahren erfolgreicher Partnerschaft zwischen der Wirtgen Group und Betek sind aufeinander abgestimmte Systemkomponenten mit hohem Einsparpotenzial für den Anwender. Der Vertrieb der Betek-Tools läuft über die Wirtgen Group und ihre 55 Vertriebs- und Servicegesellschaften. Auch der Service auf der Baustelle erfolgt für den Kunden vor Ort direkt über das bewährte Servicenetz der Wirtgen Group. So erhält der Kunde abgestimmte Lösungen aus einer Hand. „Trotz höchster Anforderungen an die Ingenieure sind wir in der Lage, kurze Entwicklungszeiten bis zur Serienreife zu realisieren. Ein Beweis für das reibungslose Miteinander zum Vorteil der Kunden“, lobt Dr. Günter Hähn, Geschäftsführer der Wirtgen GmbH, die partnerschaftliche und effektive Zusammenarbeit der motivierten Entwicklungsteams. ■

1982

Wirtgen wird Betek Kunde: Die ersten bestellten Produkte waren Meißel für Straßenfräsen.

1994

Das Wechselhaltersystem HT2 wurde von dem neuen HT3 ersetzt.

2013

Vorstellung der Meißelserie GENERATION X und des neuen Wechselhaltersystems HT22 für Kaltfräsen.

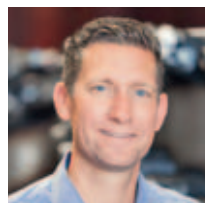
2016

Vorstellung der Rundschachtelmeißel Serie GENERATION Z und des Wechselhaltersystems HT22 für Kaltrecycling und Bodenstabilisierung.





Mit VC-Walzenzügen von Hamm lässt sich Gestein brechen und verdichten (1). Teamwork: Thomas Lehnert (r.), Thomas Allgaier und Benjamin Grüber im Wirtgen Stammwerk (2).



„Die Anforderungen aus der Praxis sind maßgeblich für die Weiterentwicklung unserer Schneidwerkzeuge.“

Thomas Lehnert, Teamleiter Entwicklung und Konstruktion bei Wirtgen



DAS UNTERNEHMEN

DIE HARTMETALLER

Seit mehr als 30 Jahren entwickelt und produziert Betek in Aichhalden im Schwarzwald hartmetallbestückte Verschleißwerkzeuge, Werkzeugsysteme und Verschleißschutzlösungen. Diese kommen unter anderem in Straßenbau, Bergbau, der Mineraliengewinnung und der Recycling-Industrie zum Einsatz. Zahlreiche Patente sichern die technische Marktführerschaft des Unternehmens auf dem Weltmarkt. Der Mittelständler, der Teil der Firmengruppe SIMON ist, setzt dabei auf das Know-how von rund 250 Mitarbeitern.

www.betek.de

SYSTEMPARTNER: STREUMASTER

Stabile Basis

Exklusiv für Wirtgen fertigt Streumaster hochwertige Bindemittelstreuer. Diese Geräte zum Vorstreuen von Kalk und Zement ergänzen optimal das Wirtgen Produktprogramm der Bodenstabilisierer und Kaltrecycler.





Im Werk in Eggkofen produziert Streumaster auf 5.500 m² Produktionsfläche. Das Werksdesign ist optimal auf die Fertigung der umfassenden Produktpalette ausgelegt. Kurze Wege und modernste Ausstattung sorgen für effiziente Produktion auf hohem Qualitätsniveau. Fast 1.000 m² Ersatzteillager bieten reichlich Platz für die 13.000 verschiedenen Artikelpositionen, die sowohl in die Produktion als auch in den Ersatzteilverkauf gehen. Das Verwaltungsgebäude verfügt über modernst ausgestattete Schulungs- und Konferenzräume und bietet mit 700 m² auf zwei Ebenen reichlich Platz für die starke Streumaster Mannschaft.

Unschlagbar in der Bodenverbesserung

Die beiden Familienunternehmen arbeiten seit Jahren eng zusammen: Streumaster, mit Sitz im bayerischen Eggkofen, baut seit 1967 Streumaschinen für die Land- und Bauwirtschaft. „Durch die Systempartnerschaft sind wir in der glücklichen Lage, den Anforderungen unserer Kunden nach einer Komplettlösung für die Stabilisierung und das Kaltrecycling voll und ganz zu entsprechen. **Streumaster fertigt für uns eine ausgereifte Palette an Bindemittelstreuern**“, beschreibt Martin Diekmann, Produktmanager Recycling und Bodenstabilisierung bei Wirtgen, die Zusam-

menarbeit mit Streumaster. Dass dabei ein Rad ins andere greift, wenn innovative Technologien und aufeinander abgestimmte Produkte zum Einsatz kommen, zeigen zahllose gemeinsame Projekte der beiden Systempartner.

Ein Beispiel sind die Stabilisierungsarbeiten auf einem 50.000 m² großen Areal. Das bauausführende Unternehmen stand vor der Wahl, entweder den nicht tragfähigen Boden abtransportieren und neu aufschütten zu lassen oder ihn lagenweise zu stabilisieren. Zeitliche und wirtschaftliche Gründe sprachen eindeutig für die zweite Möglichkeit. Und so nahm ein Wirtgen Bodenstabilisierer WR 200i im Verbund mit zwei Hamm Walzenzügen und der neuesten Produktentwicklung von Streumaster, dem Bindemittelstreuer SW 16 MC, das Heft in die Hand. „Das auf einen Dreiaxser montierte Aufbaugerät verfügt über einen Streugut-Behälter von 16 m³. Täglich bis zu zehn Bindemittel-Silozüge können dank der hohen Performance und der einfachen Befüllung per Schnellkupplung verarbeitet werden“, beschreibt Jan-Christoph Hoffmann, Leiter Vertrieb, Marketing & Service bei Streumaster, die Vorzüge des SW 16 MC. Nachdem der Großraum-Bindemittelstreuer insgesamt 6.000 t Weißfeinkalk präzise und staubfrei vorgestreut hatte, durchmischte der Wirtgen WR 200i den Boden homogen mit dem Bindemittel, bevor zwei Hamm Walzen vom Typ H20i für die optimale Verdichtung sorgten. Am Ende meisterte das eingespielte Marken-Trio Erdbewegungen von rund 100.000 m³ wie am Schnürchen.



IM ÜBERBLICK

Bodenstabilisierung mit Kalk



Der Bindemittelstreuer von Streumaster streut das Bindemittel Kalk vor. Dahinter durchmischt der leistungsstarke Fräs- und Mischrotor des Wirtgen WR den Boden mit dem vorgestreuten Bindemittel homogen. Nach der Vorverdichtung mit einem Hamm Walzenzug und anschließender Profilierung mit einem Grader verdichten die Walzen den Boden erneut.

www.wirtgen.de/bodenstabilisierung

Komplettlösungen aus einer Hand

Mit Bodenstabilisierern von Wirtgen, Verdichtungstechnologie von Hamm und Bindemittelstreuern von Streumaster bietet die Wirtgen Group die gesamte Produktpalette für die Bodenverbesserung und Bodenverdichtung. **Der Vertrieb läuft über die Wirtgen Group** und ihre 55 eigenen Vertriebs und Servicegesellschaften sowie über 150 Vertragshändler. Auch der Service auf der Baustelle erfolgt für den Kunden vor Ort direkt über das Servicenetz der Wirtgen Group. Kunden erhalten abgestimmte Lösungen für alle Anforderungen aus einer Hand. „Von der weltweiten Vertriebs- und Serviceorganisation der Wirtgen Group profitieren wir in erheblichem Maße. So sind auch wir global close to our customers. Gleichzeitig können wir uns vollständig auf die Fertigung und Weiterentwicklung der Streuer fokussieren, um unseren Kunden Produkte von bester Qualität zu liefern“, so Hoffmann. ■



1



2

Eingespieltes Trio im Erdbau: Die Systempartner Streumaster und Wirtgen mit Hamm (1). Wirtgen Group Kunden haben einen Ansprechpartner für alle Belange in der Bodenstabilisierung (2).



„Wir bündeln unsere Synergien und bieten damit unseren Kunden passgenaue Lösungspakete.“

Jan-Christoph Hoffmann, Leiter Vertrieb, Marketing & Service, Streumaster

1.000

QUADRATMETER ist das Ersatzteillager von Streumaster groß. Mehr als 13.000 Artikel finden hier Platz.

10

JAHRE besteht die Partnerschaft zwischen der Wirtgen Group und Streumaster bereits.



SYSTEMPARTNER: DEUTSCHE LEASING

Top finanziert

Seit knapp 15 Jahren kooperieren Wirtgen Group und Deutsche Leasing. Kunden erhalten so zu den Premium-Maschinen auch die passenden Finanzierungs-Lösungen. Das schafft Flexibilität und Sicherheit zugleich.

A

Is langjähriger Partner der Wirtgen Group kennen wir die Herausforderungen der Branche genau, wissen um den starken Wettbewerbsdruck auf dem Gebiet der Road und Mineral Technologies.

Wir bieten den Wirtgen Group Kunden individuelle Lösungen für ihre speziellen Finanzierungsbedürfnisse. Schnell, einfach und unbürokratisch“, erklärt Alexander Klare, der als Global Vendor Manager bei der Deutschen Leasing die Wirtgen Group Kunden betreut. Der Vorteil für die Kunden liegt auf der Hand. Sie können Wirtgen Group Maschinen und Anlagen, Finanzierungen, Versicherungen und Garantien als Paket gebündelt bequem aus einer Hand beziehen. So können sich die Bauunternehmer voll auf ihre Kernaufgaben konzentrieren und müssen sich nicht um langwierige Kreditvergabeverfahren bemühen oder durch für Laien oft unverständliche Vertragsdokumente kämpfen.

„Wir vermitteln unsere Kunden mit gutem Gefühl an unsere Partner bei der Deutschen Leasing weiter. Die Konditionen und Finanzierungsprodukte dort sind gut und bieten maximale Planungssicherheit. Die unbürokratische Bereitstellung von Finanzierungen gewährleistet unseren Kunden einen raschen Einsatz ihrer Maschine“, erklärt Rainer Otto, Geschäftsführer der Wirtgen Group Holding GmbH.

Meilenstein in der Zusammenarbeit

Im Zuge ihrer Internationalisierung ist die Deutsche Leasing nach den wichtigsten Exportmärkten Europas seit 2005 auch in Asien und seit 2007 in den USA vertreten. Dass die Deutsche Leasing 2005 vom chinesischen Handelsministerium die Lizenz erhalten hat, chinaweit Leasing-Geschäfte anzubieten, ist nicht zuletzt auf das Engagement der Wirtgen Group im chinesischen Markt zurückzuführen. Den ersten Leasing-Vertrag in China hat die Deutsche Leasing (China) Co., Ltd. nämlich mit der Wirtgen Group in Shanghai unterschrieben. „Am Modell China, aber auch an diversen Beispielen aus anderen Ländern mit hohem Finanzierungsanteil, lässt sich anschaulich demonstrieren, dass mit Hilfe der richtigen Finanzierungstools der Verkauf positiv gefördert wird“, freut sich Rainer Otto über die effektive Systempartnerschaft mit der Deutschen Leasing.

Alexander Klare sieht die Zusammenarbeit in China als Meilenstein in der Zusammenarbeit mit der Wirtgen Group: „Sie hat sich zum Rückgrat der Kooperation entwickelt, denn ein nicht unerheblicher Anteil des weltweiten Neugeschäfts wird hier generiert“, erklärt Klare. Dabei geht der in den vergangenen Jahren stetig steigende Maschinenumsatz Hand in Hand mit dem Finanzierungsvolumen. Die hohe Finanzierungsquote zeigt, dass die Lösungen den Nerv der Kunden treffen. Unterschiedliche Vertragsausgestaltungen ermöglichen es, den Maschineneinsatz und die finanzielle Belastung an die individuelle Auftragslage anzupassen. „Wir gehen da voll und ganz auf die Situation des

Kunden ein und haben uns vor Ort auch personell gut aufgestellt. Aktuell sind wir mit unseren Mitarbeitern in fünf Regionen Chinas vertreten – bei der Wirtgen Group Niederlassung in Langfang, der Deutsche Leasing Niederlassung in Shanghai sowie weiteren DL-Mitarbeitern bei Händlern in Guangzhou, Xian und Xuzhou. Dank unseres Netzwerkes können wir das gesamte Land mit Finanzierungslösungen abdecken. Dadurch rücken wir enger mit Händlern und Kunden zusammen und können noch gezielter individuelle Finanzierungen anbieten.“

Top-Finanzierung: Gesamtpaket Großfräsen passte

Wie wichtig das Schnüren eines maßgeschneiderten Pakets aus Maschinen und Finanzierung ist, zeigt ein Projekt mit Guangzhou Oujian Equipment Service Co. Ltd., in dem es um den Kauf von 20 Wirtgen Großfräsen ging. 6 Maschinen gingen sofort bei dem chinesischen Kunden in den Einsatz, die übrigen Fräsen folgen sukzessive in den kommenden Monaten. Mit der Wahl des richtigen Finanzproduktes in Bezug auf Leasinglaufzeit, Zinssatz und Finanzierungsstruktur lässt sich der projektorientierte Maschineneinsatz wesentlich wirtschaftlicher abwickeln, wie Klare bestätigt: „Das Gesamtpaket zu den 20 Hochleistungsfräsen von Wirtgen lässt dem Kunden weiteren Gestaltungsraum für künftige Investitionen.“ ■



Erfolgreiche Systempartnerschaft in China: Alexander Klare (l.), Global Vendor Manager bei der Deutschen Leasing, und Ulrich Reichert, CEO Wirtgen China.



WIRTGEN GROUP AZUBI TECHNOLOGY DAYS 2016

Hohes Potenzial

Mammut-Aufgabe für die 65 Azubis des zweiten Lehrjahres:
Im Rahmen der Wirtgen Group Azubi Technology Days sanierten sie
ein 330 Meter langes Teilstück einer zweispurigen Bundesstraße.



Die Ausbildung nimmt einen hohen Stellenwert in der Wirtgen Group ein. „Bei Projekten wie diesen lernen die Auszubildenden, wie wichtig die eng verzahnte Zusammenarbeit innerhalb der Unternehmensgruppe ist und wie sich die Wirtgen Group Technologien im Baustelleneinsatz optimal ergänzen. Die Maschinen hautnah in Aktion zu erleben, vermittelt einen authentischen Eindruck vom Arbeitsalltag unserer Kunden“, erklärt Christoph Niehaus, Ausbildungsleiter bei Vögele. Und gelebte Kundennähe ist schließlich Teil der Wirtgen Group DNA.

Die Azubi Technologietage finden jährlich wechselnd bei einem der deutschen Wirtgen Group Stammwerke statt. Das inhabergeführte Unternehmen ist stolz darauf, dass ein Drittel des Mitarbeiterstammes im eigenen Haus in anerkannten Lehrberufen ausgebildet wurde. „Es ist uns dabei wichtig, dass unsere Azubis erleben, wie Teamwork zum Erfolg führt und was die Wirtgen Group dabei so stark macht“, ergänzt Helmut Hecking, Ausbildungsleiter bei Wirtgen.

Ausbauen, Einbauen, Verdichten – fertig

Während letztes Jahr ein Teil des alten Kleemann Werksgeländes in Göppingen von den Auszubildenden instand gesetzt wurde, wartete diesmal eine in die Jahre gekommene Asphaltdeckschicht auf ihre Sanierung. Das Besondere dabei: Es handelt sich um die viel befahrene Bundesstraße 44 in Ludwigshafen, die nur für ein kurzes Zeitfenster gesperrt werden konnte. Hoher Anspruch an das Arbeitsergebnis und enormer Zeitdruck für die Azubis.

In Schritt eins wurde die 4 cm dicke Deckschicht auf einer Länge von knapp 330 m ausgebaut. Hier konnten die Wirtgen Azubis zeigen, was sie und ihre W 100 CFi drauf haben. „Die Maschinen, die man sonst nur aus dem Werk kennt, Millimeter genau zu manövrieren, war für uns alle eine tolle Erfahrung“, freute sich Melina Lohner, Auszubildende zur Elektronikerin bei Wirtgen. In Schritt zwei baute das Vögele Ausbildungsteam mit seinem SUPER 1900-3i eine 4 cm starke Deckschicht ein. „Um auf voller Breite einbauen zu können, haben wir den Straßenfertiger im Vorfeld fachmännisch mit einer Bohlenverbreiterung versehen“, erklärt Azubi Simon Wolter, angehender Mechatroniker bei Vögele. Im Vögele Stammwerk in Ludwigshafen warteten spannende Workshops zur



1



2



65 der 310 hochmotivierten Wirtgen Group Auszubildenden meistern das Straßenbauprojekt im Teamwork (3). Das innovative Bedienkonzept und die gute Übersicht ermöglichen eine einfache und intuitive Bedienung der Wirtgen Kompaktfräse (4).

Konzentriert bei der Arbeit: Die Azubis von Hamm kümmern sich um die fachgerechte Verdichtung der frisch eingebauten Asphaltdeckschicht (1). Unter fachmännischer Aufsicht fräste die W 100 CFi entlang der Bordsteinkante (2).



Vertiefung der Technik-Themen auf das Team. Auf dem Plan Branchen-Themen wie WITOS PAVING.

Die abschließende Verdichtung übernahmen die Spezialisten von Hamm. Mit ihren beiden Tandemwalzen vom Typ DV 65 machten sie dem eingebauten Asphalt ordentlich „Druck“. Dabei folgten sie dem Vögele Fertiger so lange, bis das noch warme Mischgut die geforderte Stärke von 4 cm aufwies. Nachdem die Verdichtung der Deckschicht erledigt war, konnte die Baustelle abgebaut werden. „Wir sind mit dem Ergebnis sehr zufrieden. Unsere Auszubildenden waren ein tolles Team und haben diese Baustelle zusammen gemeistert“, freute sich Helmut Hecking.

Innerhalb von zwei Tagen war nicht nur die Baumaßnahme abgeschlossen – Freundschaften sind entstanden, Know-how wurde erarbeitet und wertvolle Erfahrungen gesammelt. ■

➤ www.wirtgen-group.com/ausbildung



3

4



BRASILIEN: RIO DE JANEIRO, SÃO PAULO, PORTO ALEGRE

Perspektiven aufzeigen

In drei Einrichtungen für notleidende Kinder, Jugendliche und deren Familien bietet die Aktionsgruppe „Kinder in Not“ liebevolle Betreuung, kostenfreie Mahlzeiten, medizinische Versorgung und Bildung.



KINDER IN NOT E.V.

Brasilien

3

Tagesstätten für Kinder und Jugendliche finanziert die Aktionsgruppe „Kinder in Not“ e. V. in dem bevölkerungsreichsten Land Südamerikas.



Seit 2004 bietet die Einrichtung Kindern, die in den Favelas in Brasilien aufwachsen, ein umfassendes Betreuungsangebot:

- In Rio de Janeiro erhalten Vorschulkinder aus einem Armutsviertel eine fundierte Vorbereitung auf die Grundschule.
- In São Paulo unterstützt die Aktionsgruppe junge Menschen aus HIV-positiven Familien im Alter von 6 Monaten bis 18 Jahren.
- In Porto Alegre finden Mädchen und Jungen aus einer Brennpunktregion tagsüber eine sichere Zuflucht.

> www.kinder-in-not.de





In Brasilien, dem größten und bevölkerungsreichsten Land Südamerikas, finanziert „Kinder in Not“ insgesamt drei Einrichtungen für notleidende Kinder, Jugendliche und deren Familien.

Neben der Überprüfung unserer Hilfsmaßnahmen durch monatliche Kassenabrechnungen und Berichte halten wir es für unerlässlich, uns in angemessenen Abständen vor Ort von der nachhaltigen Wirkung unserer Arbeit zu überzeugen. Um einen persönlichen Eindruck von der Situation in den Hilfsprojekten zu erhalten, aber dabei „Kinder in Not“ nicht finanziell zu belasten, reisen die Mitarbeiter der Aktionsgruppe auf eigene Kosten.

So besuchten wir auf unserer diesjährigen Brasilienreise die Tagesstätte für Kinder aus HIV-positive Familien in São Paulo, die Betreuungseinrichtung für Mädchen und Jungen aus den Elendsvierteln von Porto Alegre und die Creche Bom Samaration in Rio de Janeiro.

Der Olympia-Schein trügt

Da die Olympischen Spiele vor der Tür standen, hatte sich Rio de Janeiro für dieses große Ereignis herausgeputzt. Es war unübersehbar, dass viel saniert, renoviert und neu gebaut worden war. Ein Paradebeispiel ist die neue Hafenmeile Porto Maravilha. Die lange vernachlässigte Gegend hat sich zu einem Schmuckstück der Stadt entwickelt. Zu Rio gehören aber auch noch die „Moros“, die Hügel der Metropole. Dort befinden sich die Armenviertel der Stadt, die „Favelas“. Der Alltag in dieser Region ist nach wie vor geprägt von Perspektivlosigkeit, Gewalt, Drogen und Missbrauch.

Die Leidtragenden sind vor allem die Kinder. In zersplitterter, schmutziger Kleidung streunen sie ziellos umher, betteln auf der Straße oder sammeln Müll. So kommen die Mädchen und

Jungen früh mit dem Gesetz in Konflikt, konsumieren Alkohol und Drogen oder prostituieren sich. Sie haben keine Perspektiven und in ihren Augen steht die Hoffnungslosigkeit geschrieben. In unseren Tagesstätten finden diese Kinder in vielen Fällen zum ersten Mal in ihrem Leben ein geschütztes Umfeld. Sie können zur Ruhe kommen, erhalten ausreichende Mahlzeiten und werden medizinisch versorgt. Zudem wird darauf geachtet, dass sie regelmäßig zur Schule gehen. In den Tagesstätten gibt es neben gezielter Nachhilfe auch weiterführende Bildungsangebote. Kulturelle, sportliche und künstlerische Aktivitäten helfen den Mädchen und Jungen, ihre Persönlichkeit zu entwickeln und selbst für ihr Leben Verantwortung zu übernehmen.

Ein gravierendes Problem unserer Schützlinge ist die stetig zunehmende Gewalt in den Armutsgebieten. Vor kurzem gab es in der Favela ein schweres Gefecht, als sich die zwei- bis sechsjährigen Kinder unserer Kindertagesstätte Bom Samaritano gerade auf dem Heimweg befanden. Die Mädchen und Jungen hatten die Einrichtung um 17 Uhr verlassen und kamen aufgrund des Gefechts zum Teil erst 4 Stunden später zu Hause an. Der zweijährige Viktor Hugo fragte am folgenden Tag, ob er nicht für immer in unserer Tagesstätte wohnen dürfe. „Bei uns zu Hause wird immer geschossen“, gab er als Grund an. Aber auch die Tagesstätte selbst bleibt nicht verschont. Ein paar Wochen zuvor erlebten Erzieherinnen und Schützlinge einen besonders grauenvollen Tag. Es gab eine heftige Schießerei in dem Armutsviertel, die sich bis zur gegenüberliegenden Straßenseite der Tagesstätte ausweitete. Die Kinder und auch die Mitarbeiter gerieten in Panik und durchlebten traumatische Stunden. Die Situation vor Ort wird zusätzlich verschlimmert durch die enormen Preisanstiege. Neben der starken Erhöhung der Mieten haben sich die Lebensmittelpreise



AKTIONSGRUPPE „KINDER IN NOT“ E.V.

HELFEN AUCH SIE KINDERN IN NOT!

Mit unseren Projekten möchten wir langfristig helfen. Jeder Cent bringt uns unserem Ziel ein Stück näher!

Spendenkonten

Sparkasse Neuwied

Kontonummer: 012 022 752

Bankleitzahl: 574 501 20

IBAN: DE87 5745 0120 0012 0227 52

SWIFT-BIC: MALADE51NWD

Raiffeisenbank Neustadt e.G.

IBAN: DE16 5706 9238 0100 0527 24

BIC: GENODE31ASN

Der Verein

wurde 1983 auf Initiative von Gisela Wirtgen gegründet,

leistet ehrenamtlich und uneigennützig

„Hilfe zur Selbsthilfe“ für Not leidende Kinder,

arbeitet politisch und konfessionell unabhängig,

unterhält Hilfsprojekte auf den Philippinen,

in Indien und Brasilien.

Weitere Informationen

➤ www.kinder-in-not.de



in den letzten Monaten teilweise mehr als vervierfacht. Bohnen – das Grundnahrungsmittel Nummer 1 – kosten jetzt zum Beispiel umgerechnet 4,60 €/kg statt wie bis dato 0,95 €/kg. Dies stellt auch ein großes Problem für unsere Einrichtungen dar, die den kräftigen Preisanstieg für die täglichen Mahlzeiten der Kinder tragen müssen.

Eine Erfolgsgeschichte, die motiviert

Über ein schönes Erlebnis haben wir uns in unserer Tagesstätte Casa Criança Querida gefreut. Bei unserem Besuch durften wir Laura als neues Teammitglied begrüßen. Sie kam mit elf Jahren in die Casa Criança Querida. Ihr Vater war arbeitslos und die Mutter versuchte, die Familie mit Putzstellen mühsam über Wasser zu halten. Zu Hause ermutigte niemand das Mädchen, regelmäßig in die Schule zu gehen oder versorgte sie mit täglichen, warmen Mahlzeiten. Dank des unermüdlichen Einsatzes unserer beiden Tagesstättenleiterinnen ist es gelungen, ihrem Leben eine gute Wendung zu geben. Laura studiert heute im ersten Semester Pädagogik. Ihr Ziel ist es, Erzieherin zu werden und etwas von der Hilfe, die sie selbst erfahren hat, zurückzugeben. In ihrer vorlesungsfreien Zeit arbeitet sie nun als Zweitkraft in unserer Schülergruppe. Nur so kann sie ihr Studium finanzieren und wird dabei sogar in der Casa Criança Querida erfolgreich in die Praxis der Pädagogik eingewiesen. Wird sie vielleicht eine Tages unsere Kindertagesstätte leiten? Was wäre aus ihr ohne die vielfältige Unterstützung unseres Teams vor Ort geworden? Wie immer sich die junge Frau nun auch weiterentwickelt – sie ist eines von vielen Beispielen der gelungenen Hilfe zur Selbsthilfe.

Für uns bilden solche Erfolge unsere tägliche Motivation, den Kampf für diese scheinbar chancenlosen Mädchen und Jungen fortzuführen und wir hoffen, dass wir noch viele Menschen für diese wichtige Arbeit interessieren können.

Zurück von der Reise freute ich mich, dass die Arbeit der Aktionsgruppe „Kinder in Not“ e.V. erneut Anerkennung auf höchster Ebene fand. Bundespräsident Joachim Gauck hatte mit einer persönlichen Einladung ehrenamtlich tätige Menschen zum Bürgerfest in das Schloss Bellevue eingeladen. Diese Würdigung durfte ich stellvertretend für alle Engagierten von „Kinder in Not“ entgegennehmen. ■



Es grüßt Sie herzlich

Aktionsgruppe „Kinder in Not“ e.V.
Gisela Wirtgen
(Vorsitzende)



1



2



3

Um sich vor Ort von der Wirkung des Engagements, unter anderem in der Bildungsarbeit (1), zu überzeugen, reiste Gisela Wirtgen (2) nach Brasilien. Dort unterstützt „Kinder in Not“ schon die Kleinsten (3).

CLOSE TO OUR CUSTOMERS



WIRTGEN GROUP



Für Ihren Erfolg.

► www.wirtgen-group.com/customer-support

CUSTOMER SUPPORT. Um das ideale Ergebnis zu erreichen, ist mehr erforderlich als die beste Maschine: erstklassiger Service – auch vor Ort – und zuverlässige Mitarbeiter, die in Lösungen denken und handeln. Deshalb verstehen wir unsere Kunden auch nicht als Käufer, sondern als Partner, denen wir dauerhaft, schnell und unkonventionell mit Rat und Tat zur Seite stehen. Wann dürfen wir Sie überzeugen?

► www.wirtgen-group.com

WIRTGEN / VÖGELE / HAMM / KLEEMANN / BENNINGHOVEN