

Putzmeister

#93 | MAI | 2023

PM

POST



HIGH- LIGHTS



PUTZMEISTER WELT

- # Bauma 2022 – Ein Erfolg für Putzmeister >>
- # iONTRON Customer Council >>
- # ITAS-Cas d.o.o. wird zu Putzmeister d.o.o. >>
- # Putzmeister geht unter die Haut >>
- # Putzmeister Indien Händlertreffen 2023 >>
- # Australiens „Mr. Putzmeister“ geht in den Ruhestand >>



PRODUKT NEWS

- # Putzmeister Industrietechnik erhält Großauftrag von Wien Energie >>
- # Fertigteilbau neu gedacht >>
- # Putzmeister und SANY gemeinsam für eine nachhaltige Zukunft
- # MY Putzmeister – Die digitale Premiumwelt >>



Putzmeister

FOLGEN SIE UNS:





BAUMA 2022 – EIN ERFOLG FÜR PUTZMEISTER



Australische Kunden mit Putzmeister Oceania Mitarbeitern: „Fühlt sich gut an, Teil der Putzmeister Familie zu sein“

Der Messeauftritt von Putzmeister auf der bauma 2022 stand dieses Mal unter dem Motto **„Today, Tomorrow and into the Future“** und zeigte unseren Kunden, dass Putzmeister sich schon heute mit der Zukunft beschäftigt und Lösungen entwickelt.

Putzmeister hatte in und rund um die Halle B6 und auf dem Freigelände (Sany CT) insgesamt 26 Maschinen aus den Business Units Concrete (CT) und Mortar Technology

(MT) auf einer Fläche von über 3.000 m² ausgestellt.

Die Resonanz auf den Messestand und auf die gezeigten Produkte und Dienstleistungen war sehr positiv.

160 Putzmeister Mitarbeiter aus Aichtal und den verschiedenen Tochtergesellschaften sowie 190 Händler aus allen Ländern der Welt standen für Gespräche mit Interessenten und Kunden bereit. >>





Auf großes Interesse ist unser mobiler 3D-Drucker Karlos sowie die neue Ergonic 3 Steuerung gestoßen.

Der Bereich SAB (Special Application Business) stellte die unterschiedlichen Putzmeister Lösungen für Fertigteilewerke in Form von Animationen und Präsentationen direkt auf dem Messestand und bei einem gut besuchten Vortrag im Konferenzzentrum vor.

Zum ersten Mal überhaupt bot Putzmeister für Interessierte, die nicht zur Bauma kommen konnten, einen virtuellen Rundgang über den Stand an.

Dieser ist kann über den Link unten aufgerufen werden.

Das extra für die Bauma erstellte Imagevideo, welches im stündlichen Wechsel in deutscher und englischer

Sprache gezeigt wurde, kam bei unseren Besuchern ebenfalls gut an.

Auch die traditionelle Elephant Night – eine Veranstaltung für unsere Kunden in der Münchner Allianzarena mit Musik, Essen und Stadion-Führungen – war mit 900 Besuchern bis auf den letzten Platz gefüllt.

Ein weiteres Highlight waren die insgesamt vier Werksführungen in Aichtal mit Kunden aus Südamerika, Afrika, Asien, Australien und den USA.

Zusammenfassend hat Putzmeister wieder einmal Maßstäbe gesetzt und gezeigt, dass wir in unserer Branche die Nr. 1 sind.



Koreanische Kunden zusammen mit dem Korea Vertrieb: „Schön, auf der Bauma zu sein und alle Putzmeister Innovationen zu sehen“



Kunde aus Schweden: „Ich bin extra aus Schweden angereist, um die beeindruckenden Neuigkeiten zu sehen, die Putzmeister an seinem Stand anbietet.“

BAUMA 2022:

495.000 Besucher aus 200 Ländern

32.000 Aussteller aus 60 Ländern

PUTZMEISTER BAUMA VIDEO

PUTZMEISTER LIVESTREAM VON DER BAUMA

Follow Putzmeister:
Today. Tomorrow. Into the Future.



iONTRON CUSTOMER COUNCIL

Am 2. und 3. März fand am Putzmeister Hauptsitz in Aichtal das iONTRON Customer Council statt. Dabei handelt es sich um eine regelmäßig stattfindende Veranstaltung, bei der Experten und Kunden aus verschiedenen Märkten eng in den Entwicklungsprozess für zukünftige Produkte eingebunden werden. Ziel ist es, Feedback zu bestehenden Produkten einzuholen und die Kunden aus erster Hand über Produktneheiten zu informieren. In diesem Jahr waren 20 Kunden aus Schweden, Norwegen, Finnland, Belgien und den Niederlanden angereist, um gemeinsam mit dem Putzmeister Team die Weiterentwicklung der iONTRON Produktfamilie mitzugestalten.

In den zwei Tagen des Customer Councils konnten unsere Kunden bestehende Produkte und Prototypen testen. Es wurde über die Herausforderungen der fehlenden Ladeinfrastruktur diskutiert und das Marktumfeld sowie regulatorische Entwicklungen analysiert. Auch zukünftige Produktideen wurden bewertet.

Putzmeister bedankt sich bei seinen Kunden und Partnern für die intensive und vertrauensvolle Zusammenarbeit beim iONTRON Customer Council. Die Nachfrage für elektrifizierte Produkte für Betonförderung und -transport bleibt stark wachsend. Putzmeister wird auch weiterhin eng mit seinen Kunden zusammenarbeiten, um ihre Bedürfnisse zu erfüllen und innovative Lösungen zu liefern.

Als Baumaschinenhersteller ist es uns bewusst, dass die Bauindustrie weltweit für nahezu 30 % der CO₂ Emissionen verantwortlich ist. Deshalb stellen wir bei Putzmeister das Thema Nachhaltigkeit ins Zentrum unserer Innovationsstrategie.

Mit der iONTRON Hybrid Autobetonpumpe, der elektrischen stationären Betonpumpe sowie dem vollelektrischen iONTRON Fahrmixer trägt unser Unternehmen maßgeblich zur Senkung des CO₂-Ausstoßes auf Baustellen bei. Nachhaltigkeit und Umweltschutz sind ein zunehmend wichtiger Faktor und gewinnen in der Bauindustrie weiter an Bedeutung. Gute Gründe für uns, um an weiteren Innovationen zu arbeiten.



iONTRON



MEHR INFORMATIONEN



ITAS-CAS D.O.O. WIRD ZU PUTZMEISTER D.O.O.

Wir freuen uns, seit Anfang September ein neues Mitglied in der Putzmeister Familie begrüßen zu dürfen: Die Firma ITAS-Cas d.o.o. in Slowenien, langjähriger Lieferant im Fahrmischergeschäft, wird zukünftig als Putzmeister d.o.o. zur Putzmeister Gruppe gehören.



Das Unternehmen wurde 1992 gegründet und hat sich in den letzten Jahrzehnten einen guten Ruf und eine starke Marke in der Fahrmischerbranche aufgebaut. ITAS steht seitdem für Kundenorientierung, Qualität, Sicherheit und eine wettbewerbsfähige Preisgestaltung. Dieses Erbe wird Putzmeister übernehmen und das Team in die Putzmeister Familie integrieren. Die Geschäftsleitung von Putzmeister d.o.o. wurde von Stefan Fritz übernommen.

Bereits 2012 stellte der Kauf der Intermix GmbH einen ersten Schritt auf dem Weg zu einem ganzheitlichen Produkt-Portfolio der Putzmeister Gruppe dar. Das Produktangebot, das bis dahin Betonpumpen zur Verarbeitung von Beton beinhaltete, konnte um Maschinen für den Transport des Betons zur Baustelle erweitert werden.

Dieser Weg wird nun mit dem Kauf der Firma ITAS konsequent fortgeführt. ITAS entwickelt, fertigt und liefert bereits seit 1995 für die Intermix GmbH Fahrmischer-aufbauten und Komponenten.

Zusätzlich werden wir uns mit unserem iONTRON eMischer weiter differenzieren, maßgeblich zur Nachhaltigkeit beitragen und unsere Marktposition im Fahrmischergeschäft weiter ausbauen und stärken.





PUTZMEISTER INDUSTRIE-TECHNIK ERHÄLT GROSSAUFTRAG VON WIEN ENERGIE FÜR NEUE PUMPENLINIEN

Das Werk Simmeringer Haide von Wien Energie

Klärschlamm-Mitverbrennung: Insgesamt werden für dieses Projekt vier Pumpenlinien neu geliefert, die eine alte Anlage ersetzen, dazu kommen noch zwei Silos und zwei Annahmehunker.

Die Erfolgsgeschichte der Zusammenarbeit begann bereits im Jahr 1987. Zu dieser Zeit noch unter dem Namen EBS Wien und später dann Fernwärme Wien wurde die erste Pumpenlinie von Putzmeister in Betrieb genommen.

Diese Anlage lief zunächst reibungslos, so dass bereits 1989 weitere Aufträge folgten. Mit der Zeit stellten sich dann aber Probleme ein mit dem Betrieb der Putzmeister Maschinen. Bei folgenden Erweiterungen der Anlage setzte Wien Energie Sitzventilpumpen unseres Wettbewerbers ein. Jedoch traten durch die bei diesen Pumpen üblichen geringeren Durchgangsgrößen für

Störstoffe, wie Steine, Holzstücke, Metall, etc. ebenfalls gehäuft Störungen auf.

Durch die kontinuierliche Weiterentwicklung bei Putzmeister wurde die S-Rohrtechnik in unseren aktuellen KOS-Pumpen so weit optimiert, dass u. a. bei der Behandlung von Klärschlamm ein echter Wettbewerbsvorteil herausgearbeitet werden konnte. Wien Energie konnte eine Lösung angeboten werden, die deutlich größere Fremdkörper toleriert und wesentlich höhere Standzeiten aufweist. Die S-Rohrtechnik hat sich bei der Wien Energie nun seit bald 20 Jahren endgültig durchgesetzt. Da diese Technik auch in etlichen Referenzanlagen sehr erfolgreich angewendet wird, konnte unser Kunde davon überzeugt werden, dass unsere KOS-Pumpen in der Toleranz gegenüber Fremdkörpern und in der Verfügbarkeit unschlagbare Vorteile gegenüber der Sitzventilpumpentechnik besitzen. >>



Putzmeister

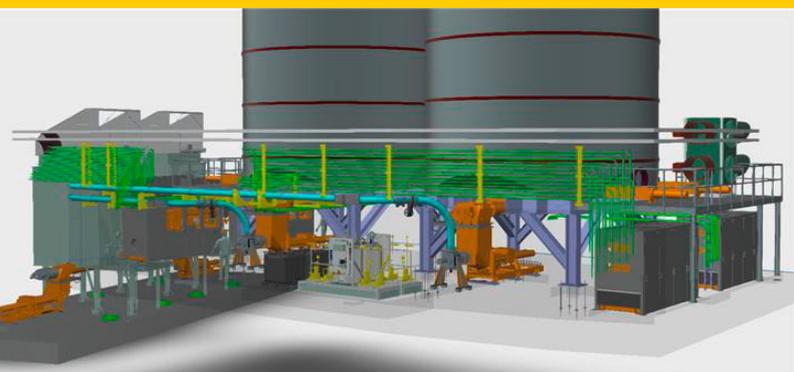


HOME

PRODUKT NEWS



Eine Putzmeister-Dickstoffpumpe aus dem Jahr 1987



Die neuen Pumpenlinien mit Annahmehunker und Silo (Modellbild)

Die markanteste Veränderung von der alten zur neuen Pumpenlinie wird die Ausstattung mit je einem Annahmehunker und einem Silo pro Pumpenlinie sein. Ein Vorteil für die Betreiber-gesellschaft ist, dass ein kontinuierlicher Verbren-nungsprozess zuverlässig stattfinden kann. Es werden Speicherkapazitäten geschaffen, durch die die Betreibergesellschaft sowohl Spitzenzeiten ab-federn kann, als auch auch die Zeiten, in denen keine Anlieferung von Klärschlamm stattfindet, wie z.B. an Feiertagen. Das bedeutet Kostenvorteile durch eine konstante Energienutzung.

Putzmeister schätzt sich glücklich, die neue Anlage zu liefern, die für Wien Energie einen wichtigen Baustein für die Kreislaufwirtschaft darstellt und einen entscheidenden Mehrwert für den gesamten Prozess des Handlings bietet – von der Anlieferung bis zur Verbrennung.



MEHR INFORMATIONEN



HOME

PUTZMEISTER WELT

PUTZMEISTER GEHT UNTER DIE HAUT

Die Marke Putzmeister genießt bei vielen Kunden eine große Wertschätzung und hat eine treue Fangemeinde. Offenbar sind einige Kunden von Putzmeister so begeistert, dass sie ihre Liebe zur Marke auf ganz besondere Weise Ausdruck verleihen. Bei Ihnen geht Putzmeister buchstäblich unter die Haut. Denn einige Anhänger haben das Putzmeister Logo als Tattoo auf ihrer Haut verewigt, als dauerhaftes Zeichen ihrer Verbundenheit.

Ein beeindruckendes Beispiel, dass Putzmeister nicht nur eine hochwertige technische Leistung erbringt, sondern auch eine emotionale Bindung zu seinen Kunden aufbauen kann. Wir freuen uns über solch loyale Fans!



Andreas Konetschny (Fa. Birsner in Singen) schwört auf PM

Sie tragen Putzmeister auch unter der Haut? Schicken Sie uns gerne ein Foto Ihres Putzmeister Tattoos und teilen Sie uns Ihre Geschichte mit.



Mick Brown hat den Elefanten immer bei sich (Next Generation Concrete Pumping, Australien)





ERFOLGREICHES INTERNATIONALES HÄNDLERTREFFEN 2023 BEI PUTZMEISTER INDIEN

Putzmeister Indien (PCM) veranstaltete vom 19. bis 21. Januar sein 2023 Spare Parts Dealer Meet in Goa. Händler aus Indien, Nepal und Bangladesch trafen sich mit Kollegen des Putzmeister Parts Teams aus ganz Indien zu der 3-tägigen Veranstaltung.

Herr Kanjanabha Bhattacharyya, Geschäftsführer von Putzmeister Indien, begrüßte das Team in Goa und gab die Richtung für das Treffen vor. Die Händler bekamen eine Führung durch die Produktionsstätten und wurden über die neuesten Entwicklungen in der Putzmeister Gruppe informiert.

Tag zwei begann mit Herrn Anuj Seth, Direktor Service, der die Händler über die Pläne für 2023 informierte. Es folgten engagierte Vorträge von jedem der Händler über ihre Märkte und Strategien für das kommende Jahr. Der Tag endete mit einer Diskussion über ausbaufähige Bereiche und Ideen, die im gesamten Netzwerk umgesetzt werden können.

Nach einem betriebsamen Tag voller Strategien genossen die PCM Händler einen entspannten letzten Tag, an dem sie die Sehenswürdigkeiten und Klänge von Goa genießen konnten. Das Treffen endete in einer positiven Stimmung, und alle freuen sich bereits auf die Veranstaltung im nächsten Jahr.





MODULARER WOHNUNGSBAU FÜR EFFIZIENTES UND KOSTENGÜNSTIGES BEREITSTELLEN VON WOHNRAUM

Mit dem Lechnercube wird im Fertigteilwerk Deutsche Modulhausfabrik GmbH ein modulares System hergestellt. Dabei werden fünf von sechs möglichen Seiten in einem Guss betoniert. Eine in diesem Maße industrialisierte Fertigung erfordert ein ressourcenoptimiertes Betonmanagement. Putzmeister stellte hierfür ein neues Konzept vor, das einige Vorteile bereithält. Aus der Betonmischanlage wird der Beton in den Aufsatztrichter gegeben, der sich direkt unter der Mischanlage befindet. Die Betonpumpe fördert den Beton über Förderleitungen und Rohrweichen auf einzelne manuelle Rundverteiler zu vier Produktionsanlagen. Leitungen und Weichen sind auf einem Laubengang installiert. Zum Umschalten zwischen den Rundverteilern wird der Beton bis zur Rohrweiche zurückgezogen und diese dann umgeschaltet.



FERTIGTEILBAU NEU GEDACHT

VORTEILE FÜR DEN KUNDEN

Die Erfahrung von DMF im Fertigteilbau kombiniert mit dem Know How von Putzmeister in der Betonpumpentechnologie erzielte folgende Nutzen:

- # Schnellere Bereitstellung des Betons ohne Kübelbahn und Zwischenspeicherung
- # Aufsatztrichter mit Kapazität für zwei Chargen
- # Kontinuierliche und homogene Schalungsbefüllung mit effizienter Pumpenlösung
- # Senkung des Geräuschpegels in der Halle
- # Betontransport in geschlossenem System
- # Insgesamt Verbesserung der Arbeitsbedingungen in der Halle

AUSSTATTUNG

- # Stationäre Betonpumpe BSA 1408 E
- # Aufsatztrichter mit 3,8 m³ Fassungsvermögen
- # Hydraulikaggregat
- # Manuelle Rundverteiler
- # Rohrleitungssystem



MEHR INFORMATIONEN



PUTZMEISTER UND SANY GEMEINSAM FÜR EINE NACHHALTIGE ZUKUNFT

SANY eTRUCKS

Bezahlbare eMobilität für die Bauindustrie

Unser Ziel: Wir möchten Aufbauhersteller und deren Kunden zum Vorreiter in umweltfreundlicher Baustellenlogistik machen, um eine nachhaltige Zukunft für unsere Industrie zu ermöglichen.



SANY eTRUCKS IN EUROPA

Mit einem starken Fokus auf Elektrifizierung und internationaler Expansion hat SANY ihrem Tochterunternehmen Putzmeister die Gesamtverantwortung für die Einführung und den Rollout des SANY eTruck Portfolios in Europa übertragen – mit voller Unterstützung von SANY.

Putzmeister möchte elektrisch betriebene Chassis von SANY in ganz Europa verfügbar machen. Ein erster Schritt war die Einführung des vollelektrischen Putzmeister iONTRON eMischer – des ersten 4-Achs-Elektrofahrmischer mit einer 9 m³ Mischertrommel in Europa – auf der Bauma 2022.

Gestartet wurde 2022 in Kleinserie auf dem deutschen und französischen Markt, bevor ab 2023 die Produktion schrittweise ausgeweitet und weitere europäische Märkte erschlossen werden.

Ausgehend von seinen Bestandskunden im Transportbetonbereich strebt Putzmeister die Marktführerschaft für elektrifizierte schwere Baufahrzeuge an. Dazu gehört die Kooperation mit anderen Aufbauherstellern sowie die Erweiterung des Truck-Portfolios in Europa in Zusammenarbeit mit dem SANY-Entwicklungsteam in China. Analog zur Erfolgsgeschichte der SANY-Bagger in Europa, die 2015 auf den Markt kamen und bis 2021

eine Top-10-Marktposition unter den etablierten westlichen Marken erreicht haben, setzt sich Putzmeister das Ziel, mittelfristig einen signifikanten Jahresumsatz aufzubauen. Grundpfeiler dafür sind Putzmeisters Vorreiterrolle, die eine Auslieferung erster Fahrzeuge im Jahr 2022 ermöglichte, ein Preisniveau, das die Transformation von Flotten bezahlbar macht und die langjährigen Beziehungen zu Schlüsselkunden mit großen Flotten.

SANY eTrucks in China

Die Elektrifizierung der Antriebe hat die gesamte Branche erfasst. Dabei hat SANY eine Vorrangstellung für diesen globalen Trend in China eingenommen. Mit signifikanten Investitionen in Ingenieure (ca. 1.000 Ingenieure) und Infrastruktur (400 ha große, hochautomatisierte Fabrik), hat SANY ein großes eTruck-Portfolio aufgebaut, das aus verschiedenen batteriebetriebenen LKWs und Sattelzugmaschinen besteht. Im Jahr 2021 verkaufte SANY 1.497 schwere eLKWs (14 % Marktanteil in China) – und damit mehr als alle europäischen OEMs (Original Equipment Manufacturer) zusammen. Bis Mitte 2022 hat SANY seinen Absatz um mehr als 500 % im Vergleich zum Vorjahr gesteigert und strebt an, bis 2025 jährlich 80.000 Einheiten in China zu verkaufen.



MEHR INFORMATIONEN



AUSTRALIENS „MR. PUTZMEISTER“ DAVID BOND GEHT IN DEN RUHESTAND

David Bond, eine in der australischen Betonpumpenindustrie und in der weltweiten Putzmeister Familie weithin bekannte und respektierte Persönlichkeit, hat seine lebenslange Karriere beendet, die in den letzten 50 Jahren "alles" von Putzmeister in Australien umfasste. Im Jahr 2022 wurde das Unternehmen, das David über viele Jahrzehnte aufgebaut hat, in die Putzmeister Oceania Pty Ltd umgewandelt und er blieb bis Anfang 2023 dabei, um den Übergang zu begleiten.



David begann als 14-Jähriger, sich mit Betonpumpen zu beschäftigen. Sein Vater hatte 1966 Australiens erstes Betonpumpen-Vermietungsunternehmen gegründet. Das Unternehmen wuchs schnell auf eine Flotte von 12 LKW-Pumpen verschiedener Marken an, darunter drei wasserhydraulische Putzmeister Pumpen, die sich im Vergleich zu den anderen beiden deutschen und einer US-amerikanischen Marke in der Flotte als weitaus wirtschaftlicher im Betrieb erwiesen.

Die Forderung nach größeren Entfernungen, größeren Förderhöhen und schnelleren Förderleistungen ließ bald erkennen, welche Maschinen der Aufgabe in Bezug auf

Leistung, Zuverlässigkeit und vor allem niedrige Betriebskosten angesichts der damals vorherrschenden schwer zu pumpenden Betonmischungen gewachsen waren.

Vor diesem Hintergrund war es klar für David, alles über Beton wissen zu müssen. Somit begann er nach seinem Schulabschluss ein Praktikum bei einem großen Betonhersteller, um etwas über Betonproduktion und -technologie zu lernen.

Drei Jahre später trat er in das Familienunternehmen ein, das gerade seine erste Putzmeister Pumpe mit C-Rohrweiche (Rüssel) 'Elefant' BRF 1408 M22 gekauft hatte. >>





Nachdem er sich mit Beton vertraut gemacht hatte, war der nächste Schritt, so viel wie möglich über die Technik einer Betonpumpe zu lernen und wie man Fehler behebt, wenn etwas schief läuft. Dies führte zur ersten von Davids vielen Reisen zu PM Deutschland, um sich technisch weiterzubilden und sein Produktwissen zu erweitern. Gleich bei seinem ersten Besuch im ursprünglichen Putzmeister Werk in Filderstadt (Bernhausen) traf er Herrn Schlecht, der sich die Zeit nahm, David nach Feierabend ins Zeichenbüro und in die Werkstatt mitzunehmen, um einige technische Fragen zu klären und anschließend eine Pizza zu essen, bevor er ihn zu seinem Hotel fuhr.

Nach diesem Besuch kehrte David nach Australien zurück, inspiriert und motiviert mit einem einzigen Ziel vor Augen, nämlich alles zu tun, um Putzmeister in Australien zur Maschine der Wahl zu machen, wenn es um das Pumpen von Beton geht. Eine schwierige Aufgabe, denn es gab hohe Einfuhrzölle und eine Handvoll preiswerter lokaler Hersteller und Importeure von Gebrauchsmaschinen, gegen die man antreten musste.

Bald nach seiner Rückkehr wurde der Pumpenverleih der Familie geschlossen, Davids Vater ging in den Ruhestand und David konzentrierte sich auf den Verkauf und die Unterstützung der gesamten Putzmeister Produktpalette. Aus diesen sehr kleinen Anfängen heraus wuchs das Geschäft mit Leidenschaft, Fokus und Enthusiasmus sowie einem hohen Maß an Unterstützung durch Putzmeisters Export-Vertriebs- und Servicepersonal schnell bis zu dem Punkt, an dem es eine australien-

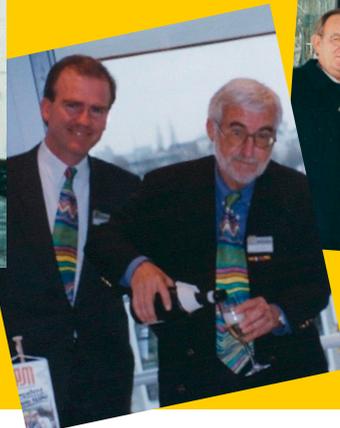
weite Vertriebs- und Servicevertretung benötigte. Um dies zu erreichen, verkaufte David das Unternehmen an ein in Sydney ansässiges Unternehmen, das ihn als National Sales Manager einstellte.

Die weltweiten Erfolge von Putzmeister zeigten Wirkung: Hochhaus- und Tunnelbauunternehmen machten Putzmeister zu ihrer bevorzugten Marke, die ersten selbstkletternden stationären Verteilmaste wurden in Australien eingeführt und Bauunternehmen entschieden sich für Putzmeister aufgrund der Leistung, Zuverlässigkeit und technischen Unterstützung.

David arbeitete in den nächsten zehn Jahren mit mehreren Unternehmen als deren Putzmeister Produktmanager zusammen und wurde 1995 Partner bei Concrete Pumping Equipment Aust Pty Ltd. Dieses Unternehmen wuchs schnell, und 2001 wurde er alleiniger Eigentümer des Unternehmens, das er bald in CPE Machinery Pty Ltd umbenannte, um die Vielfalt der verkauften Produkte, wie Mörtelmaschinen und Telebelts, besser widerzuspiegeln.

Davids Ziel war es immer, das führende Unternehmen in Australien zu werden, das alles verkauft, was mit Beton und Mörtelmaschinen zu tun hat. Er glaubt, dass er dies durch die Lektionen von Vorbildern erreicht hat, die seinen Weg begleitet haben. In seinen prägenden Jahren war es zunächst sein Vater, und als er seine Geschäftskarriere begann, war es eindeutig Karl Schlecht. Danach gab es eine lange Liste von hoch motivierten und kompetenten

Putzmeister Teammitgliedern, die alle ihren Teil dazu beitrugen, David und sein australisches Team zu unterstützen und zu ermutigen, erfolgreich ein Unternehmen aufzubauen, auf das sie alle stolz sein können.





MY Putzmeister

STEIGEN SIE EIN IN DIE DIGITALE PREMIUMWELT VON PUTZMEISTER



Schon sehr früh hat Putzmeister digitale Inhalte und Anwendungen angeboten. Im Laufe der Jahre ist so ein breit gefächertes Angebot entstanden, das sich sehr stark an den Bedürfnissen der Putzmeister Händler orientiert.

Zunächst war dieses digitale Angebot nur über verschiedene URLs mit verschiedenen Zugangsdaten je Nutzer nutzbar und zudem nicht in allen Regionen verfügbar. Letztendlich mussten die Händler genau wissen, welche Informationen sie wo finden und wie sie sich anmelden müssen. Daher wurde bereits Mitte 2018 das MYPutzmeister Programm initiiert.

Ziel war es, das gesamte Online-Angebot von Putzmeister in einer modernen Plattform zu vereinen, so dass unsere Nutzer mit nur einem Benutzernamen und Passwort zugreifen können und dort die Inhalte finden, die in der täglichen Arbeit mit Putzmeister Produkten für sie relevant sind.

Zudem richtet sich das Angebot an Informationen und Anwendungen nicht mehr nur an Händler, sondern wird explizit auch für unsere Kunden ausgeweitet.

Mit der Umsetzung wurde Mitte 2019 gestartet.

Mittlerweile ist MYPutzmeister weltweit verfügbar.

Alle Putzmeister Händler und Endkunden können einen Zugang zu MYPutzmeister erhalten. Dazu kann die Selbstregistrierungsfunktion auf unserer Website genutzt werden (siehe Infobox).

Nach der erfolgreichen Registrierung kann die Startseite von MYPutzmeister ganz individuell gestaltet werden: Die einzelnen Apps können per Drag & Drop so angeordnet werden, wie man es braucht. Außerdem können speziell benötigte Apps zur Nutzung angefragt werden.

Zu den wichtigsten Anwendungen innerhalb MYPutzmeister zählen der Ersatzteilewebshop (nur für Kunden verfügbar, die direkt von Putzmeister betreut werden), MYFleet sowie das Service Center und PMProdukte. In den Anwendungen MYFleet und Service Center werden Informationen rund um die Maschinen der Nutzer und deren Service bereitgestellt. In PMProdukte hingegen können Informationen zu all unseren Produkten gefunden werden. >>

ZUGANG ZU MY PUTZMEISTER

- # Auf [putzmeister.com](https://www.putzmeister.com) registrieren
- # E-Mail Adresse bestätigen
- # Per E-Mail werden Sie informiert, sobald Ihr Account angelegt ist und können dann ihr persönliches Passwort festlegen
- # Nun können Sie jederzeit über [putzmeister.com](https://www.putzmeister.com) auf MY Putzmeister zugreifen

WICHTIG ZU WISSEN:

MY Putzmeister ist nicht nur auf die Betonsparte ausgerichtet, sondern bietet Informationen und Anwendungen für all unsere Produktlinien.

Speziell MY Fleet wird in den nächsten Jahren stetig weiter entwickelt werden, so dass der Nutzer hier alle Information rund um den Betrieb seiner Maschinen einsehen kann. Bereits heute werden technische Dokumentationen, eine digitale Serviceakte sowie Garantieinformationen zu den Maschinen bereitgestellt. Bei den Maschinen, bei denen Putzmeister Connected Services angeboten wird, kann man zudem direkt auf das Maschinen Cockpit zugreifen.

Für das Jahr 2023 stehen Einführungen in vielen afrikanischen Ländern, in Spanien und Portugal sowie in der Türkei und in Indien auf dem Plan. Außerdem wird Kunden-Feedback aus den Bereichen Webshop, MY Fleet und dem allgemeinen Portal umgesetzt, so dass hier mehr Inhalte und Funktionen verfügbar sein werden.



Haben auch Sie Ideen zur Verbesserung?

> Einfach die Feedback-Funktion am Seitenende von MY Putzmeister verwenden und uns Ihren Verbesserungsvorschlag mitteilen.

VORTEILE VON MY PUTZMEISTER

- # Zugriff auf die digitale Putzmeister Welt
- # Gestalten Sie Ihre persönliche Startseite: Anwendungen wie auf dem Smartphone per drag & drop verschieben
- # Jederzeit alle Informationen zu Ihren Putzmeister Maschinen im Zugriff – für viele einfache Nachfragen müssen Sie nicht mehr Putzmeister kontaktieren, sondern finden diese, wann immer sie diese brauchen in MY Putzmeister
- # Nutzbar mit allen Geräten – vom Smartphone über Tablet bis zu PC/Laptop



PUTZMEISTER HOLDING GMBH
TEL. +49 (7127) 599-0
FAX +49 (7127) 599-520
WWW.PUTZMEISTER.COM

FOLGEN SIE UNS:

