

CAT[®] MAGAZINE

AUSGABE 2 2019 WWW.CAT.COM

**150 JAHRE
AMMANN & AVESCO**
ZUKUNFTSMUSIK IM JUBILÄUMSJAHR

KUNDENBESTIMMTE LEISTUNG UND
PERFORMANCE

CAT[®] MINIBAGGER

LAKE KIVU, RUANDA
UNTERWASSERGASE IN ELEKTRIZITÄT
KONVERTIEREN



 **avesco** 



Inhalt



ERFOLG VOR ORT

06 NÄCHSTE GENERATION DER HYDRAULIKBAGGER

Kreative Projektierung und Events veranschaulichen die neuesten Fortschritte bei diesen Cat® Maschinen.



08 AUFBRUCH IM ABBRUCH

Cat 340F UHD

10 AVESCO RENT

Eine aussergewöhnliche Baustelle



INNOVATION IM EINSATZ

04 MINIBAGGER

Basierend auf Kundenanregungen, erweist sich die neue Produktlinie als revolutionärer Schritt nach vorn

14 NORDGOLD MINING, AFRIKA

Eine internationale Partnerschaft mit dem Cat Händlernetz schafft ein hohes Support- und Serviceniveau.



ZUKUNFTSORIENTIERTES DENKEN

11 150 JAHRE INNOVATION

Jubiläumsjahr für Ammann und Avesco

13 CAT® STROMAGGREGATE UND NEUE EMISSIONSRICHTLINIEN

Seit Inkrafttreten der neuen EU-Richtlinien vollziehen Cat

Stromaggregate den Sprung in Stufe V, die sich auf Herstellungskosten und Mietpreise auswirken wird.

16 DAS KIVUWATT-PROJEKT IN RUANDA

Cat Ausrüstung spielt eine entscheidende Rolle bei der Gewinnung von eingeschlossenen Erdgasen, die Elektrizität erzeugen und den See sicherer machen

IMPRESSUM

Neben den obigen Artikeln finden Sie noch viele weitere Informationen in dieser Ausgabe. Anregungen zu Themen, die Sie interessieren, senden Sie bitte an die Redaktion (catmagazine@cat.com).

Cat Magazine erscheint dreimal pro Jahr und ist bei den Caterpillar Händlern in Europa, Afrika, Nahost und GUS erhältlich. Senden Sie Ihre redaktionelle Korrespondenz bitte an Cat Magazine, Caterpillar S.A.R.L. 76, Route de Frontenex, Postfach 6000, 1211 Genf 6. catmagazine@cat.com.

Alle Rechte vorbehalten. © Caterpillar 2019. CAT, CATERPILLAR, LET'S DO THE WORK, die jeweiligen Logos, „Caterpillar Gelb“, das „Power Edge“-Handelszeichen sowie die in dieser Publikation verwendeten Unternehmens- und Produktbezeichnungen sind Marken von Caterpillar und dürfen nur mit ausdrücklicher Genehmigung übernommen werden.

HERAUSGEBERIN: Natalie George. Caterpillar S.A.R.L. CHEFREDAKTEURIN: Anneloes de Jong CHEFAUTOR: Trevor Baker ARTDIREKTION: Tom Fincham, Maartje Hoppenbrouwers KONZEPT UND GESTALTUNG: Centigrade für Caterpillar S.A.R.L. www.centigrade.com REGIONALER HÄNDLERKONTAKT & ADRESSÄNDERUNGEN: www.avesco.ch / tonia.vogt@avesco.ch



SEHR GEEHRTE GESCHÄFTSPARTNER

Der Sommer ist da und beschäftigt auch unsere Branche. Hohe Temperaturen beanspruchen Mensch und Maschine. Komfort ist da längst nicht mehr nur eine Frage von Annehmlichkeit oder gar Bequemlichkeit, sondern auch von Arbeitssicherheit und Produktivität. Das zeigt exemplarisch die nächste Generation Minibagger, die wir in dieser Ausgabe präsentieren. Sie unterstützt den Bediener mit einer vollständig veränderten Arbeitsumgebung dabei, länger ermüdungsfrei zu arbeiten und Projekte zügiger und mit besserem Ergebnis abzuschliessen.

Wer das Ziel hat, einmal auf eine lange Firmenhistorie zurückzuschauen zu können, muss stets nach vorn blicken. Das ist für mich eine zentrale Aussage im Jubiläumsjahr von Ammann und Avesco. 150 Jahre bestehen unsere Unternehmen heuer. Spannend zu sehen, wie es bereits in sehr frühen Jahren gelang, Kundenbedürfnisse zu erfassen, wie entwickelt, getestet, produziert wurde – ein weiteres Thema in diesem Magazin.

Ein Megatrend unserer Zeit ist das nachhaltige Wirtschaften und das Schliessen von Wertstoffkreisläufen. Unternehmen im Rückbau und

Recycling spielen dabei eine wichtige Rolle. Der Abbruchbagger Cat® 340F, den Caterpillar mit einer eindrucklichen eigenen Fertigungstiefe von nahezu 100 Prozent herstellt, ist ein Beispiel, wie moderne Maschinenteknologie Firmen dabei unterstützen kann, die Herausforderungen zu bewältigen. Die mobile Aufbereitungsanlage Terex Finlay I-120RS ist ein weiteres Exempel. Beide Maschinen stellen wir in aktuellen Einsatzberichten bei Schweizer Kunden in dieser Ausgabe vor.

Einen erfolgreichen und weiterhin genussvollen Sommer wünsche ich Ihnen.

Stefan Sutter
Geschäftsführender Direktor
Avesco AG

MENSCHEN IM CAT MAGAZINE

Personalien



Robyn Hatch, Caterpillar

Hatch kam 2013 mit mehr als 15 Jahren Erfahrung im globalen, strategischen Marketing in mehreren Branchen. Als Teil ihrer derzeitigen Rolle im Marketing für große Baumaschinen verantwortet sie die Entwicklung und den Fortschritt der EAME marcom Strategie für die nächste Generation der Hydraulikbagger. Sie ist begeisterte Skiläuferin, Radfahlerin, Kitesurferin und geht gern auf Reisen



Marie-Helene Mileto, Caterpillar

Als Global Construction & Infrastructure Equipment Marketing Consultant für Afrika und Nahost betreibt Mileto die Leadgenerierung über das Cat Händlernetz quer durch eine vielfältige Region. Dazu gehören Produkte, Technologie und Services des GCI-Geschäftsbereichs. Eine ihrer Hauptaufgaben sind die Einführungskampagnen neuer Produkte. Sie hat den Master im Marketing erworben und ist Hypnotherapeutin. In ihrer Freizeit geht sie gern auf Trekkingtouren und Reisen



Roxane Soussan, Caterpillar

Nach einem Ausbildungsprogramm wurde Soussan Marketing Communication Specialist bei Caterpillar. In ihre Zuständigkeit fällt das Kreieren von Content für die europäischen Länder, um die Händler beim Fördern und Aktivieren ihrer Absatzkanäle zu unterstützen. Einige ihrer wichtigsten Projekte sind die Einführungs-Kampagnen für die Minibagger der nächsten Generation, das Managing des Europa-Gipfels Sales & Marketing Integration und die Unterstützung der Bauma 2019. Privat beschäftigt sie sich mit Tauchen, Reisen und Skilaufen



Jan Rudak, Bergerat Monnoyeur Poland

Die letzten 3,5 Jahre verbrachte Rudak als Marketing Communication Manager bei Bergerat Monnoyeur Poland. Er war federführend in einem breiten Kommunikationsbereich tätig – von den Events bis zu den Print- und Digitalmedien. „Ich mag diese Arbeit, weil ständig etwas Neues passiert, und ich dabei mein Talent als Problemlöser nutzen kann“, sagt er. Rudak ist Vater von drei Kindern und professioneller Rallyecross-Fahrer

VON KUNDEN INSPIRIERT

Da die Cat[®] Minibagger schon seit 1998 in der Region Europa/Nahost vertrieben werden, nutzt Caterpillar jede Gelegenheit, mit Kunden über die Maschinen zu sprechen. Die Kundenanregungen wurden konsequent ausgewertet und in die Entwicklung der neuen Baureihe einbezogen.

FAHRERKOMFORT

Der komfortabel eingerichtete, lärmarme Fahrerkabinnen-Innenraum ist jetzt abgedichtet und druckbelüftet. Zur Standardausstattung gehören regelbare Heizung, Radio, Tempomat und Bluetooth[®]-Schnittstelle.

„Im Sommer wird es sehr heiss. Ich glaube, dies ist das einzige Modell in der Kompaktkategorie mit einem Meter Breite, das eine Klimaanlage hat. Das ist ein grosser Vorteil.“ Samuel Portaud, Landwirt in Frankreich

JOYSTICKLENKUNG

Kunden können nun wählen zwischen der konventionellen Hebel-/Pedallenkung und der optionalen innovativen Joysticklenkung.

KABINENMONITOR

Ein zeitgemässer Kabinenmonitor mit einfacher Navigation gehört bei allen Maschinen zur Standardausstattung und dient auch zur Steuerung des Cat Schnellwechslers.

„Jeder Baggerführer kann einsteigen, die Steuermodule persönlich einrichten und sich dann nur auf das Fahren der Maschine konzentrieren“, sagt David Unsworth, Betriebsleiter, Worth Plant Hire, GB

- Gut erkennbarer, orangefarbener Automatik-Sicherheitsgurt
- Durch Anheben der linken Steuerhebelkonsole werden alle Hydraulikfunktionen und der Motorstart gesperrt
- Die Maschinen-Bedienung ist bei der gesamten Baureihe nahezu identisch
- Verbesserte Sichtverhältnisse
- Zusätzliche Zurrösen

TECHNOLOGIE

Alle Modelle können mit Product Link ausgerüstet werden, um nützliche Diagnose-, Standort- und Serviceinformationen zu erfassen. Der neue Monitor ist direkt vor dem Fahrer angeordnet und mit Bluetooth-Anschluss für Telefon und Radio versehen, auf Wunsch auch mit DAB.

ÜBERARBEITETES HYDRAULIKSYSTEM

Hydrauliksystem und Maschinensteuerung wurden bei allen Modellen der Baureihe verbessert. So kann man jetzt die Ölfördermenge auf dem fortschrittlichen Monitor nach Bedarf ändern.

„Leistung, Geschwindigkeit und Hubhöhe der Hydraulik sind deutlich besser als bei den früheren Minibaggern.“

James Langton, Firmenchef/Baggerführer, JA Langton, GB

„Diese Maschine ist viel robuster, besser ansprechbar und stabiler als der vorherige Bagger.“ Sandro Zoppellaro, Fahrer, VPS, Italien

„Es sind perfekte Mietmaschinen, insbesondere für Kunden, die ihre Maschinen selber führen wollen“

Dave Wood, Produktspezialist für Cat Minibagger in der Region Europa/Nahost

KONFIGURIERBARE HYDRAULIKSTEUERUNG

„Wir haben eine Besonderheit, die von den Wettbewerbern nicht angeboten wird. Es geht dabei um die Anpassung der Hydraulikgeschwindigkeit“, beschreibt Wood die Situation. „Wenn der Baggerfahrer zum Beispiel den Boden bei Planierarbeiten abziehen will, lässt sich das mit verlangsamtten Löffelbewegungen wesentlich besser kontrollieren. Oder der Fahrer wünscht sich ein schnelleres Ansprechen der Joysticks. Auch das ist bei unseren Minis individuell einstellbar. Zusätzlich kann der Fahrer die Konstantstromfunktion wählen, die sich bestens für Anbaugeräte mit Dauerbetrieb eignet.“

„Wir hielten es für notwendig, eine Zusammenarbeit der Kunden mit unseren Konstrukteuren zu fördern, um neue Ideen zu verwirklichen“, sagt Dave Wood, Produktspezialist für Cat Minibagger in der Region Europa und Nahost. „Entscheidend ist es, die Kunden bei ihrer Arbeit zu unterstützen.“

Früher variierte das Maschinendesign in den Regionen. Doch jetzt möchte Caterpillar die Vorgehensweise rationalisieren. Örtliche Bestimmungen müssen zwar weiterhin berücksichtigt werden, aber die Kommunalität genießt ebenfalls hohe Priorität.

„Wir haben die gesamte Reihe angepasst und ein gemeinsames Aussehen und Gefühl kreiert“, fügt Wood hinzu. „Wir wollten eine weltweit nahezu identische modulare Bauweise mit weniger Komponenten anbieten, aber trotzdem bei der Fertigung extrem flexibel bleiben. Auf diese Weise können wir die Märkte zufriedenstellen und gleichzeitig mit dem Vertrieb möglichst dicht beim Kunden agieren.“

WACHSENDE NACHFRAGE

Als erstmals Minibagger auf dem europäischen Markt auftauchten, wurden sie hauptsächlich für den Grabenaushub eingesetzt. Und aufgrund ihrer einfachen Bedienung konnten auch neuere Fahrer in verschiedensten Branchen recht komfortabel damit arbeiten.

„Das Anwendungsgebiet dieses Maschinentyps erweitert sich ständig. Das gilt auch für unsere neue Cat Minibaggerreihe“, ergänzt Wood. „Es sind perfekte Mietmaschinen, insbesondere für Kunden, die ihre Maschinen selber führen wollen. Hinzu kommen die unterschiedlichen Anbaugeräte, die den Baggern zu beeindruckender Einsatzflexibilität verhelfen, aber den Minis auch mehr Leistung abverlangen. Das war unser Ansporn, diese Produktlinie gravierend weiterzuentwickeln.“

Rund drei Jahre hat Caterpillar für die Realisierung dieses kundenorientierten Konzepts aufgewendet. „Viele

Informationen stammten direkt von unseren Kunden und unsere Ingenieure schufen einige Dinge, die wir uns vorher nicht zugetraut hätten. Wir bildeten Fokusgruppen sowie Händlerberatungsgruppen und baten Kunden aus allen Teilen der Welt, die Bagger zu testen. Daraus resultierte ein äusserst positives Feedback und die Verbesserungen machen heute den Unterschied. Wir bieten Ausrüstungen, die weder Kunden noch Fahrer in dieser Kategorie erwartet haben. Und darauf bin ich besonders stolz“, gesteht Wood freimütig ein. ■

Weitere Infos: www.cat.com

VORHALTE- UND BETRIEBSKOSTEN

Obwohl diese Maschinen noch relativ neu auf dem Markt sind, zeichnen sich bereits jetzt vielversprechende Zahlen in puncto Vorhalte- und Betriebskosten ab. „Im Vergleich zu unseren bisherigen Baggern haben sich die Betriebskosten bei der kleinen Klasse (1 bis 2 Tonnen) um 15% und bei der grossen Klasse (7 bis 10 Tonnen) um 10% reduziert. Hinzu kommt die deutlich bessere Servicefreundlichkeit. Zudem bieten alle Modelle eine höhere Performance“, stellt Wood erfreut fest.



PERFORMANCE UND TECHNOLOGIE

Die grösseren Maschinen wie der 308 entwickeln bei Frontauslage ein um 65% höheres Hubvermögen. Und Böschungsarbeiten werden leichter, weil das Schwenkmoment spürbar zugelegt hat.

DIE NÄCHSTE GENERATION DER
HYDRAULIKBAGGER IM BLICKPUNKT

Eine Vorschau auf die nächste Cat® Ära: **PRODUKTE** und **TECHNOLOGIEN** aus aller Welt



PARENIN – TUNESIEN

Händler Parenin richtete sein Event für seine wichtigsten Kunden der Baubranche aus. Rund 70 Partner besuchten die Veranstaltung, die Parenin nutzte, um bei einer Vorführung die Technologie dieser Maschinengeneration zu demonstrieren. Unter anderem wurde der High-Tech-Kabinnenmonitor mithilfe eines Simulators im Schaukasten dargestellt. Alle Präsentationen zeigten, wie die Kunden dank moderner Technologie die Effizienz steigern, den Kraftstoffverbrauch senken und die Wartungskosten reduzieren können. Stattgefunden hat das Ereignis an einem VIP-Ort mit grandioser Sicht auf den Tunissee.



JA DELMAS – ELFENBEINKÜSTE

JA Delmas empfing 3000 Leute in der Ausstellung sowie ungefähr 50 Besucher, die sich für die fünf Maschinenvorführungen interessierten. Als Veranstaltungsort war der internationale Flughafen Houphouët-Boigny in Abidjan ausgewählt worden – mit dem Ziel, die Bagger der nächsten Generation in der Elfenbeinküste bekannt zu machen. Die Gäste hatten Gelegenheit, sich Eindrücke von den Maschinen und ihrer Technologie zu verschaffen.



BARLOWORLD EQUIPMENT – SÜDAFRIKA

Barloworld Equipment startete Events in mehr als acht Regionen wie Johannesburg, Middleburg, Kapstadt, Durban, Port Elizabeth, Bloemfontein, East London und Polokwane. Über 500 Kunden aus verschiedenen Gebieten waren anwesend.

Jede der Veranstaltungen hinterliess bei den Gästen eine exklusive Erfahrung, denn ein LKW

war zu diesem Anlass kreativ als Hydraulikbagger der nächsten Generation erschaffen worden. Der Truck reiste in vier Städte und verwandelte sich in eine gigantische Bühne mit umlaufenden Projektionswänden, während die Kunden unter einer offenen Markisenkonstruktion sitzen konnten. Obwohl sich das Event auf die nächste Baggergeneration konzentrierte, wurden auch andere Segmente wie

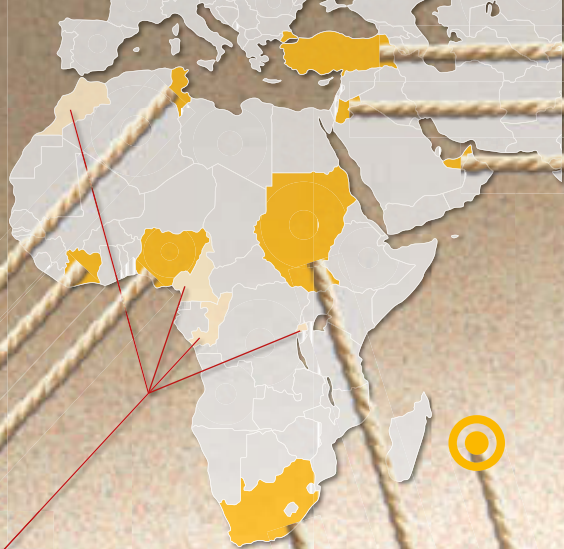
Service, Technologie und Miete abgedeckt. Man hatte sich zum Ziel gesetzt, die Aufmerksamkeit auf die nächste Baggergeneration zu lenken, Informationen auszutauschen und neue Technologie vorzustellen. Zudem gelang es Barloworld sogar, Maschinen zu verkaufen.

TRACTAFRIC – MAROKKO, KAMERUN, KONGO UND RUANDA

Tractafric war mit seinem Event in Casablanca, Kigali, Pointe-Noire, Brazzaville, Douala, Yaoundé und Libreville vertreten. Insgesamt zählte man mehr als 800 Gäste bei den sieben Veranstaltungen, die alle individuelle Schwerpunkte boten: Fahrerwettbewerb, Neumaschinen-Vorstellung, Verbessern des Händler-Bekanntheitsgrades oder Werbung für Produkte, Ersatzteile und Service. Ausgestellte Maschinen – 320NG, 462F2, 320GC – und Einsatzvorführungen rundeten das Programm ab.

MANTRAC – NIGERIA

Mantracs Events erstreckten sich über mehrere Tage mit Pressekonferenz, Operator-Challenge, 26 Kilometer langer Baggerprozession und VIP-Ereignis. Unter den Teilnehmern befanden sich Journalisten, dutzende von Fahrern, 40 Kunden aus 32 Firmen sowie vier Neukunden. Im Focus stand die Leistungsfähigkeit der nächsten Baggergeneration aus Sicht der Kunden und Entscheider. Der Cat® 320 wurde enthüllt und ein neunjähriger Junge demonstrierte dessen leichte Bedienung.





AL-BAHAR – VEREINIGTE ARABISCHE EMIRATE

Al-Bahar präsentierte die nächste Baggenergeneration auf der „Big 5 Heavy Exhibition“. Diese grösste Infrastruktur-Messe im Nahen Osten lockte 6459 Besucher aus rund 80 Ländern an. Unter dem Motto „New Range. New Rules.“ verdeutlichte der Händler, welche gravierenden Vorteile das aktuelle Cat Lieferprogramm – Radlader, Dozer, Bagger etc. – den Kunden bietet.



JALLAD – JORDANIEN

Händler Jallad führte sein Event in der neuen Hauptniederlassung in Ammann durch und konnte über 400 Kunden als Gäste begrüßen. Man hatte sich zum Ziel gesetzt, die nächste Baggenergeneration zu präsentieren und anhand des 320 die Merkmale und Vorteile zu erläutern, um den Verkauf anzukurbeln. So wurden eine Maschine verkauft und mehr als 25 Geschäfte angebahnt.



BORUSAN – TÜRKIE

Durch vier Events, bei denen es um die nächste Hydraulikbagger-Generation ging, konnte Borusan die Aufmerksamkeit von Influencern sowie potenziellen und bestehenden Kunden erregen. Die Veranstaltungen in Diyarbakir, Adana, Ankara und Izmir weckten das Interesse von fast 520 Gästen. Teilnehmer erhielten ausserdem speziell markierte Baggerfotos, konnten Vorführungen beobachten, einen „Smart Screen“-Simulator bedienen und den Cat 320/320GC kennenlernen.



SCOMAT – MAURITIUS

Scomat organisierte die Veranstaltung auf dem eigenen Gelände, das ausreichend Platz für ein Zeltdach und eine grosse Projektionswand bietet. Hier sollten die mehr als hundert Alt- und Neukunden durch reale Vorführungen von drei verfügbaren Hydraulikbaggern der nächsten Generation mit deren Vorzügen vertraut gemacht werden. Gleichzeitig feierte Scomat 2019 sein 90-jähriges Jubiläum als Cat Händler.



SUTRAC – SUDAN

Cat Händler Sutrac nutzte eine günstige Gelegenheit, das Event in einem privaten Gartenbereich am Stadtrand von Khartum zu organisieren. Bei der abendlichen Präsentation der nächsten Baggenergeneration konzentrierte man sich auf die Technologie, um die Teilnehmer von der zukunftsorientierten Caterpillar Strategie zu überzeugen und sie gleichzeitig auf den aktuellen Stand der Entwicklung zu bringen. Von den über 700 Gästen kam während des gesamten Events positives Feedback.

Die Maschinen wurden auf sehr kreative Weise präsentiert. Ein Motorgrader 140K und zwei Kettendozer D8R waren sechs, fünf und vier Kilometer entfernt an der Zufahrtsstrasse aufgestellt, sodass sie schon bei der Anreise

gesehen werden konnten. Ein schallgedämmtes 50-kVA-Stromaggregat, ein Motorgrader 160K, ein Kettendozer D8R sowie ein Radlader 950 GC befanden sich direkt am Tagungsort. Zum Abschluss wurde ein Imbiss auf dem Hydraulikbagger 320GC serviert und ein 320 vorgeführt.

Nach dem grossen Ereignis konnte der Händler zehn 320-Bagger der nächsten Generation erfolgreich verkaufen. Geplant ist bereits eine Roadshow, um die Maschinen im gesamten Sudan bekannt zu machen und die Kunden direkt auf ihren Baustellen anzutreffen.



BOOMENDER RÜCKBAU

AUFBRUCH IM ABBRUCH BEI KIEFER TIEFBAU

Mit dem Abbruchbagger Cat® 340F UHD verstärkt das Pratteler Unternehmen sein Engagement im wachsenden Markt für Rückbauprojekte.

Patrick Kiefer, geschäftsführender Inhaber der Kiefer Tiefbau GmbH in Pratteln, hat den Maschinenpark um den Abbruchbagger Cat 340F mit ultralangem Abbruchausleger mit 22 Metern Reichweite erweitert.

WASSERBERIESELUNGSANLAGE

Der Ultra High Demolition Ausleger des Cat 340F verfügt über eine leistungsstarke Wasserberieselungsanlage für die Staubbindung. Auf Wunsch des Kunden wurde die Maschine mit Anschluss für externe Wasserzufuhr statt mit Tank geliefert. So entfällt das tägliche Entleeren des Tanks im Winter.



Verdichtetes Bauen ist in der Schweizer Immobilienindustrie ein aktuelles Thema, mit dem sich auch die Pratteler Kiefer Tiefbau GmbH auseinandersetzt. Denn um Platz für die neuen, höheren Liegenschaften zu generieren, steht derzeit in ihrem Heimmarkt, der Region Basel, eine Reihe grösserer Rückbauprojekte an, bei denen Wohnblöcke abgebrochen werden müssen. An einigen dieser Vorhaben ist Kiefer beteiligt.

Seit dem 1. März setzt man dafür den Abbruchbagger Cat 340F UHD ein, mit dem Kiefer seinen Maschinenpark erweitert hat. Bis Mitte Mai wurden mit der Maschine vier Mehrfamilienhäuser aus den 1960er- und 1970er-Jahren abgebrochen.

Der Cat 340F UHD verfügt über eine ultralange Abbruchausrüstung mit rund 22 Metern Reichweite und der branchenweit führenden Tragkraft für Anbaugeräte: 3,5 Tonnen. Mit dieser Ausrüstung hat die Maschine ein Einsatzgewicht von 53 Tonnen. Geliefert wurde sie ausserdem mit einer Tieflöffel-

ausrüstung, die für Grabarbeiten und Abbrucharbeiten in niedrigeren Höhen zum Einsatz kommt.

Stabilität spielt im Rückbau mittels Ultra High Demolition Ausleger naturgemäss eine wichtige Rolle. Der Bagger verfügt daher über ein bis auf 3,40 Meter verbreiterbares Fahrwerk und 700 Millimeter breite Raupenplatten, so dass die maximale totale Maschinenbreite 3,52 Meter beträgt.

Pluspunkt ist zudem der rasche Wechsel der Ausrüstungen in nur 20 Minuten, den der Maschinist ohne fremde Hilfe und Werkzeug durchführen kann. Möglich ist dies durch die neu entwickelten Hydraulikkupplungen. Farbige Markierungen machen den Anschluss maximal einfach und sicher.

Bislang nutzte Kiefer Tiefbau für ihre Abbruchprojekte zwei Hydraulikbagger Cat 335F und 336E mit Abbruchscheren und -greifern. Damit konnten Liegenschaften bis gegen 12 Metern Höhe zurückgebaut werden – aber nur, wenn es auf der Bau-



Der Bagger verfügt über ein bis auf 3,40 Meter verbreiterbares Fahrwerk und 700 Millimeter breite Raupenplatten, so dass die maximale totale Maschinenbreite 3,52 Meter beträgt.

Cat Abbruchbagger 340F UHD

Reichweite	22m
Einsatzgewicht mit Anbaugreifer G325B	53 t
Maximale totale Maschinenbreite	3.52m



stelle genügend Platz gab, eine Rampe aufzuschütten, von der aus der Bagger arbeiten kann.

„Aufgrund der neuen Raumplanung strebt der Bau in innerstädtischen Lagen in die Höhe. Gleichzeitig müssen die Gebäude strengere Anforderungen etwa bezüglich Dämmung erfüllen. Beides führt dazu, dass sich die Sanierung älterer Gebäude immer öfter nicht lohnt und stattdessen abgebrochen und neu gebaut wird“, sagt der geschäftsführende Inhaber Patrick Kiefer. Seit gut fünf Jahren steigt in seiner Firma die Nachfrage nach Rückbauprojekten.

Die beschriebenen Entwicklungen gaben den Ausschlag für die Anschaffung des neuen Abbruchbaggers.

„Diese Maschine vergrößert unsere Flexibilität: Für höhere Gebäude ab circa 13 Metern brauchen wir keine Maschine mehr einmieten oder Externe beauftragen. Entsprechend schnell und agil können wir im Vergabegespräch entscheiden“, sagt Patrick Kiefer. Durch den

schnellen Ausrüstungswechsel und den einfachen Umbau zur Aushubmaschine spare man zudem den Einsatz eines zusätzlichen Baggers mit entsprechenden Transportkosten zur Baustelle und stelle obendrein eine optimale Auslastung sicher. ■

Interesse an Avesco Lösungen für den Rückbau? Nehmen Sie Kontakt mit uns auf: Telefon 0848 228 228.



Ausrüstungswechsel in nur 20 Minuten: Neu entwickelte Hydraulikkupplungen machens möglich. Der Maschinist arbeitet allein und ohne Werkzeug, für höhere Arbeitssicherheit sorgt das Transportgestell mit Leiter.



Fotos: © Swiss-Fly.ch

SBB-STRECKE LAUSANNE-PUIDOUX: **EINE AUSSERGWÖHNLICHE BAUSTELLE**

Die SBB-Strecken, die durch die ganze Schweiz verlaufen, sind regelmässig Gegenstand von Kontrollen, um die zu sanierenden Abschnitte zu ermitteln. Eines dieser Sanierungsprojekte wurde im Sommer 2018 auf der Strecke Lausanne – Puidoux-Chexbres durchgeführt, was eine vollständige Schliessung der Gleise während sieben Wochen bedeutete.

Die auszuführenden Arbeiten waren enorm: Schotter, Gleise, Traversen, Infrastrukturen und Drainagen wurden ersetzt. Sanierungsarbeiten an den Grandvaux- und Puidoux-Chexbres-Tunnel sowie auf Nebeninfrastrukturen wurden ebenfalls ausgeführt. Es handelte sich um total 5.4 Kilometer Gleise, die ersetzt wurden.

DIE ROLLE VON AVESCO RENT

Die Erfahrung unserer Mitarbeiter sowie die Verlässlichkeit unserer Ausrüstung gaben den Ausschlag für Avesco Rent als Hauptpartner für die Bereitstellung der zur Realisierung der Baustelle nötigen Maschinen.

Bbeauftragt durch das Bauunternehmen De Luca SA, lieferte Avesco Rent 104 Maschinen für die Durchführung der Arbeiten, darunter 17 Bagger, 7 Walzen, 10 Dumper und 2 Dozer. Ein speziell für diese Baustelle zusammengestelltes Team hat die logistische und technische Koordination während der ganzen Dauer der Baustelle 7/7 und 24/24 gewährleistet. Entsprechend dem Arbeitsfortschritt wurden die Baustellenausrüstungen laufend angepasst. Durch die intensive Bearbeitung der Baustelle konnte die Projektdauer auf acht Wochen reduziert werden. Wäre ein Gleis für den Bahnbetrieb offen geblieben, wären acht Monate erforderlich gewesen.

Zusätzlich zu den eingemieteten Maschinen stellte Avesco rund um die Uhr einen Pikettdienst sicher. Auch andere Gesellschaften der Avesco Gruppe waren beteiligt: Chronoflex mit dem mobilen Schlauchservice und SITECH mit der digitalen Begleitung der Baustelle.

KOMPLETTE REALISIERUNG EINER LEBENSBASIS AUF DER BAUSTELLE

Die permanenten nötigen Anstrengungen für dieses Vorhaben wurden durch ca. 600 Mitarbeitende geleistet, die vor Ort mobilisiert waren. Um die Rotation der Teams zu vereinfachen, die an sieben Tagen pro Woche im Einsatz standen, wurde ein Teil der Belegschaft in einem von Avesco eigens errichteten Containerdorf untergebracht. Diese Unterkunft bot 60 Mitarbeitenden die Möglichkeit, sich ausruhen und Kräfte zu sammeln. Zudem wurden in dem Containerdorf Büroräume eingerichtet, von wo aus die Einsatzplanung der Grossbaustelle gesteuert wurde und administrative Tätigkeiten angesiedelt waren. ■

www.avescorent.ch



ZUKUNFTSMUSIK IM JUBILÄUMSJAHR



Innovation im Jahr 2019: der dieselelektrische Dozer D6 XE von Caterpillar.

150 – bei Ammann und Avesco steht das Jahr 2019 im Zeichen dieser Zahl. Denn anderthalb Jahrhunderte zurück reicht mittlerweile die Geschichte dieser Unternehmen. Im Jubiläumsjahr geht der Blick aber vor allem – nach vorn.

Der Avesco Maschinenkonfigurator – ein Novum in der Schweizer Bauindustrie –, grösseres Angebot in den Regionen in den Avesco Rent Filialen und mit dem Cat® D6 XE gar eine Weltpremiere im Dozerbereich. Die Liste der Innovationen, die im Jubiläumsjahr auf den Schweizer Markt kommen, liesse sich fortführen. Und sie illustriert ein Erfolgsrezept in der langen Firmenhistorie von Ammann und Avesco: Wer überdauern will, muss die Zukunft im Blick haben.

Von diesem Prinzip liess man sich schon früh leiten, nachdem Jakob Ammann 1869 den Betrieb in Madiswil BE gegründet hatte. Den Anfang machte 1908 das Patent für eine innovative Macadam-Maschine. Sie war im Wesentlichen eine Kombination aus Asphaltmischanlage und Fertiger. Mit ihrer für die damalige Zeit revolutionären Technik gelang es dieser Maschine, ein aufkommendes Gesundheitsrisiko zu beseitigen – den durch die ersten Automobile aufgewirbelten Staub auf den unbefestigten Schotterpisten.

Der Erfolg der Maschine bildete die Grundlage für die weitere Entwicklung vom Kleinbetrieb zu den zwei führenden Ausrüstern für die Bauindustrie, die Ammann und Avesco heute sind.

NEUE HÄNDLERSCHAFTEN AUF DEM SCHWEIZER MARKT

Avesco agiert dabei seit 2001 als eigenständiger Firmenverbund. Wichtiger Eckpfeiler ist die seit mehr

als 85 Jahren gepflegte Partnerschaft mit Caterpillar. Im Laufe der Jahre konnte Avesco ihr Portfolio um weitere namhafte Marken erweitern. In der jüngeren Vergangenheit unter anderem Sandvik (1999), Schwing-Stetter (2006), Terex Finlay (2010), KLEMM (2015), Bauer (2017) und SANY (2019). Für alle diese Hersteller ist man offizieller Händler für den Schweizer Markt.

Zur Avesco Geschichte gehört auch die Übernahme von Handelsvertretungen im Ausland: 2016 stiess jene für Cat Produkte in den baltischen Staaten Lettland, Estland und Litauen zur Avesco Gruppe. Rund 140 Mitarbeitende zählen die dortigen Standorte.

TECHNIK DER ZUKUNFT, GEFERTIGT IN BUBENDORF BL

Bei den Themen der Zukunft weiterhin vorne dabei zu sein, ist das erklärte Ziel. Anlass zur Zuversicht, dass dies gelingen wird, geben Vorhaben wie dieses: Avesco Energiesysteme fertigt derzeit am Standort Bubendorf im Rahmen eines Pilotprojekts im Auftrag und nach den Plänen eines Partners sogenannte Hybridboxen. Mit ihnen lassen sich verschiedene nachhaltige Energieträger wie e-Gas, Biogas, Solarstrom und Abwärme in einer Liegenschaft sehr einfach kombinieren. Ein Gebäude kann so vollständig CO₂-neutral und kostengünstig beheizt werden. ■

150
Years of
Innovation
Since 1869

Macadam-Maschine im Jahr 1908.





DIESER STAPLER IST DER HIT AN SCHWEIZER OPEN-AIR-FESTIVALS

Trotz breiterer Reifen hat der Stapler an seiner Wendigkeit kaum etwas eingebüsst. Der Wenderadius blieb quasi identisch.

Zig Open-Airs zählt die Schweizer Festival-landschaft mittlerweile. Hinzu kommen landauf, landab viele kleinere und grössere Feste und Events unter freiem Himmel in Städten und Dörfern. Beim Aufbau der Infrastruktur stehen die Veranstalter stets vor derselben Herausforderung: Viel Material muss bewegt werden und gleichzeitig gilt es, den Boden zu schonen. Zumal oft Rasenplätze oder Wiesen genutzt werden.

Bleibt der „Festival-Stapler“ nun ein Unikat? Ueli Jäggi und Ueli Hofer von der Avesco Werkstatt, der den Umbau umsetzte, finden: „Gut möglich, dass wir weitere Exemplare anfertigen. Dafür können wir die Pläne für den Prototypen nutzen. Es gibt Anfragen.“ Kein Wunder, denn auch der Preis spricht für einen Umbau: Die Kosten liegen unter jenen für einen spezialisierten Rasenstapler. ■

www.avesco.ch/stapler



Einen „leichtfüssigen“ und doch leistungsstarken Stapler wünschte sich auch der Kunde, für den Avesco Fördertechnik kürzlich einen Dieselstapler Typ Utilev UT15P umbaute. „Da diese Maschine unter anderem an Festivals zum Einsatz kommen wird, mussten wir den Bodendruck für einen schonenden Raseneinsatz reduzieren“, sagt Ueli Jäggi, Leiter Arbeitsvorbereitung Avesco Fördertechnik.

„Der Stapler ist zwar eine Sonderanfertigung und hat eine neue Fahrzeugbreite von 1390 Millimetern gegenüber den 1080 Millimetern im Originalzustand. Er fährt allerdings auch problemlos mit normaler Bereifung. Wichtig bei unseren Sonderbauprojekten ist die sorgfältige technische Zeichnung und anschliessend eine rigorose Testphase. So stellen wir sicher, dass die Fahrzeuge im Einsatz die gleichen hohen Anforderungen erfüllen, wie das Serienmodell.“

Ueli Jäggi, Leiter Arbeitsvorbereitung Avesco Fördertechnik

Dafür wurden die Reifen durch breitere Modelle ersetzt und so die Auflagefläche vergrössert. „Damit die grösseren Räder Platz haben, mussten die beiden hinteren Radhäuser vergrössert werden. Das ging nur, indem wir das ganze Chassis quer aufschnitten und es verlängerten“, sagt Jäggi. Der umgebaute Stapler hat eine Strassenzulassung und ist CE zertifiziert.



Ueli Jäggi (l.) und Ueli Hofer im Fahrerstand des umgebauten Utilev UT15P.

avesco

UTILEV[®]
THE UTILITY LIFT TRUCK

AUCH KOSTENMÄSSIG INTERESSANT

Eine Herausforderung ist bei derartigen Projekten stets, von den Herstellern Garantien für das umgebaute Fahrzeug zu erhalten. In diesem Fall mussten Bestätigungen von Hersteller Utilev sowie von Felgenlieferant Camso eingeholt werden.



MOBILE CAT STROMAGGREGATE, DAS
MIETGESCHÄFT UND DIE EMISSIONEN

Der Übergang von **EU STUFE IIIA** zur **STUFE V**

*Schon 1997 verordnete
die EU Grenzwerte für
Schadstoffemissionen*

Seitdem wurden diese Richtlinien immer strenger formuliert, um schädliche Substanzen in den Motorabgasen zu mindern. Bis heute haben sich die Standards von der Stufe I bis zur Stufe V weiterentwickelt.

Durch die zusätzlichen Bauteile und die Komplexität entstanden neue Herausforderungen im kurzfristigen Mietgeschäft – insbesondere bei Stromaggregaten. Am deutlichsten macht sich der Produktkostenanstieg bemerkbar. Es fragt sich nur, wie schnell die Mietpreise angepasst werden, um noch einen angemessenen Gewinn zu erzielen.

Gareth Osborne, seit fast zwanzig Jahren Manager für Produktdefinition bei Caterpillar, ist ein Experte auf diesem Gebiet. „Der Markt mobiler Stromaggregate bewegt sich gerade von EU-Stufe IIIA zur Stufe V und unsere Kunden waren nicht imstande, sich auf die Komplexität und Kosten der neuen Produkte einzustellen. Weil die Gesetzgebung die Stufen IIIB und IV ausgelassen hat, war ein grosser Technologiesprung

erforderlich – sowohl bei Motormodifikationen als auch bei der Abgasnachbehandlung. So benötigen beispielsweise alle Motoren mit Hochdruckeinspritzsystem und über 19 kW einen Dieseloxydationskatalysator und Dieselpartikelfilter. Liegt die Leistung über 56 kW ist eine Selektive Katalytische Reduktion (SCR) vorgeschrieben, die mit Harnstoff (AdBlue) befüllt ist und Stickoxid in harmlose Substanzen umwandelt. Obwohl AdBlue im Automobil- und Maschinenbereich das gängige Mittel ist, muss es im Mietgeschäft als zusätzlicher Betriebsstoff berücksichtigt werden, wenn es sich um entfernte Einsatzorte handelt. Folglich müssen die Mietpreise in den nächsten Jahren angehoben werden, sofern

die Vermieter keine Verluste bei ihrer Kapitalrendite hinnehmen wollen.“

Um die Änderung zu erleichtern, befolgt Caterpillar die Richtlinie für installierte Übergangsstruktur. Dadurch können Firmen wie Caterpillar Maschinen und Geräte der vorherigen Emissionsstufe bis 18 Monate nach Inkrafttreten der Stufe V weiter produzieren. Ausserdem gibt es einen sechsmonatigen Spielraum für den Verkauf von Generatoren nach dem 18. Monat seit der Fertigung.

Stufe V ist seit 1. Januar 2019 für alle Motoren unter 56 kW und über 130 kW sowie ab 1. Januar 2020 für Motoren mit 56 bis 130 kW rechtsgültig. ■

Weitere Infos: www.cat.com/genseteu

*„Weil Stufe IIIB und IV ausgelassen wurden,
haben wir einen grossen Technologiesprung,
sodass wir Motormodifikationen und motorferne
Nachbehandlung installieren müssen“*

Gareth Osborne, Product Definition Manager bei Caterpillar

GLOBALER ERFOLG MIT CAT® MASCHINEN UND HÄNDLERSUPPORT



Nach der Gründung im Jahr 2007 hat sich das noch junge Unternehmen Nordgold zu einem diversifizierten, internationalen Goldproduzenten entwickelt, der gute Leistungen vorzuweisen hat

Während der letzten sechs Jahre hat Nordgold erfolgreich drei gross dimensionierte, hocheffiziente Bergwerke in Betrieb genommen – Gross in Russland, Bissa und Bouly in Burkina Faso (Afrika) – mit einer Investitionssumme von circa 700 Millionen US-Dollar. Derzeit betreibt die Firma zehn Minen. Unterschiedlich weit fortgeschrittene Projekte laufen in sechs Ländern auf vier Kontinenten.

Bei einer weitreichenden Kapitalbildung in derart ausgedehnten Landschaften hängt der Erfolg des Bergbaus stark von grossen Maschinen sowie deren Service und Support ab. „Wir haben eine detaillierte Bewertung der Anschaffung von Bergbauausrüstung und anderen Maschinen durchgeführt. Eingeschlossen waren Training, Technik, Ersatzteilverfügbarkeit, Werkstatteinrichtung, Technologie, Maschinenbetriebskosten und Auslastungsgrad. Nach sorgfältiger Recherche stellten wir fest, dass Caterpillar das beste Gesamtergebnis aus Sicht des Kunden erzielt hatte“, berichtet Greg Edmonds, Mobile Maintenance Manager bei Nordgold.

Als Helfer bei der Entwicklung einer globalen Nordgold-Bergbaustrategie einschliesslich der örtlichen Betriebsanpassungen wählte das Unternehmen die Cat® Händler JA Delmas in Westafrika und Vostochnaya Technica (VT) in Russland.

„Ziel meines Teams ist es, die für Nordgold am besten geeigneten Cat Maschinen herauszufinden“, sagt Damien Nadeau, Mining Machines Sales Manager bei JA Delmas. „So wurden beispielsweise die Instandhaltungs-Strategien für alle Maschinen an jedem Einsatzort implementiert. Und wir entschieden uns für das Condition Monitoring, einen Product Support Coordinator sowie Antriebsstrang-Lösungen, um die

Grundüberholungen der Maschinen schneller durchführen zu können und die Gesamtbetriebskosten zu reduzieren.“

Die abgelegenen Gebiete seien sehr isoliert, erklärt Sergey Bondarenko, Mining Key Account Manager für Cat Händler Vostochnaya Technica. „An diesen Einsatzorten sind die Maschinen manchmal Temperaturen von unter minus 50°C ausgesetzt. Wir haben einen separaten Projektmanager, der an den verschiedenen Standorten von Servicetechnikern unterstützt wird, wenn es um Wartung, technischen Support, Condition Monitoring und vorbeugende Instandhaltung geht. Ausserdem bieten wir Zertifizierte Grundüberholungen in unseren eigenen Zentren an.“

Nordgold setzt unter allen Aspekten des Maschinenbetriebs volles Vertrauen in die Cat Händler. So sind in Westafrika fünfzig 100-t-Muldenkipper zusammen mit 120 200-t-Grosshydraulikbaggern eingesetzt. Zusätzlich arbeiten dreissig 140-t-Muldenkipper und 120 300-t-Grosshydraulikbagger in Russland.

„Wir nutzen Cat Maschinen für alle anfallenden Arbeiten – vom Bergwerk-Zugang über die Erdbewegungen während der Konstruktion bis hin zur Abraumbeseitigung“, sagt Louw Smith, Chief Operating Officer bei Nordgold. „Wir arbeiten eng mit Caterpillar und den Händlern zusammen, um unseren gemeinsamen Erfolg sicherzustellen.“

Mithilfe von Konsignationslagern können wir die Ersatzteilbestände verringern und die Verfügbarkeit der Maschinen erhöhen. Stark involviert ist auch der zentrale TechniksUPPORT der Händler. Die Flottenperformance steht direkt im Fokus der Minen-Supportstruktur und der Vereinbarungen.

Eine spezifische Kooperations-Initiative war das „Operational Excellence Project 6020B“ in Nordgolds westafrikanischen Niederlassungen. Der Grosshydraulikbagger 6020B ist ein innovatives neues Modell für den Bergbau.



Für Nordgold haben Sicherheit und Rückgabe an die Gebiete, in denen sie arbeitet, höchste Priorität. Einige Highlights:

- Arbeiten in Übereinstimmung mit der Menschenrechts-Deklaration der Vereinten Nationen
- 58 neue Schulen, 12 Schulrenovierungen, Spende von neuer Einrichtung für 21 Schulen
- Fast 7'300 Kindern zum Besuch einer Schule verholfen
- Verbesserter Zugang zum Gesundheitswesen in entlegenen Gebieten, Ebolavorsorge und Malaria bekämpfung
- Erforschung und Arterhaltung von Schneeleopard und Orientalischem Storch

„Wir arbeiten eng mit Caterpillar und den Händlern zusammen, um unseren gemeinsamen Erfolg sicherzustellen“

Louw Smith, Nordgold Chief Operating Officer



Anstatt zu ‚hoffen‘, dass die Maschine die Erwartungen erfüllt, wurden Pläne, Zielvorgaben und Bauwerke geschaffen.

„Zum internationalen Team, das für maximale Arbeitsleistung sorgen sollte, gehörten Repräsentanten der Caterpillar Performance Group in Genf, Werksingenieure und Produktivitätsexperten aus Dortmund, die Dealer Equipment Management Group aus Bordeaux, das Nordgold Corporate Team aus Moskau sowie Vor-Ort-Wartungs- und Händlerpersonal“, bestätigt Edmonds. „Wir haben sogar eine Berichts- und

Produktproblemstruktur installiert, damit potenzielle Komplikationen korrigiert werden, bevor sie die Produktion negativ beeinflussen. Die Ergebnisse waren sehr positiv und sie veranschaulichen, dass wir durch diese Zusammenarbeit die höchste Leistungsfähigkeit erzielen konnten.“

Smith zieht aus der Gruppenkooperation folgende Bilanz: „Hinter uns liegen 10 Jahre der Zusammenarbeit. Es gibt kontinuierliche, offene Diskussionen zwischen Nordgold, VT, JA Delmas, Amur Machinery, Borusan und Caterpillar. Unser wichtigstes Anliegen ist die Unterstützung

der Tätigkeit und des Wachstums von Nordgold durch regelmäßige Besuche der Bergwerke und das Feedback von den Netzwerk-Repräsentanten. Wir bemühen uns auch um die Verbesserung von Lösungen und Technologien, die unsere Kosten senken und die Produktivität erhöhen. Mit kollektiver Anstrengung sichern wir Nordgold ein gute Position, um langfristig einen nachhaltigen Cashflow und Shareholder Value zu präsentieren. ■

Weitere Infos: www.cat.com



KIVU-SEE IN RUANDA

KONVERTIERUNG VON GEFÄHRLICHEN GAS IN ELEKTRIZITÄT

Die sandigen Strände des Kivu-Sees in Ruanda wirken wie eine bildschönes, friedliches Küstengebiet. Doch in der Realität ist der See sowohl eine Bedrohung als auch eine Chance für die Bewohner des ländlichen Ruanda



Ruanda-Fakten

- Bekannt als Land der tausend Hügel
- Hauptstadt Kigali ist Afrikas sauberste City dank gemeinschaftlicher Reinigungstage
- Ruandas Parlament hat mehr weibliche Mitglieder als jedes andere Parlament der Welt
- Strenges Kunststoffbeutel-Verbot mit Konfiszierung der Beutel am Eingang

Tiefe = 350 m



Gase von vulkanischer Aktivität im Berg Nyiragongo tragen zur Gefahr des Umkippen im Kivu-See bei

Der Kivu-See liegt in Ruanda und in der Demokratischen Republik Kongo. Im See schlummern ungefähr 60 Millionen Kubikmeter Methan und 300 Milliarden Kubikmeter Kohlendioxid.

Diese Gase entstehen aus verwesenden organischen Substanzen auf dem Seeboden und vulkanischer Aktivität in der Nähe. Die sich selbst überlassene Mutter Natur war ihren eigenen Weg gegangen und hatte ein tödliches Phänomen kreiert, das als „Umkippen“ oder „limnische Eruption“ bekannt ist. Zu solchen Explosionen kommt es, wenn der Druck der Gase in einem See wie Kivu den Druck des Wassers in bestimmten Tiefen übersteigt. Tritt dieser Fall ein, setzt die resultierende Kettenreaktion die

Gase mit brutaler Gewalt frei – für die zwei Millionen Seeanlieger ein erhebliches Risiko. Doch bisher weiss man nur von zwei tödlichen Eruptionen weltweit. Keine der beiden ereignete sich am Kivu-See.

Im Jahr 2006 startete der US-Energieversorger Contour Global ein langwieriges, 200 Millionen US-Dollar teures Projekt – als KivuWatt bezeichnet – um bis zu 100 Megawatt Elektrizität aus dem Methangas zu erzeugen. Die anfängliche Plattform, entstanden aus 3'000 Tonnen Beton und rostfreiem Stahl, gewinnt derzeit so viel Gas, dass es für die Erzeugung von 26 Megawatt Strom ausreicht. Das gesamte Methanvolumen im See könnte bis zu 96 Megawatt Strom liefern – mehr als das Fünffache des momentanen Stromnetzes in Ruanda. Allerdings sind 80% der 12

KIVU-SEE

Max. Länge	89 km
Max. Breite	48 km
Max. Tiefe	480 m
Oberfläche	2'700 km ²
Wassermenge	500 km ³



Millionen Ruanda-Einwohner noch nicht ans Netz angeschlossen.

„Die erste Plattform wurde 2016 in Auftrag gegeben. Drei grosse in Mannheim gebaute Generatoren erzeugen Strom für die Gewinnungsbarkasse sowie für zwei G3606 als Antrieb der Kompressoren, die das Methan zum Ufer fördern. Damit befindet sich Caterpillar im Zentrum der Prozesse und sorgt für sichere Einspeisung von 26 Megawatt Strom in das Grid 24/7“, berichtet Sylvain Prost, Business Unit Director for Energy & Transportation für Tractafic.

Leila Saidi, E&T Aftermarket Territory Manager for West and Central Africa, fügt ergänzend hinzu: „Der erfolgreiche Betrieb der Kivuatt-Projektplattform ist ein authentisches Beispiel, wie unsere

Motoren mithelfen, die Welt besser, sicherer und sauberer zu machen.“

Cat® Händler Tractafic war von Anfang an in Kivuatt engagiert. Und obwohl das Projekt in der Mitte von Afrika realisiert wird, gleicht es doch in vielerlei Hinsicht der Offshore-Gewinnung von Öl oder Gas. Mit diesen Einsätzen ist Tractafic bestens vertraut. Fundierte Fachkenntnisse, direkte Nähe und exklusive, durchgängige 24-h-Projekthotline vermitteln dem Kunden unbedingte Verlässlichkeit.

Während die Technik der Gasgewinnung sehr komplex ist, beruht die Methangewinnung eher auf einem einfachen Konzept. „Die Plattform ist in 13 Kilometer Entfernung vom Ufer im Seeboden verankert. Vier Rohrleitungen saugen Wasser aus einer Tiefe von 350 Metern nach oben. Sobald Wasser

und Kohlendioxid entfernt sind, werden die 85% Methanreichgas vorgespannt und zum Festland-Kraftwerk gefördert. Wasser und Kohlendioxid fließen dann zurück in den See, wo sie die Bedingungen für dessen Ökosystem verbessern“, erklärt Prost.

Aus dem Erfolg des Projekts könnten viele positive Auswirkungen in der gesamten Region resultieren. Diese Methode der Energieproduktion ist kostengünstiger als der Import fossiler Brennstoffe.

Kivuatt produziert gegenwärtig 26 Megawatt elektrischen Strom. Vor Kurzem wurde eine Vereinbarung unterschrieben, die eine zusätzliche Produktion von 75 Megawatt und den Bau von drei weiteren Plattformen vorsieht. ■

TEREX FINLAY I-120RS IM EINSATZ

SIE STRAHLEN JETZT SELBST BEI REGEN



Dank mobiler Bauweise mit Raupenfahrwerk kann die Aufbereitungsanlage einfach und schnell an einen anderen Standort gefahren werden.



Viel Erfahrung und ein Blick fürs grosse Ganze: Die Verantwortlichen der Guggler Kies und Immobilien AG aus Ins steuern die Kiesgrube Müntschemier seit 1992. Im Hintergrund die im März 2019 in Betrieb genommene mobile Aufbereitungsanlage Finlay I-120RS.

TEREX FINLAY I-120RS

Die Terex Finlay I-120RS verfügt über eine Reihe technischer Vorzüge. Eine Schlüsselkomponente ist das integrierte 3.66m x 1.53m grosse Doppeldeck-Sieb mit innovativer Schnelllösevorrichtung. Die Terex CR038-Prallkammer mit Direktantrieb und fortschrittlichem elektronischem Steuerungssystem liefert hohe Zerkleinerungsgrade bei konsistenter Produktform. Im aktuellen Fall wird zwar die meiste Produktion von einer weiteren Gesellschaft der Guggler Gruppe abgenommen. Die hohe Produktivität sowie die Wartungs- und Bedienungsfreundlichkeit machen den Brecher aber auch zur idealen Lösung für Grossproduzenten und Unternehmen, die Aufträge für Dritte ausführen.

Auch bei eher niedriger Auslastung kann sich die Anschaffung einer Aufbereitungsanlage lohnen, wie das Beispiel der Kiesgrube Müntschemier der Guggler Kies und Immobilien AG zeigt. Es gilt, alle relevanten betrieblichen Parameter in die Kalkulation einzubeziehen.

Wann lohnt sich die Anschaffung einer neuen Maschine oder Anlage? Die Verantwortlichen der Guggler Kies und Immobilien AG, Ins, stellten sich im Herbst 2018 dieselbe Frage, als der Erwerb einer Prallbrecheranlage für deren Kiesgrube in Müntschemier im Seeland aktuell wurde.

„CIRCA 60 PROZENT AUSLASTUNG“

Im März 2019 wurde die neue Anlage Terex Finlay I-120RS in der Kiesgrube Müntschemier in Betrieb genommene. „Sie wird voraussichtlich mit circa 60 Prozent ausgelastet sein“, sagt Geschäftsführer und Inhaber Kurt Guggler. Trotz der eher niedrigen Auslastung entschied man sich für die Beschaffung.

KRITERIEN FÜR DEN KAUF

Einerseits konnte dadurch Wertschöpfung zurück ins Unternehmen geholt werden, da die Aufbereitung von Recyclingbeton- und -asphalt bis anhin von einem beauftragten Lohnunternehmer durchgeführt wurde. Mehr Flexibilität ist ein weiterer Faktor. Schlechtwetterphasen mit Regen oder Schneefall, in denen der Abbau von Primärmaterial in der Grube weitgehend ruhen muss, nutzt man sofort intensiv für Aufbereitungsarbeiten. Das ist möglich, da sehr kurzfristig reagiert werden kann und kein Drittunternehmen beauftragt werden muss. Strahlende Gesichter sind also auch bei Regen in der Grube zu beobachten.



Besonderer Pluspunkt ist der Siebkasten mit dem leistungsstarken Doppeldeck-Sieb.

Durch das Raupenfahrwerk lässt sich die gut 48 Tonnen schwere Maschine mühelos und schnell dorthin fahren, wo die Übergabe des zu verarbeitenden Materials vom Bagger in den Prallbrecher am zügigsten und sichersten erfolgen kann. Falls kurzfristig Nachfrage nach anderen Komponenten entsteht, fährt man sie einfach an einen anderen Ort.

FAZIT: GESAMTSCHAU IST ENTSCHEIDEND

Mehr eigene Wertschöpfung, Flexibilität, Effizienz. So rechnet sich die Anlage auch trotz der eher geringen Auslastung. „In der Gesamtschau ist es eine sehr lohnende Investition“, sagt Roman Guggler, Mitglied der Geschäftsleitung. ■

AVESCO TEC

Michael Schöni

Product Manager: 079 780 77 46

Kundendienst/Ersatzteile: 0848 832 832

KOLLEKTION SOMMER 2019



Summertime! Mit der brandneuen Sommerkollektion im Cat Shop können Sie die schönsten Tage im Jahr so richtig geniessen. Für heisse Baditage und laue Sommernächte.

Viele Premieren für Mädels und Jungs warten in der neuen Sommerkollektion des Cat Shop: das für die Schweiz extra neu designte Badetuch und Schweisstuch, ärmellose Hoodies, neue Caps, die neue Allwetterjacke «Storm» und weitere Novitäten.

WERBEKAMPAGNE MIT «HOBBY-MODELS»

Besonderer Swissness Faktor: Für die Werbekampagne der neuen Kollektion standen Avesco Mitarbeitende als Models vor der Kamera und machten beim Fotoshooting auf dem Gebrauchtmaschinenareal von Avesco und in der Badi Langenthal durchweg eine tolle Figur.

Erhältlich auf www.cat-shop.ch. ■ [f / catshopCH](https://www.facebook.com/catshopCH) [@ / catshop_ch](https://www.instagram.com/catshop_ch)



(K)EIN ALTER SCHUH

Eine kreative Verwendung für seine alten Cat Stiefel vom Modell Colorado hat Markus Lenzin gefunden. Sie dienen im Garten seines Ferienhauses in Elm seit gut drei Jahren als originelle Pflanzentöpfe. ■

LESERBEFRAGUNG:

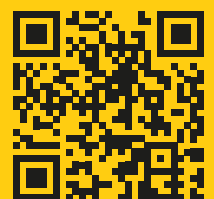
→ IHRE MEINUNG IST GEFRAGT!

Was gefällt Ihnen am Cat Magazine? Was sollten wir häufiger thematisieren? Was stört Sie?

Mit der Cat Magazine Leserbefragung haben Sie die Gelegenheit, der Redaktion Ihre Meinung mitzuteilen.

Machen Sie mit – wir freuen uns auf Ihre Anregungen.

Die Umfrage erreichen Sie unter www.catmagazinesurvey.com (Sprache frei wählbar).



QR-Code scannen
und teilnehmen

DER NEUE AVESCO MASCHINEN KONFIGURATOR

**BUDGET
FINANZIERUNG
MIETEN
PREISE
SERVICE**

configurator.avesco.ch

Nur solange Vorrat
**KONFIGURATOR
AKTION**

**Minibagger, 1,7 To,
Cat® 301.7D CR**

Vibrationsplatte, 80 kg,
Ammann APF 15/40

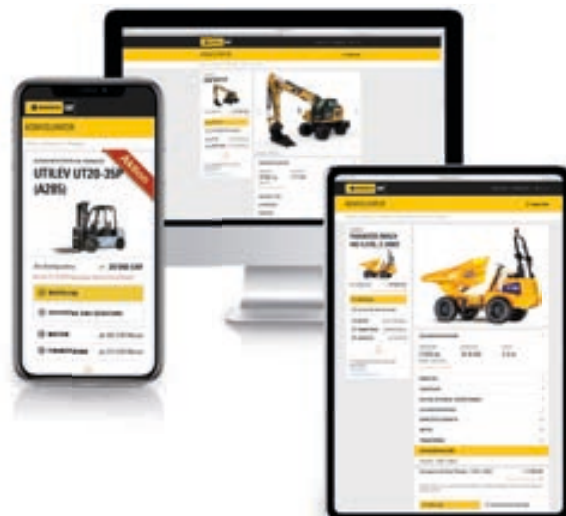


WÄHLEN SIE IHR AUSRÜSTUNGSPAKET

MASCHINEN NACH IHREN BEDÜRFNISSEN ZUSAMMENSTELLEN

Viele unserer Maschinen können Sie mit dem neuen Maschinenkonfigurator zusammenstellen und bestellen. Eine Vielzahl von Optionen steht zur Verfügung. Auch können Sie Dienstleistungen wie Finanzierungen und Serviceverträge sehr einfach ergänzen.

Zudem lassen sich im Konfigurator durch die Eingabe des Equipment Management Logins Nettopreise anzeigen. Sollten Sie kein solches Login besitzen, können Sie dieses einfach bei Ihrer Ansprechperson oder bei info@avesco.ch anfordern.



configurator.avesco.ch

