

# **DYNASET KPL-Hochdruck-Straßenreinigungsanlagen jetzt in Bobcat's offiziellem Anbaugeräte -Produktprogramm**

**Bobcat, führender Hersteller von Kompaktmaschinen, bietet ihren Kunden seit kurzem DYNASET Equipment unter ihrer eigenen Marke an. Die neue Kooperation betrifft drei verschiedene Modelle an DYNASET KPL Hochdruck-Strassenreinigungsanlagen, die Modelle KPL S, M und L. Die L-Version ist mit zwei verschiedenen Pumpentypen erhältlich, HPW220 oder HPW250. Desinfektionsanwendungen spielten eine entscheidende Rolle bei Beginn des Projektes. Mit anderen Worten, DYNASET KPL Einheiten sind jetzt offizielle Bobcat Anbaugeräte.**

Die KPL Modelle, die Bobcat anbietet, sind an dessen Anforderungen angepasst und zugeschnitten. Wie auf dem Bild zu sehen, sind Bobcat KPL Einheiten zum Beispiel anthrazit/schwarz, während die Standard-KPL blau sind. Bobcats KPL Version besitzt zusätzlich noch einen speziellen Kontrollkasten (ACD, Attachment Control Device), die es dem Bobcat Lader erlaubt das Anbaugerät zu ermitteln und die Einstellungen optimal an das verwendete Gerät anzupassen. Auch die hydraulischen Anschlüsse unterscheiden sich vom Standard. Die Bobcat KPLs verwenden das Bob-Tach Attachment Mounting System™. Alle Modifizierungen sorgen für eine perfekte Kombination zwischen KPL Einheit und Bobcat Lader. Die Reise hat gerade erst begonnen, aber die Erwartungen sind hoch:

„Mein Erwartungen sind sehr hoch. Wir sprechen hier über ein Anbaugerät, dass vollständig mit Bobcat Ladern kompatibel ist, zur Erfüllung aller Kundenwünsche im Bereich Strassenreinigung, Desinfektion, Reinigung öffentlicher Möbel, aber auch Sandstrahlen oder sogar Grafitientfernung. Ich glaube, dass Bobcat Kunden von dieser Partnerschaft profitieren werden und sehen können, dass das Bobcat immer offen dafür ist Innovationen zu verfolgen und neue herausragende Produkte auf den Markt zu bringen“ sagt Daniele Paciotti, Product Line Manager Attachments bei Doosan Bobcat EMEA.

„Das Produkt ist jetzt fertig zusammengestellt und ich persönlich freue mich auf die Serienproduktion und die Auslieferung. Zusätzlich wollen wir unsere Partnerschaft in Zukunft erweitern“ sagt DYNASET's Gebietsverkaufsleiter und Leiter dieses Projektes Henri Hopen.

## **Die Rolle der Kundenanpassung**

Der Anpassungsprozess spielt eine wichtige Rolle in dieser Zusammenarbeit. Für DYNASET ist es wichtig, genau die Produkte anzubieten die der Hersteller benötigt. DYNASET's Konstrukteure und Ingenieure führen die Adaptionen direkt durch, wodurch mehr als nur kleinere Änderungen erfolgen können. DYNASET's Planungsabteilung konstruiert die gewünschten Änderungen am Originalprodukt und erstellt eine neue, eigene Version für den Hersteller, basierend auf dessen Anforderungen.

„Die Kundenanpassungsprozess begann mit einer Bedarfsanalyse. In diesem Zusammenhang kam die Einsatzanforderung der Einheit für Desinfektionsanwendungen auf. Diese bestimmte praktisch den gesamten Adaptionprozess. Der Schritt half uns dabei ein passendes KPL-Model für den Start auszuwählen. Es folgten viele Gespräche und Meetings über das neue KPL Model. Nach vielen Änderungen war die neue Version KPL-Version bereit für die Veröffentlichung“, erinnert sich Henri Hypén.

Der Prozess dauerte mehrere Monate, hat sich aber gelohnt. Daniele Paciotti von Bobcat ist mit dem Ergebnis zufrieden.

„Unser gemeinsamer Weg hat gerade erst begonnen und ich würde sagen, mit vollster Zufriedenheit. Allerdings haben wir noch einen langen Weg vor uns, um den Prozess der „Bobcatisierung“ zu perfektionieren. Vergessen wir nicht, dass dies wahrscheinlich die erste Vereinbarung der Branche

zwischen einem Hersteller von Kompaktladern und Kompakt-Raupenladern mit DYNASET ist. Meine Erwartungen sind daher sehr hoch und anspruchsvoll. Meine Vision ist es zu sehen, wie Bobcat und Dynaset diesen Markt zusammen im Rahmen unserer Partnerschaft vorantreiben“, sagt Daniele Paciotti.

## **Jetzt erhältlich!**

Das neue Anbaugerät ist jetzt erhältlich. Welches Feedback hat Bobcat bereits erhalten?

„Bereits in den ersten sechs Wochen haben wir 20 Einheiten abgenommen und 10 Einheiten an Endkunden ausgeliefert, bisher zu ihrer vollsten Zufriedenheit. Besonders die Einsatzmöglichkeiten zur Straßenreinigung, Desinfektion und Graffitientfernung durch das Sandstrahl-Kit wurde von den Beamten der Stadt Dobris (auch Standort der Doosan Bobcat EMEA) sehr geschätzt. Wir freuen uns auf das Feedback anderer Kunden, aber ehrlich gesagt habe ich keine Zweifel an der Partnerschaft zwischen Bobcat und Dynaset“, sagt Daniele Paciotti.

Die Zusammenarbeit war auch im DYNASET-Büro ein großes Gesprächsthema. Die Zukunft sieht vielversprechend aus.

„Wir hoffen, dass wir in Zukunft unsere Zusammenarbeit mit Bobcat bezüglich DYNASET Ausrüstung vertiefen können. Wir bieten ihnen zum Beispiel bereits jetzt ein Sandstrahl-Kit an. Außerdem wäre es großartig, auch anderes DYNASET-Equipment auf Ihre Anforderungen zuzuschneiden“, unterstreicht Henri Hypén.

„Ich bin sicher, dass die Zukunft von Bobcat und Dynaset eine sehr aussichtsreiche ist. Bobcat ist das stärkste Tier der Branche (Bobcat bedeutet übersetzt Rotluchs). Unser Ziel ist es, agile und vielseitige Produkte auf den Markt zu bringen und Dynaset passt perfekt dazu“, fasst Daniele Paciotti zusammen.

Durch die Möglichkeit Produkte individuell anzupassen, erhält der Endnutzer die Gelegenheit optimal eingestellte Ausrüstung für einen bestimmten Maschinentyp bereits bei der Auslieferung zu erhalten. Die Hersteller kennen die Bedürfnisse ihrer Kunden und durch eine Kooperation wie diese, bekommt das Produkt am Ende die Eigenschaften, die der Endverbraucher benötigt.

„Alle Arten von Ideen zu Produkt-Adaptionen sind willkommen. Wir passen unsere Produkte gerne an die Bedürfnisse des Endnutzers an“, endet Henri Hypén.