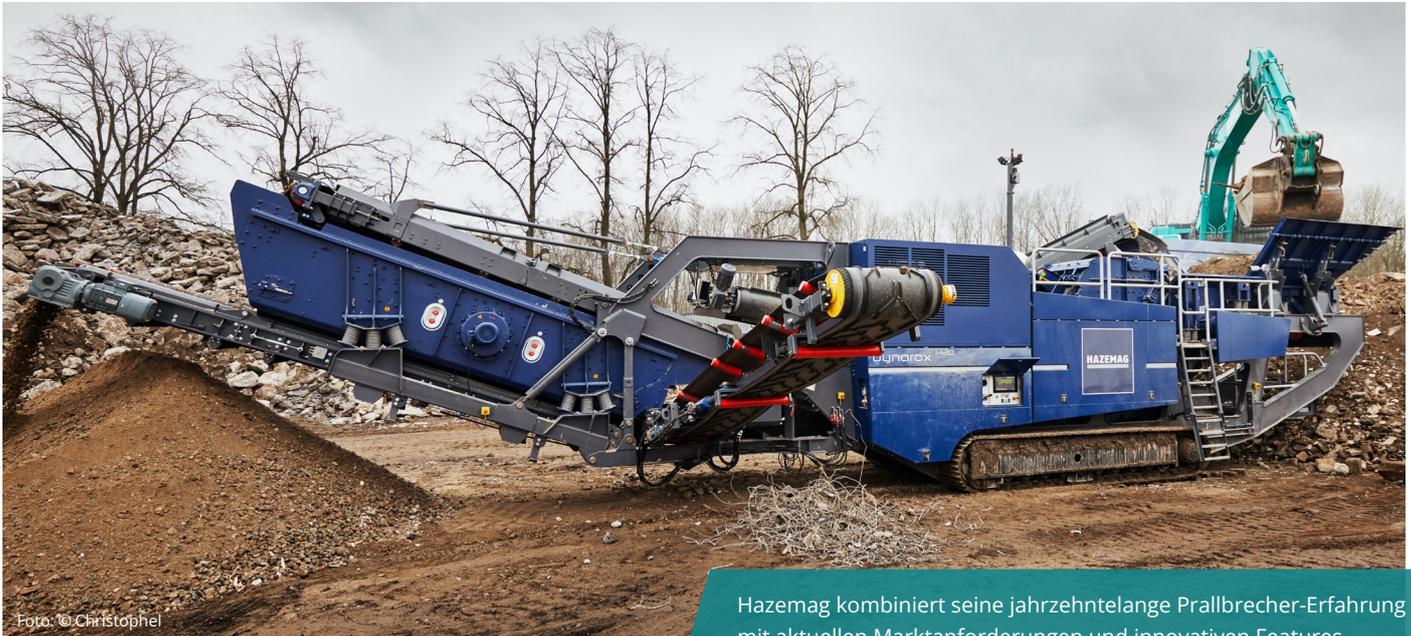


HAZEMAG

## Gemeinsam wachsen und neue Maßstäbe setzen!



Hazemag kombiniert seine jahrzehntelange Prallbrecher-Erfahrung mit aktuellen Marktanforderungen und innovativen Features

Anlässlich der neuen Kooperation von Hazemag Sprach GP mit Rüdiger Christophel, Geschäftsführer der C. Christophel GmbH, Sean McCusker, Geschäftsführer der Jürgen Kölsch GmbH, und Thomas Kühnle, Vice President Mobile Machines von Hazemag, über die neue Partnerschaft und die Einführung der mobilen Brechanlage Dynarox 1-120. Die Entscheidung, Hazemag ins Portfolio aufzunehmen, war für beide Händler ein bedeutender Schritt. „Seit Jahrzehnten besticht Hazemag durch ausgezeichnete Prallbrecher“, erklärt Sean McCusker. „Die Entscheidung des Herstellers, wettbewerbsfähige Prallbrecher in Serie zu bauen, hat uns allen vollkommen neue Perspektiven ermöglicht.“

### Passgenaue Ergänzung des Portfolios

Die neue mobile Brechanlage Dynarox 1-120 fügt sich nahtlos in das bestehende Angebot ein. „Der Dynarox 1-120 ist genau die passende Anlagengröße für Betreiber, die hohe Investitions- und Transportaufwendungen scheuen und gleichermaßen eine zuverlässig hohe Maschinenverfügbarkeit und Leistung wünschen“, so McCusker. „Dieses Maschinenkonzept sichert den flexiblen, wirtschaftlichen Betrieb.“

Christophel fügt hinzu: „Mit Hazemag bieten wir großen Betreibern neben unserem bestehenden Sortiment ein dieselelektrisches Antriebskonzept mit all den resultierenden Vorzügen. Einige der

zahlreichen Innovationen belegen dies. Öffnen wir zum Beispiel die Einlaufklappe, um grobstückige Brocken in den Brecher eintreten zu lassen, so verengt sich das Lichtraumprofil zum Rotor nirgends. Ein Verstopfer ist auszuschließen. Gelangt nicht brechbares Gut in den Prallraum, öffnen die hydraulisch abgestützten Prallwerke weiter als bei anderen Brechern, ohne dass mechanische Teile kaputtgehen oder Öl austritt, das dann entsorgt werden muss.“

### Erwartungen und Zukunftsaussichten

Die Erwartungen an die neue Partnerschaft sind hoch. „Wir werden mit Hazemag zusammenwachsen. Da habe ich keinen Zweifel“, betont McCusker. Christophel ist ebenfalls optimistisch: „Mit Kölsch und Christophel werden wir die Jahresproduktion von Hazemag allein in Deutschland verkaufen.“ Für die Zukunft plant Hazemag gemeinsam mit Christophel und Kölsch, den Dynarox 1-120 bei interessierten Kunden vorzuführen und die Leistungsnachweise zu dokumentieren. „Wir wollen Fakten sprechen lassen“, sagt Christophel. McCusker ergänzt: „Marketingmaßnahmen folgen und mit den Außendienstmitarbeitern von Christophel und Kölsch werden wir die Branche über die Vorzüge des Dynarox 1-120 im persönlichen Gespräch informieren.“ Die bauma spielt eine zentrale Rolle bei der Präsentation der neuen Produkte von Hazemag, wie Thomas Kühnle erklärt: „Die bauma ist eine hervorragende Gelegenheit, ein

neues Produkt erstmals einem Fachpublikum vorzustellen, Neugier zu wecken und Anregungen für unsere Weiterentwicklung zu bekommen.“ McCusker und Christophel fügen hinzu: „Diese Messe bietet die einmalige Gelegenheit, interessierte Betreiber direkt an der Maschine auf innovative Weiterentwicklungen zu sensibilisieren.“

## Marktentwicklung und Trends

Die Marktsituation für mobile Brech- und Siebanlagen in Deutschland ist derzeit herausfordernd, aber es gibt vielversprechende Anzeichen für die Zukunft. „Der Markt hat sich seit der Coronazeit noch nicht entscheidend erholt“, erklärt Thomas Kühnle. „Die Unternehmen verhalten sich weiterhin eher zurückhaltend bei Neuinvestitionen. Wir rechnen jedoch mit steigenden Umsätzen in 2026.“ Die zunehmende Digitalisierung ist ein wichtiger Trend in der Branche. „Sie bietet Kunden eine bessere Transparenz und Planbarkeit ihrer Projekte“, betont Kühnle. Hazemag reagiert auf diesen Trend mit innovativen Technologien wie dem Haz-

Connect-Telematiksystem und intelligenten Überlastsystemen. Ein weiterer bedeutender Trend ist die Erweiterung der Anwendungsbreite, insbesondere in den Recyclinganwendungen. „Die Herstellung von hochwertigen Asphalt- und Betonrezyklaten und deren Wiederverwendung bei der Herstellung von Frischbeton und Asphalt findet immer mehr Verbreitung“, erklärt Kühnle.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Marktentwicklung für mobile Brech- und Siebanlagen in Deutschland von mehreren Faktoren beeinflusst wird, darunter die Digitalisierung und die Erweiterung der Anwendungsbreite. Hazemag ist gut positioniert, um auf diese Trends zu reagieren und innovative Lösungen anzubieten, die den Anforderungen der Kunden gerecht werden.

*Artikel erschienen in GesteinsPerspektiven – Ausgabe: 2/2025*

Das Aufgabematerial gelangt über den robusten Trichter und die aktive Vorsiebmaschine durch den 1.220 x 915 mm Einlauf



Foto: © Christophel