

**Milos
Litec
JTE
Tomcat
EXE
Mobiltechlifts
Xtruss
Xstage**

**Magazine of
Area Four
Industries
Issue 2**

A4

**Interview mit Fabio Prada
Produktneuheiten
Die Stimmen von Area Four Industries
Referenzen
Ausbildung
Technical Sales Service
Kontakte**





Area Four Industries

Building on success

Fabio Prada
Sales & Marketing Director
Area Four Industries und
Geschäftsführer Litec

Fabio Prada ist eine der treibenden Kräfte in der Area Four Industries-Gruppe. Er fungiert als Sales & Marketing Director im Hauptsitz von Area Four Industries und als Geschäftsführer der Marke Litec.

Wie beurteilen Sie die Situation von Area Four Industries nach einem weiteren Jahr?

Es war definitiv eine arbeitsreiche Zeit für uns. Die Betreuung unsere Unternehmen und Mitarbeiter, die auf drei Kontinenten verteilt sind, ist eine echte Herausforderung, aber ich freue mich sagen zu können, dass mit der Zeit unsere Vision der Gruppe Gestalt annimmt.

Unsere britische Niederlassung verzeichnete 2017 ein sehr gutes Jahr, und unser Vertriebsbüro von Area Four Industries Germany festigt seine Position auf dem deutschen Markt. Unsere neueste Niederlassung, Area Four Industries America, wächst sehr schnell und hat gerade ein neues Büro und Lager in Los Angeles eröffnet, um seine zahlreichen Kunden an der Westküste bedienen zu können. Ganz zu schweigen von unseren Truss und Staging Equipment Marken, die weiterhin sehr gut abschneiden und alle ein herausragendes Jahr 2017 hatten.

Ist der Markt für Ihre Produkte bereits gesättigt oder steigt die Nachfrage noch?

Ich kann sagen, dass unsere Produkte noch immer stark nachgefragt werden und diese Nachfrage wird zunehmen, wenn wir unsere Expansion auf der ganzen Welt fortsetzen und neue Märkte erschließen. Ein weiterer Weg, um die Nachfrage zu steigern ist die kontinuierliche Einführung neuer und innovativer Produkte von allen unseren Marken.

Hat jede Marke ihre eigene Nische, die sich vom Markt abhebt oder konkurrieren sie miteinander?

Wenn wir über unsere Truss-Marken – Milos, Litec, Tomcat und James Thomas Engineering – sprechen, ist eine gewisse Überschneidung unumgänglich. Solange wir die Identität jeder Marke einzigartig und klar getrennt von den anderen halten, werden wir keine größeren Probleme haben. Unsere anderen vier Brands – EXE Technology, Mobiltechlifts, Xstage und Xtruss – bieten völlig unterschiedliche Produkte an, so dass keine Überschneidungen entstehen.

Welche Marke hat im vergangenen Jahr am meisten zugelegt?

Alle unsere Marken waren in den letzten Jahren sehr erfolgreich, aber die herausragende Marke wäre definitiv EXE Technology. Diese Marke wächst sehr schnell und hat unsere Erwartungen für die letzten drei Jahre übertroffen. Die Resonanz der Kunden auf die Produktpalette von EXE war äusserst positiv und wir sehen eine sehr gute Zukunft für EXE in allen Märkten, in denen wir präsent sind.

Was sehen Sie als Ihre größte Chance auf dem Markt?

Ich würde sagen, dass die größte Chance für uns als Gruppe und für jede einzelne Marke darin besteht, weiterhin unseren Kunden den besten Service zu bieten. Unser oberstes Ziel ist es, dass sie uns als echten Partner sehen. Dies umfasst nicht nur die termingerechte Lieferung unserer hochwertigen Produkte, sondern auch den technischen Verkaufsservice, der von allen Vertriebsbüros von Area Four Industries angeboten wird, und die Designdienstleistungen, die von jeder unserer Marken für kundenspezifische und maßgeschneiderte Projekte angeboten werden.

Unser Ziel ist es, eine starke, langfristige Beziehung mit unseren Kunden aufzubauen, so dass sie voll und ganz auf uns vertrauen und sich darauf verlassen können, dass wir ihre Bedürfnisse für alle Arten von Produkten und Projekten erfüllen – von klein bis groß.

Was sind die Pläne für die Area Four-Industrie und ihre Marken in diesem Jahr und darüber hinaus?

Unser vorrangiges Ziel für die Zukunft ist unsere geografische Expansion. Ein gutes Beispiel dafür ist die Eröffnung unserer neuen Vertriebsgesellschaft Area Four Industries America – West Coast in Los Angeles. Wir haben jetzt zwei Standorte in Amerika, Kalifornien und Tennessee, die es uns ermöglichen, näher bei unseren Kunden zu sein und ihre Bedürfnisse effizienter zu bedienen.

Wir wollen in naher Zukunft auch in andere Regionen der Welt expandieren, da wir derzeit nur in Europa, Amerika und China vertreten sind. Es steht also eine Menge Arbeit vor uns!

EXE Technology

Der Markenname **EXE** steht für eine Reihe von Produkten, welche für den Event- und Messebau entwickelt worden sind, um Bühnentechnik, Bühnenbilder, Videowände und ähnliche Einbauten vor, während und nach der Aufführung sicher zu bewegen.

Alle **EXE**-Produkte wurden für Sicherheit, Zuverlässigkeit und Langlebigkeit konzipiert. Die Produktpalette umfasst **EXE-Rise** Elektrokettenzüge, **EXE-Vario** Elektrokettenzüge, **EXE-Drive** Controller, **EXE-Cell** Lastmessung und **EXE-DST** Dynamic Stack Tracks.

Die Marke **EXE-Technology** wurde schnell zur ersten Wahl für Live-Entertainment-Profis auf der ganzen Welt.

Adam Beaumont

EXE Technology
Brand Manager
Area Four Industries UK



Adam Beaumont ist mit mehr als 25 Jahren Berufserfahrung ein versierter Mitarbeiter von Area Four Industries. Er ist Brand Manager für die Marken Litec, JTE, Tomcat und EXE bei Area Four Industries UK.

Die Marke **EXE-Technology** erfreut sich seit ihrer Markteinführung enormer Beliebtheit. Was glauben Sie, sind die Faktoren, die zum Erfolg beitragen?

Fertigungsqualität, Zuverlässigkeit, Service und Support!

Weitere wichtige Punkte sind das Training und die Weiterbildung. Dies birgt einen großen Vorteil für die Bekanntheit von **EXE**.

In Großbritannien haben wir die Möglichkeit, mit unserem Demo Pool das Produkt zum Kunden zu bringen. Dies ermöglicht uns, echte Demos und Schulungen durchzuführen. Wir müssen auch das engagierte Team hinter **EXE** erwähnen, welches immer den Anspruch hat, die Bedürfnisse unserer Kunden zu erfüllen. Somit ist leicht zu erkennen, warum **EXE-Technology** in kurzer Zeit so erfolgreich sein konnte.

Welches Produkt aus der **EXE-Technology** ist Ihr Favorit?

Ich würde sagen, die neueste Entwicklung der **EXE-Rise**-Familie, der 500 kg-Motor mit Sicherheitsfaktor 8:1. Seine kompakte Größe und sein Design sind fantastisch für diese Bauart, ich denke, es ist eine echte Weiterentwicklung des Sortiments.

Wie würden Sie einen klassischen **EXE-Technology**-Kunden beschreiben?

Viele unserer Kunden sind Unternehmen, die alte Mietbestände ersetzen wollen, welche schon bessere Zeiten gesehen haben. Darüber hinaus verzeichnen wir derzeit ein reges Interesse von kleineren und mittelständischen Unternehmen, die von der Qualität und Zuverlässigkeit von **EXE**-Produkten gehört haben.

Die **EXE**-Reihe stellt sicher, dass sie in die „nächste Generation“ investieren und sichert daher eine hohe Anlagerentabilität.

Welches ist das interessanteste **EXE-Projekt**, an dem Sie in letzter Zeit gearbeitet haben?

Wir haben kürzlich eng mit Neg Earth Lights zusammengearbeitet, um unsere **EXE-Cell** Produkte unter Livebedingungen in großen Grids zu testen. Es war toll die Vorteile der Lastmessung im Touring-Betrieb zu erleben.

Wie sehen Sie die Zukunft von **EXE-Technology**-Produkten?

EXE-Rise entwickelt sich schnell zu einem der führenden Anbieter von Kettenzügen bei Miet-, sowie Produktionsfirmen und ist bei vielen großen Produktionen zu sehen. Außerdem ist das **EXE DST** Tracking-System wirklich innovativ. Das Portfolio der Produkte in diesem Bereich wächst rasant.

Ich glaube wirklich, dass **EXE-Technology** bereits auf dem Weg ist, eine marktführende Marke zu werden.

Der neue Milos PA-Tower

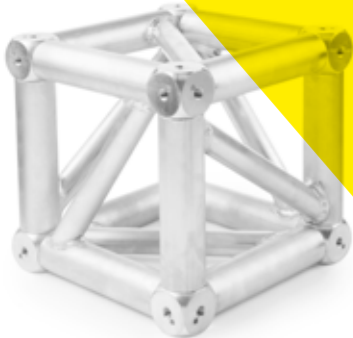
Der neue Milos MT-PA5030 wurde für Events entwickelt, die einen kompakten Tower für kleine PA-Systeme benötigen. Er kann sowohl Indoor als auch Outdoor eingesetzt werden.

Der Aufbau ist einfach. Nur wenige Traversenelemente M290-QTV sind erforderlich, um den Tower aufzubauen, und für die Montage genügen 2 Personen. Auf Grund der Höhe von knapp unter 5 Metern ist in Deutschland keine Ausführungsgenehmigung erforderlich.

Das Base besteht aus einem V-förmigen Mittelstück und einem Satz von 2 maßgeschneiderten, und 2 langen Standard MT2-Outriggern. Das Design erlaubt eine Platzierung der Basslautsprecher oder der Verstärkerracks auf den vorderen Auslegern.

Zum Heben der PA können elektrische Kettenzüge oder Handkettenszüge verwendet werden. Für ein einfaches Handling und um eine maximale Flughöhe der PA zu erreichen, wird empfohlen einen am Base angeschlagenen Kletterzug einzusetzen. Die Headsection ist mit einem Doppelrollensystem ausgerüstet, das eine Sicherungskette parallel zu der Hebekette erlaubt. Für die Befestigung des Kettensuges und der Sicherungskette gibt es am Base mehrere Anschlaglaschen.

- erforderliche Grundfläche 2,41 m (Breite) × 1,94 m (Tiefe)
- max. Nutzlast 300 kg
- 1,50 m² maximale Windangriffsfläche der PA von Vorne
- 1,0 m² maximale Windangriffsfläche der PA von der Seite
- 50 kg erforderlicher Ballast
- zulässige Windgeschwindigkeit in Betrieb 20m/s
- Windbelastung außer Betrieb nach DIN-EN 13814



Milos Multicubes werden stärker

Seit vielen Jahren besteht die Produktreihe der Multicubes aus 3 verschiedenen Modellen, jeder hat seine Vorteile und jeder bietet eigene Tragfähigkeitswerte für verschiedenste Anwendungen. Milos hat kürzlich den neuen, schwer belastbaren Multicube eingeführt wobei die Produktpalette auf zwei Modelle reduziert wird, um dem Kunden die Auswahl zu erleichtern – Regular und Heavy-Duty.

Der Multicube-Regular ist extrem vielseitig und bezüglich der Tragfähigkeit vergleichbar zu einem geschweißten Winkel. Für eine leichte Montage ist er mit Zentrierbohrungen ausgestattet, um die Konusverbinder im korrekten Winkel anbringen zu können.

Der neue Heavy-Duty Multicube verfügt bei der Verwendung in einem horizontalen Grid über die gleiche Tragfähigkeit wie die angeschlossene Traverse und kann darin somit vollwertig eingesetzt werden. Dies gilt für die 290er Serie. Für die Umlenkung von Biegemomenten aus dem horizontalen Grid in vertikale Stützen wurde die Tragfähigkeit durch die Verwendung von Diagonalen mit 32 mm Durchmesser verbessert. Mit den innenliegenden hochfesten Schrauben mit Stahlgewindeeinsätzen und den Zentrierbohrungen wie beim Multicube-Regular wird der Multicube-HEAVY-DUTY zu einem am Markt einzigartigen Produkt.

Wussten Sie, dass die Verwendung von halben male Verbindern am Multicube im Vergleich zur Anwendung von female Konushülsen höhere Scherkräfte ermöglichen? Das ist zum Beispiel wichtig wenn zweistöckige Messestände gebaut werden.

M⁴
Milos. Works better.



Räder für ihre Traverse

Mit dem neuen Traversendolly und den Stapelleisten von MILOS können Sie Ihre Traverse sicher und bequem vom Lager zur Baustelle und wieder zurück bringen. Das innovative, universelle Design und die Anordnung der robusten Gummihalter auf dem Traversendolly ermöglichen es, sowohl Quatro- als auch Trio-Formate von Traversen der Serie M290 und M390 zu halten. Der aus Aluminium gefertigte Dolly verfügt über Kanäle zur Befestigung von Spanngurten. Aufgrund der Abmessungen des Dollys von 800 × 600 mm entspricht er dem üblichen Packmaß. Leere Dollys können platzsparend übereinander gestapelt werden.

Stapelleisten:

- Robuste Gummihalter auf einem Aluminiumprofil
- Passt zu Quatro und Trio Traversen aus der M290 und M390 Serie

Traversendolly:

- Stapelkapazität für bis zu 6 Etagen
- Integrierte Öffnungen für Spanngurte
- Abmessungen: 800 × 600 mm
- Stapelbar
- 2 normale Räder und 2 Räder mit Bremsen, jeweils 100 kg Tragfähigkeit
- Hergestellt aus Aluminium
- Andere Größen auf Anfrage erhältlich

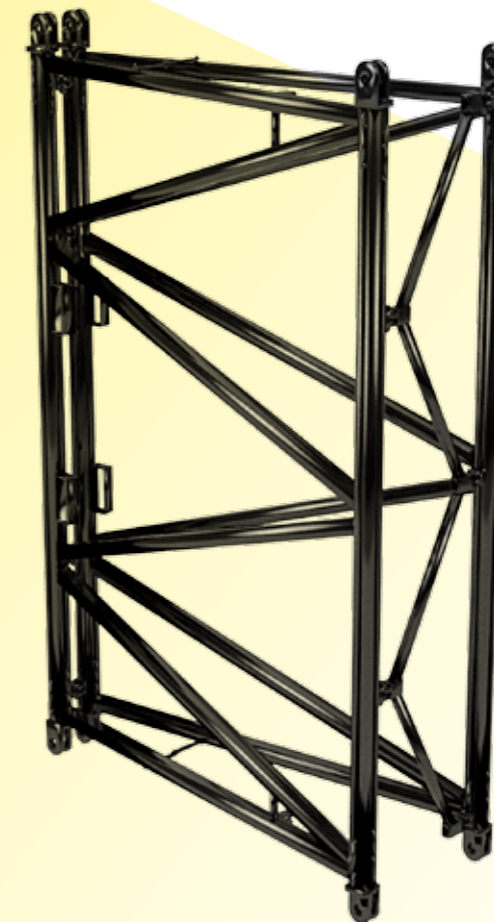
Erleben Sie die Kraft von Stahl

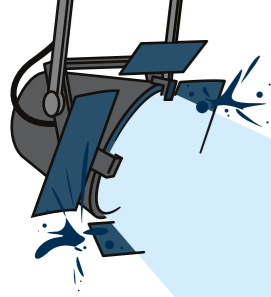
Der weltweite Markt für Events wird jedes Jahr größer, da die Künstler verstärkt von Einnahmen aus Live-Auftritten abhängig sind. Dieser Markt erfordert immer höhere Lasten sowie größere Tragwerke.

Im Laufe der Jahre haben wir verschiedene Möglichkeiten untersucht, um dieser Nachfrage gerecht werden zu können. Nach intensiver Entwicklungsarbeit haben wir eine Produktpalette von Traversen, Towers, Sleeveblöcken und Bases entwickelt. Durch den Einsatz von hochfesten Stahllegierungen haben wir Traversen entwickelt, die im Vergleich zu Aluminiumsystemen mit den gleichen Abmessungen und der gleichen Durchbiegung im Durchschnitt 2,5× mehr Last bei nur doppeltem Eigengewicht aufnehmen können. In einem neu eingerichteten Teil unseres Werkes stellen wir diese Traversen nun in einer TÜV-zertifizierten Produktion gemäß EN1090 her.

Alle Traversentypen wurden in Zusammenarbeit mit potentiellen Nutzern entwickelt. Daher können wir mit Recht behaupten, dass das Design perfekt den Anforderungen des Touringbetriebes entspricht.

- Optimales Verhältnis zwischen Tragfähigkeit und Gewicht
- Perfekt auf den Transport abgestimmte Abmessungen
- Verwendung von Profirrohren mit Durchmessern, die die Verwendung üblicher Coupler weitestgehend erlauben.
- Verwendung von Hohlspannstiften, um die höchstmögliche Tragfähigkeit zu erzielen
- Integrierte Stapleröffnungen
- Endrahmen mit integrierten Anschlussbohrungen
- Matt schwarzer schlagfester Industrielack
- Optionale Metallspritzung für zusätzlichen Korrosionsschutz erhältlich
- Zu bestehenden Aluminiumtraversen identische Abmessungen lieferbar
- Optimiertes Fachwerk für eine einfache Montage quer eingeschobener Traversen
- die 200 cm hohe Traverse ist für den platzsparenden Transport faltbar



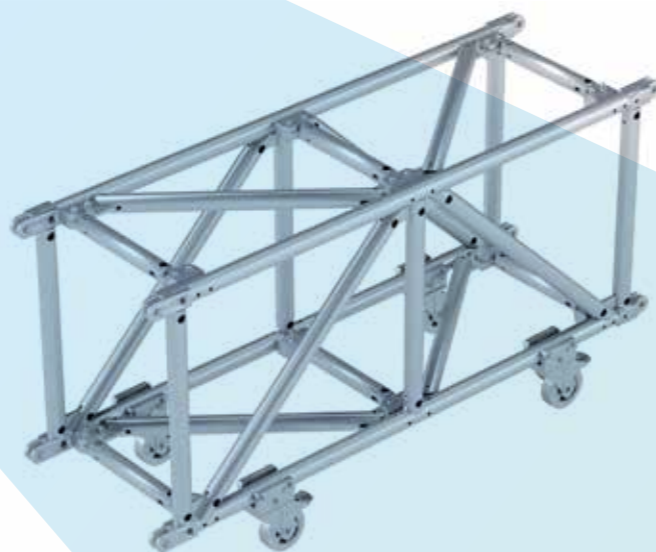


MyT Virtue Truss

MyT Stärke in einem kompakteren Paket

Die MyT Virtue ist eine kompakte, aber starke Trusslinie, die entwickelt wurde, um den Support zu bieten, den Sie für Ihre BIG-Events benötigen! Als Teil der MyT-Traversenfamilie, die kürzlich vom PLSN-Magazin in den USA mit dem Gold Star Award ausgezeichnet wurde, schließt sie die Lücke zwischen der MyT-Standardlinie und der RL105-Serie. MyT Virtue kombiniert die besten Eigenschaften verschiedener Traversenlinien, wie zum Beispiel eine Folding-Funktion, einen kompakten Aufbau und 60 mm Gurtrohre, die die Verwendung von üblichen Couplern ermöglichen.

- 850 × 670 mm
- EN AW-7003 T6 Aluminium
- 24–30 Meter Spannweite
- 60 mm Gurtrohre
- Folding-Design für platzsparenden Transport
- Gabelverbinder ermöglichen die Montage verschiedenster Geometrien
- abnehmbare Räder
- Stahl Corner-Block



Maxitower 52HD

Maxitower 52 goes heavy-duty

Der Maxitower 52HD ist ein leistungsstarker Tower mit hoher Kapazität für Ihre großen und anspruchsvollen Projekte. Hergestellt aus EN AW-6082 T6 Aluminium, hat es die gleichen Abmessungen wie der Maxitower 52, verfügt jedoch über Ø60 × 5 mm Hauptgurte für höhere Tragfähigkeiten. Dank dieser unveränderten Abmessungen ist der Tower kompatibel mit dem Standard MaxiTower 52 Sleeveblock. Die Litec-Ingenieure haben außerdem eine neue mechanische Verriegelungseinheit für höhere Belastungen entwickelt, um die erhöhten Traglasten des Towers zu bewältigen.

- Verwendung von stärkeren Ø60 × 5 mm Gurtrohren für erhöhte Belastbarkeit
- Neue mechanische super heavy-duty Verriegelungseinheit
- Gleiche Außenabmessung wie Maxitower 52
- Kompatibel mit Maxitower 52 Standard-Sleeveblock
- Hergestellt aus EN AW-6082 T6 Aluminium



Nemesis beantwortet den Bedarf des Marktes

Mit der neuen Prerigg-Touring-Truss antwortet TOMCAT auf den Kundenbedarf. Das Ergebnis ist Nemesis, der Erzfeind der konkurrierenden Pre-Rigg Traversen. Sein innovatives Design reduziert die Zeit zur Montage der Scheinwerfer erheblich und bietet eine erhöhte Flexibilität.

Was diese Nemesis Pre-Rigg Traverse so besonders macht ist seine seitliche Beladungsfunktion. Diese ermöglicht es einer einzelnen Person die Scheinwerfer in die Traverse zu montieren. Hierzu werden seitliche Beine montiert, die die Traverse während des Ladevorgangs tragen. Zusätzlich können die Schienen in zwei verschiedenen Positionen in der Traverse montiert werden, um beispielsweise auch kleine Scheinwerfer optimal zu positionieren. Ein zweiter Satz von Schienen kann ebenfalls montiert werden, wodurch Scheinwerfer nach Bedarf versetzt angeordnet werden können.

Mit der Einführung dieser neuen Pre-Rigg-Touring-Traverse wird Nemesis nicht nur seinem Namen gerecht, sondern auch Ihrer Vorstellung davon, wie Pre-Rigg-Touring-Traversen funktionieren sollten.



MyT Virtue Bühnensystem

Entdecken Sie die Vorteile unseres neuesten MyT-Bühnensystems

Das schlüssige Konstruktionskonzept des MyT Virtue-Bühnensystems erreicht 24 bis 30 Meter Spannweite und wurde für Ihre großen Veranstaltungen konzipiert. Teil dieses neuen Systems ist ein neu konzipierter Schwerlasttower und eine neue mechanische Verriegelungseinheit. Als Teil der MyT Bühnenfamilie können Sie sich darauf verlassen, dass Sie den Support erhalten, den Sie für Ihre BIG-Events benötigen.

Bauteile im System:

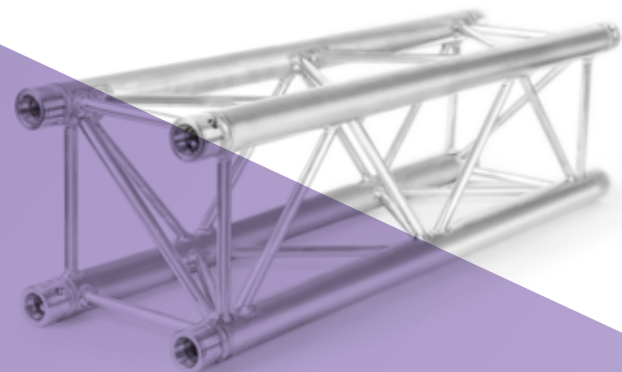
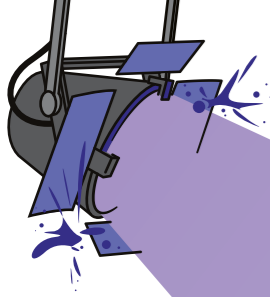
- MyT Virtue Traverse
- Neuer Maxitower 65 mit Ø60 × 6 mm Gurtrohren aus EN AW-6082 T6 Aluminium
- Stahl-Sleeveblock
- Neue mechanische Verriegelungseinheit

Hoist Box Truss

Ein neues Zuhause für Ihre EXE-Rise 500 kg

Die neue Hoist Box Truss wurde als bequeme und platzsparende Methode entwickelt, um Ihren EXE-Rise 500 kg-Motor im Traversenrigg zu integrieren. Mit einer Standardlänge von 500 mm fügt es sich gut in das Rigg ein und ist kompatibel mit ausgewählten Trio- und Quatro-Serien von Litec. Aufgrund der ausschließlich geschraubten Bauart gibt es keine Festigkeitsreduktionen aufgrund von Wärmeeinflusszonen.

- Standard 500 mm Länge ermöglicht die Integration in Ihre Traversenkonstruktion
- Verbindung mit LITEC Trio und Quatro Traversen (TX30SA, TH30SA, QX30SA, QH30 SA, TX40SA, QX40SA und QH40SA)
- Verschraubte Bauart und daher ohne festigkeitsreduzierende Wärmeeinflusszonen



Entdecken Sie die neue Traversenserie von James Thomas Engineering mit konischem Verbinder

Die GP-Serie (General Purpose Truss mit Schraubenverbindung) und die ST-Serie (Super Truss mit Gabelverbindung) von JTE sind seit Jahrzehnten erfolgreich und auf dem amerikanischen Markt weit verbreitet. Sie gelten als der maßgebende Standard für Traversen und das aus gutem Grund.

James Thomas Engineering baut jetzt auf seinem Portfolio und seinem umfassenden Wissen in der Traversenherstellung auf, indem es eine neue Traversenserie mit konischem Verbinder für die EMEA-Region einführt! Die Einführung dieser neuen konischen Serie bringt die Stärke, Lebensdauer und Sicherheit, die James Thomas Engineering in Amerika, in Europa, dem Nahen Osten und Afrika berühmt gemacht hat!

Entdecken Sie die neue Traversenserie mit konischem Verbinder von JTE!

JT22

JT22 ist ein leichtes, kompaktes Traversensystem mit konischem Verbinder für eine schnelle, einfache und sichere Montage. Seine leichte und modulare Bauweise eignet sich perfekt für den Laden- und Messebau.

- DUO-, TRIO- und QUATRO-Formate
- 190 mm Achsmaß
- Hervorragende Spannweiten in Anbetracht der Größe
- Große Auswahl an Zubehör
- Kompatibel mit Couplern der Serie JT-CELL 130
- Kompatibel mit Xtruss-Zubehör

JT30

Die JT30 Serie ist unsere standard, mittelgroße Traverse mit konischem Verbinder für den universellen Einsatz. Hergestellt aus hochwertigen 50 x 2 mm Aluminiumrohren, verfügt es über eine diagonale Anti-Twist-Endstrebe für längere Lebensdauer. Perfekt für Innen- und Außenanwendungen.

- DUO-, TRIO- und QUATRO-Formate
- 239 mm Achsmaß
- hohe Tragfähigkeit bei großen Spannweiten (bis zu 20 m)
- Große Auswahl an Zubehör
- Kompatibel mit Rohrschellen der Serie JT-CELL 200/400/500/600
- Kompatibel mit Xtruss-Zubehör

JT30H

Die JT30H Traversenserie ist eine mittelgroße, hochbelastbare Traverse mit konischen Verbindern für den universellen Einsatz. Die hochwertigen 48,3 x 3 mm Aluminiumrohre erfüllen Ihre anspruchsvollen und hohen Anforderungen für Anwendungen im Innen- und Außenbereich.

- DUO-, TRIO- und QUATRO-Formate
- 239 mm Achsmaß
- Vielseitiges System für PA-Tower, Rigging-Tower und Bühnen
- hohe Tragfähigkeit bei großen Spannweiten (bis zu 20 m)
- Große Auswahl an Zubehör
- Kompatibel mit Rohrschellen der Serie JT-CELL 200/400/500/600
- Kompatibel mit Xtruss-Zubehör

JT40H

Eine mittelgroße, heavy-duty Mehrzwecktraverse für die Innen- und Außenanwendungen. Das konische Verbindungssystem ermöglicht schnelle und sichere Verbindungen.

- DUO-, TRIO- und QUATRO-Formate
- hochwertige 48,3 x 3 mm heavy-duty-Aluminiumrohre
- 339 mm Achsmaß
- hohe Tragfähigkeit bei großen Spannweiten (bis zu 20 m)
- kundenspezifische Traversenlängen, Ecken und Kreise erhältlich
- Große Auswahl an Zubehör
- Kompatibel mit Couplern der Serie JT-CELL 200/400/500/600
- Kompatibel mit Xtruss-Zubehör

CF40HR

Eine hochbelastbare Mehrzwecktraverse für mittelgroße Konstruktionen. Die Traverse ist ausschließlich im rechteckigen Format erhältlich und verfügt über parallele Diagonalen, die das Einschieben von 3 Pkt.-Traversen ermöglichen.

- RECHTECKIGE Formate mit Achsmaß von 239 mm x 339 mm
- Horizontale Streben im Kontenpunkt wirken der horizontalen Belastung entgegen, die durch das Anschlagen verursacht werden. Die unteren 48,3 x 3 mm Streben ermöglichen eine problemlose Aufhängung von Scheinwerfern
- Kompaktes Design reduziert das Transportvolumen
- Eine horizontale Ausrichtung der Verbinder am unteren Gurtrohr ermöglicht eine einfache Montage und Demontage der Bolzen
- Kompatibel mit JT-CELL 200/400/500/600 Rohrschellen

JT36

JT36 ist eine medium-duty Traversenserie, die im platzoptimiertem quadratischem und rechteckigem Format erhältlich ist. Die Serie verfügt über konische Super-Size-Verbinder für maximale Steifigkeit und einen konischen Trussbolzen für eine einfache Montage.

- erhältlich im QUATRO (CO36 – 299mm Achsmaß) oder platzsparendem RECTANGULAR Format (CO36R – 207 mm x 299 mm Achsmaß)
- hohe Tragfähigkeit bei großen Spannweiten (bis zu 20 m)
- konischer Trussbolzen für eine einfache Montage
- Kompatibel mit Rohrschellen der Serie JT-CELL 200/400/500/600

JT52

Die JT52 ist eine heavy-duty Traversenserie mit konischen Super-Size-Verbindern für maximale Steifigkeit und konischen Trussbolzen für eine einfache Handhabung.

- QUATRO (CO52 – 470 mm Achsmaß) oder FOLDING (CO52F – 520 mm Achsmaß)
- Quadratisch oder als platzsparende Folding-Version erhältlich
- hohe Tragfähigkeit bei großen Spannweiten (bis zu 24 m)
- Kompatibel mit JT-CELL 200/400/500/600 Rohrschellen

JT100

Die neue Schwerlast-JT100-Traversenserie mit konischem Verbinder und hoher Traglast mit weit größerem SWL als die JT52. Ultimative freie Spannweiten (bis zu 40 m!) und extrem hohe Tragfähigkeiten ermöglichen es Ihnen, die Herausforderungen der anspruchsvollsten Live-Events zu meistern.

- RECHTECKIGE (CO100R – 520 mm x 950 mm Achsmaß) oder platzsparende FOLDING (CO100F – 520 mm Achsmaß) Version erhältlich
- Super-sized Verbinder für maximale Tragfähigkeit
- Serienmäßig mit Rollen für bequemen Transport und Montage
- konischer Trussbolzen für eine einfache Montage
- Kompatibel mit Rohrschellen der JT-CELL 300 Serie
- Lieferung inkl. Verbindersatz bei jedem Teilstück und jeder Ecke

Bequeme und sichere Tothängung des Sleeveblocks

Der neue Safety Block für JTEs Supertower 30 bietet ein höheres Maß an Sicherheit und Komfort bei der Tothängung von Sleeveblöcken. Er sorgt für eine sichere Verriegelung zwischen Tower und Rigg.

Die innovativen Merkmale dieses einzigartigen mechanischen Verriegelungsmechanismus sind das intelligent konstruierte Teleskoprohr mit Sicherungspin und der leicht zugängliche Hebelmechanismus, der den Sleeveblock nach oben UND unten sichert.

Dieses Sleeve-Block-System ist ein einzigartiges Produkt auf dem Markt, das ein Bühnendach auch gegen abhebbende Windlasten sichert. Selbstverständlich können die Kettenzüge nach dem Verriegeln vollständig entlastet werden.

Für noch mehr Sicherheit und Komfort befinden sich eine Vielzahl von Anschlagpunkten an allen Seiten dieser Verriegelungseinheit.

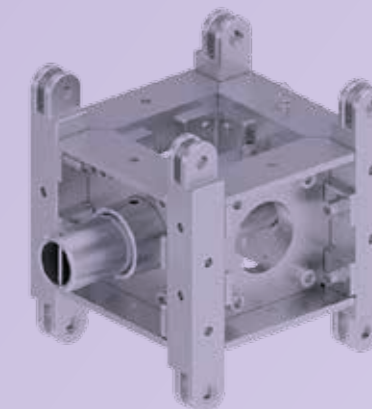
Der Safety Block ist eine Zusatzkomponente und kann mit allen zuvor gekauften JTE Supertower 30 verwendet werden.

Oberer Safety Block:

- Hybridkonstruktion aus Stahl, Aluminium und Verbundwerkstoffen
- Abmessungen: 350 mm x 670 mm x 670 mm
- Gewicht: 68 kg

Unterer Safety Block:

- Hybridkonstruktion aus Stahl, Aluminium und Verbundwerkstoffen
- Abmessungen: 305 mm x 350 mm x 480 mm
- Gewicht: 40 kg



Verschiedene Pulverbeschichtungen sind für alle Traversen verfügbar



DST66 System

Nun noch schneller und stärker

Die neue Schwerlast DST66 (Dynamic Stack Track) Serie von EXE ist ein Mehrzweck Schienensystem für anspruchsvolle Projekte. Es bietet im Vergleich zum System DST52 Potential für noch größere Projekte. Die Leistung wurde von 25Nm auf 63Nm und die Geschwindigkeit von 24 m/min auf 60 m/min erhöht.

Die vielseitigen Komponenten des DST66-Systems ermöglichen das horizontale Fahren und die Rotation in vertikaler Richtung um 360° von LED-Walls, Bühnenbildern, Panels und Beleuchtung. Die Module können mit den gängigsten Steuerungssystemen auf dem Markt betrieben werden.

Das System besteht aus stapelbaren Traversen, die mit einer einzelnen Schiene versehen sind und mit einem klappbaren Dolly geliefert werden. Eine Lieferung ohne Dolly ist ebenfalls möglich.

Transport sowie Lagerung sind aufgrund des modularen und stapelbaren Designs einfach und bequem.

Die Komponenten sind dunkelgrau, um Licht zu absorbieren und somit in den Hintergrund zu treten. Andere Farben sind auf Anfrage erhältlich.

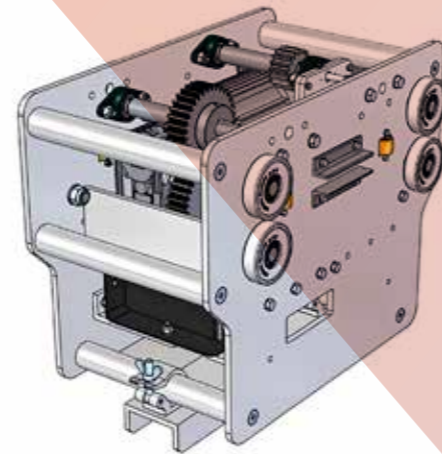
Eigenschaften:

- Stapelbar
- Modular und sehr einfach zu montieren
- Kann durch den Dolly am Veranstaltungsort transportiert werden, welcher sich für minimalen Lagerplatzbedarf zusammenklappen lässt
- Alle Module können auf geraden und gebogenen Schienen fahren (teils mit zusätzlichem Zubehör)



Trolley

- Außenmaße: 700 mm × 500 mm × 470 mm
- Gewicht: 90 kg
- Höchstgeschwindigkeit: 30 m/min (4-poliger Motor)
60 m/min (2-poliger Motor)
- Tragfähigkeit: 900 kg



Truss

- Außenmaße: 975 mm × 660 mm (Höhe × Breite)
- Achsmaß: 925 mm × 610 mm
- Gewicht: 48 kg / m
- Hauptrohre: Ø50 × 4 mm aus EN AW-6082 T6 Aluminium
- Diagonalen: Ø38.1 × 3.25 mm aus EN AW-6082 T6 Aluminium
- Gabelverbinder: aus EN AW-6082 T6 Aluminium

Kompaktes Heben mit dem neuen MS2-4012

Der Markt ist voll von voneinander nachgeahmten Kurbelstativen verschiedener Hersteller. Aus der Ferne könnte man behaupten, dass die Lifte vieler Hersteller genau gleich aussehen. Abgesehen von Spitzenprodukten sind sie oftmals nicht sehr benutzerfreundlich. Sie alle erfordern eine Reihe von Verriegelungsstiften, die geöffnet und geschlossen werden müssen, und das Kurbeln der Winde unter Last ist schwierig, da oftmals kostengünstige Komponenten verbaut werden. Aus technischer Sicht führt die Kombination von fragwürdigen Verhältnissen von Trommel- und Seildurchmesser und der Einsatz von Windentrommeln ohne Rillen schnell zu Kabelschäden beziehungsweise zu kurzen Wartungsintervallen.

Mit dem neu eingeführten deutschen Standard für Aufzüge (DIN 56950-3) entwickelte Mobiltechlifts ein neues Design. Durch zusätzlich berücksichtigte Lastfälle werden nun höhere Sicherheitsfaktoren erreicht. Dies ist eine echte Verbesserung für eine Produktkategorie, in der viele Unfälle passieren. Der Einsatz eines speziellen feuerhemmenden Gurtbandes, extrem präziser Gurtführungen und maßgefertigter Aluminiumprofile haben zu einem einzigartigen Produkt geführt. Der MS2-4012 benötigt keine Verriegelungspins, ist sehr leicht, ist aufgrund seiner mattschwarzen Oberfläche unscheinbar, ist sehr benutzerfreundlich und lässt sich obendrein unter Last sehr einfach bedienen.

In einer Welt der Stativklone ist der Mobiltechlifts MS2-4012 eine frische Brise, der ein originelles, innovatives Design aufweist.

- max. Höhe von 400 cm
- max. Belastung von 120 kg
- zulässiger Höhenunterschied zwischen zwei Liften von 20 cm bei einem Abstand von 3 m
- 5% horizontale Belastung bei voller Belastung berücksichtigt
- Grundfläche von 143 cm im Durchmesser
- Mattschwarze Pulverbeschichtung
- Dimensionierung aller Komponenten mit doppeltem Sicherheitsfaktor
- Entworfen gemäß DGUV 17 / BGV C1 und DIN 56950-3



Technical Ninja

Dipl.-Ing. Norbert Tripp

Technical Director
Area Four Industries

Norbert Tripp ist der Technical Director von Area Four Industries und arbeitet im Büro von Area Four Industries Germany in Münster. Er fungiert als Ansprechpartner in verschiedensten technischen Fragen neben Projektingenieur B.Eng. André Schniedergers als firmeneigener Statiker.

Können Sie uns etwas über Ihre neue Position in Area Four Industries und ein wenig über Ihre Position in den früheren Firmen, in den Sie beschäftigt waren, erzählen?

Meine Aufgaben bei Area Four Industries sind sehr umfangreich und vielfältig.

Zum einen stehe ich unseren Kunden und meinen Kollegen aus dem Vertrieb sowohl national in Deutschland als auch international für technische Beratungen zur Verfügung. Das kann im Kleinen anfangen, z.B. in welchen Fällen es empfohlen wird am Base den langen Outrigger anstatt des kurzen zu verwenden. Die Beratung kann aber ebenso Großprojekte betreffen bei denen es gilt eine Idee Wirklichkeit werden zu lassen. Dabei gilt es zuerst eine Anforderungsanalyse durchzuführen um darauf basierend einen ersten Tragwerksentwurf zu entwickeln. Letztlich endet es dann beim Entwurf von Sonderbauteilen und der Erstellung einer vollständigen statischen Berechnung.

Auf der anderen Seite bin ich eng in die Entwicklung neuer Produkte involviert, ich kümmere mich um die Kommunikation mit Prüf- und Zertifizierungsinstituten und die Entwicklung neuer Verfahrenstechniken. Zu guter Letzt unterstütze ich unser Marketing in technischen Fragen und halte Schulungen bei unseren eigenen Veranstaltungen, auf Messen oder bei unseren Kunden.

Im Rahmen meiner vorherigen Tätigkeiten war ich als Projektingenieur ein Dienstleister am Kunden und habe statische Berechnungen erstellt und nur gelegentlich Schulungen gehalten. Nun auf der Seite einer Gruppe von Herstellern sind meine Aufgabenfelder also wesentlich breiter.

Was machen Sie für jede Marke in der Gruppe?

Mein derzeitiger Fokus liegt auf unserem Hauptsitz in der Tschechischen Republik, wo die Marken MILOS und Mobilteclifts ihren Sitz haben, und unserem deutschen Vertriebsunternehmen Area Four Industries Germany. Natürlich arbeite ich auch eng mit meinem Ingenieurkollegen bei Litec in Italien sowie mit meinen Kollegen bei Area Four Industries America, Tomcat und James Thomas Engineering in den USA und Milos in China zusammen.


Als Technischer Direktor der Area Four Industries-Gruppe stehe mein Wissen und meine Erfahrung all seinen Marken zur Verfügung. Meine Präsenz stärkt das bereits vorhandene umfangreiche Know-how in den technischen und gestalterischen Abteilungen jeder Marke.

Wie würden Sie die Vorteile der Dienstleistungen beschreiben, die Sie innerhalb der Area Four Industries-Gruppe im Vergleich zu anderen Traversenherstellern oder Distributoren erbringen?

Viele Projekte benötigen schon recht früh eine theoretische statische Expertise und nur mit einem hausinternen Fachmann können die Kommunikationswege und Reaktionszeiten sehr kurz gehalten werden. Ich denke, es ist wichtig, dieses Know-how frühzeitig zur Verfügung zu stellen, anstatt Ideen und Preiskalkulationen später aufgrund schlechter Vorinformationen verworfen zu müssen.

Sie haben letztes Jahr einige Vorträge bei externen Veranstaltungen gehalten. Was waren die Themen und Inhalte dieser Präsentationen?

Die Inhalte sind sehr vielfältig und durch unterschiedlicher Detailtiefe gekennzeichnet. Das hängt stets vom Publikum ab. Im Grunde geht es bei allen Präsentationen immer um unser Kerngeschäft Traversen, Fliegende Bauten und Rigging. Es macht jedoch einen großen Unterschied, ob die Zuhörer zum Beispiel unsere Distributoren aus der ganzen Welt sind oder Anwender, die über Kenntnisse maßgeblich in den Bereichen Licht und Ton verfügen und nicht im Bereich Traversen. Die Präsentationen die ich bei Rigger's Voice, einem von Area Four Industries organisierten Forum, halte, sind auf einem viel höheren technischen Niveau, da nur professionelle Rigger und Führungskräfte mit langjähriger Erfahrung eingeladen werden.



Embracing the challenge

Carmen Savarese

**Vice-President of Sales & Marketing – East
Area Four Industries America
und Vice-President of Sales & Marketing Tomcat / JTE**

Carmen wurde kürzlich zum Vice-President Sales & Marketing – East von Area Four Industries America und Vice-President of Sales & Marketing Tomcat USA befördert. Sie ist in der Niederlassung von Area Four Industries America und Tomcat in Knoxville, Tennessee, ansässig und leitet die Vertriebstätigkeiten für Nord- und Südamerika

Es scheint, dass 2017 für Sie ein Durchbruch in Bezug auf Ihre Karriere war. Können Sie uns etwas darüber erzählen?

Es ist sehr schwierig, den Werdegang den ich dieses Jahr durchgemacht habe, in Worte zu fassen. Ich glaube nicht, dass ich Herrn Frantisek Zykan je genug dafür danken kann, dass er an mich geglaubt und so viel Kraft in dieses USA-Projekt gesteckt hat. In Bezug auf mich kann ich nur sagen, dass ich mich entschieden habe, mein Leben im Handumdrehen komplett umzudrehen und noch keine Zeit gefunden habe, mich hinzusetzen und zu realisieren, was ich getan habe. Ich bin sehr beschäftigt und sehr glücklich auf dieser Seite der Welt! Der Markt ist riesig, dynamisch und unglaublich interessant. Ich bin froh, dass ich die Möglichkeit habe, unsere Kunden und Freunde hier zu treffen. Sie haben mich vom ersten Tag an herzlich empfangen.

Area Four Industries America vertritt 6 Marken in den Vereinigten Staaten. Was sind die Vorteile jeder dieser Marken und alle in Ihrem Portfolio zu haben?

Ich würde sagen, der Hauptvorteil ist all diesen Brands ein breites Portfolio aus einer Hand anbieten zu können. Die Bandbreite, die wir unseren Kunden bieten können, ist wohl die umfassendste in der Branche. Obwohl sie alle zur „Rigging-Welt“ gehören, ergänzen sich unsere Marken und bieten für jede Veranstaltung eine One-Stop-Lösung. Das Leitmotiv in unserem Portfolio ist Qualität auf allen Ebenen und für jeden Bedarf. Unser Ziel ist es immer, den Job optimal zu erledigen. Am Ende ist ein zufriedener Kunde das Sahnehäubchen!

Sie haben kürzlich ein Büro an der Westküste eröffnet. Welchen Nutzen können Kunden von diesem neuen Standort erwarten?

Vom ersten Tag an war mir klar, dass eine stärkere Präsenz an der Westküste erforderlich ist. Area Four Industries America – East befindet sich in Tennessee, eine strategisch sehr gute Position für die Versorgung der Ostküste. Allerdings sind wir, was LKW-Transporte betrifft, 5 Tage von der Westküste entfernt. Wenn Sie dann die Zeit für die Produktion hinzufügen, ist die Abdeckung der Westküste von Tennessee aus nicht kundenfreundlich. Die kürzliche

Eröffnung eines Büros und eines Lagers in Los Angeles hat uns die Chance gegeben, unsere Effizienz zu verdoppeln und auch unsere Qualitätsstandards in den USA zu verbessern.

Wie bereits erwähnt, bieten wir nicht nur eine schnellere Logistikköpfung mit einem West Coast-Lager, sondern auch ein komplettes Vertriebs- und Technikteam. Kunden möchten heutzutage ihren Lieferanten treffen, da ihre Herausforderungen im Laufe der Zeit immer anspruchsvoller werden. Die Ansprüche für maßgeschneiderte Lösungen wachsen mit der Notwendigkeit, das Publikum bei jeder Show zu beeindrucken. Sie können keine Lösungen am Telefon verkaufen! Sie müssen vor Ort sein. Sie müssen sich für Ihren Kunden jederzeit verfügbar sein. Dieses sind die Herausforderungen, denen wir uns in Zukunft stellen wollen!

Ende 2017 wurden Sie zum Sales & Marketing Director der alteingesessenen und bekannten Marken Tomcat und JTE befördert. Was ist ein aktueller Status dieser Marken und wohin gehen sie in naher Zukunft?

Tomcat und James Thomas sind führende Marken in der US-Unterhaltungsindustrie. Sie sind buchstäblich DIE Geschichte unserer Branche.

Aber heutzutage ist der Wettbewerb härter. Wenn Sie dies nicht erkennen, indem Sie Ihr Produktportfolio verbessern, um neue Technologien zu verfolgen und das Leben Ihrer Kunden schneller als andere einfacher machen, werden Sie aus dem Markt gedrängt. Die neue Herausforderung für Tomcat und JTE besteht darin, zu beweisen, dass wir in der Lage sind, den Herausforderungen unserer Kundschaft gerecht zu werden und uns auf die sich schnell verändernden Bedingungen in unserer Branche einzustellen. Um Bernard von Chartres zu zitieren, würde ich sagen, dass wir unsere Technologien besser und schneller als andere erkennen und verbessern können, weil wir auf den Schultern von zwei Marktführern sitzen.

Wie ist es, ein Europäer zu sein und eine amerikanische Firma zu führen?

Es ist eine interkulturelle Herausforderung. Im Laufe meiner Karriere hatte ich schon viele Herausforderungen, aber diese ist ganz anders.

Wenn Sie Ihre Produkte international exportieren, begegnen Sie verschiedenen Kulturen, die bereit sind, diese neuen Produkte zu begrüßen und sie in ihrem eigenen Land willkommen zu heißen. Den Menschen wird bewusst, dass anderswo auf dem Planeten Unternehmen andere Lösungen als die herstellen, die sie bereits kennen. Vielfach eröffnet ihr Produkt in dem Land neue Möglichkeiten.

Wenn Sie sich selbst exportieren, machen Sie dagegen ein anderes Geschäft. Es ist ein Geben und Nehmen. Du musst demütig sein. Die Menschen sind in ihrer Art und Weise vertraut und sind mit der Geschichte des Veranstaltungsbranche vertraut. Sie können nicht einfach eingreifen und ein Unternehmen für Ihre Zwecke strukturieren. Sie müssen sich zuerst anpassen, die Regeln Ihres neuen Mikrokosmos erlernen und dann Ihr Fachwissen dorthin bringen, wo es gebraucht wird. Das Ergebnis ist ein wunderschöner Schmelztiegel: ein perfektes Puzzle mit verschiedenen

Kulturstücken, die zusammen ein Meisterwerk ergeben. Wenn Sie darüber nachdenken, das ist übrigens auch Area Four Industries.

Wo sehen Sie sich und Ihr Unternehmen in einem Jahr?

Ich würde wirklich gerne eine große Gruppe begeisterter Kunden sehen, die unsere Bemühungen wahrnehmen und schätzen. Ich würde gerne sehen, dass wir den Kunden genau das bieten, wonach sie wirklich suchen. Und ich würde mich gerne dort sehen wo ich bin, in einem begeisterungsfähigen Team, das sich den Herausforderungen des Marktes stellt.

Wenn Sie wissen, wie viel Arbeit Sie mit den Büros von Area Four Industries America und Tomcat haben, können Sie sich Zeit für Ihr persönliches Leben nehmen?

Momentan habe ich leider nicht viel Zeit. Ich bin überwältigt von der schieren Menge an Veränderungen. Ich bin ständig unterwegs, um Kunden zu treffen und mich auf dem Laufenden zu halten. Ich bin es gewohnt, Geschäftsreisen auf anderen Kontinenten zu unternehmen. Dies war jedoch meine bisher beste Chance, die USA zu erkunden. Ich möchte mich darauf konzentrieren, Kunden zu treffen und direkt von ihnen zu hören, was sie wirklich brauchen. Ich werde versuchen, unsere Firma basierend auf diesen Anforderungen zu formen und habe mir selbst versprochen, auch etwas mehr Zeit für mich privat zu finden.

Serving the West

Adrian Forbes-Black
Vice-President Sales & Marketing – West
Area Four Industries America – West

Adrian Forbes-Black ist eines der neuesten Mitglieder der Gruppe. Er ist Vice-President Sales & Marketing – West und verantwortlich für die Aufbau des neu gegründeten West Coast-Büros von Area Four Industries America in Los Angeles, Kalifornien.

Herzlichen Glückwunsch zu Ihrer neuen Position und zur Einrichtung des neuen Büros von Area Four Industries – West. Wann wurde das Büro eröffnet und warum haben Sie diesen Standort gewählt?

Vielen Dank! Wir eröffneten das Gebäude in diesem Jahr und das erste Produkt kam Anfang Februar ins Lager. Das Büro & Lager befindet sich in Thousand Oaks, CA, auf der Autobahn 101, direkt an der Grenze der Bezirke Los Angeles und Ventura in Südkalifornien. Wir haben uns für diesen Ort entschieden, da es weniger als eine Autostunde von der Innenstadt von Los Angeles, Hollywood, LAX usw. entfernt ist, aber weit genug außerhalb der Stadt, dass wir uns nicht in all der LA-Verrücktheit verfangen, jedes Mal wenn wir einen Fuß nach draußen setzen! Viele Fachleute der Eventbranche leben in dieser Gegend, so dass wir die Möglichkeit haben, talentierte Mitarbeiter zu akquirieren.

Das wirklich Komische ist, dass wir tatsächlich in der gleichen Straße sind, in der sich im Laufe der Jahre schon ein paar andere Branchengrößen niedergelassen haben und deshalb macht es Spaß, „nach Hause zu kommen“! Einer meiner ersten Jobs in der Branche vor fünfundzwanzig Jahren war es, Ausrüstung von der britischen Niederlassung von Light & Sound Design (LSD) in Birmingham nach Los Angeles zu schicken, welches zehn Gebäude von unserem neuen Standort entfernt liegt! Wenn ich gewusst hätte, dass ich einige Jahre später ein Vertriebsbüro in derselben Straße leiten würde, hätte ich das nie geglaubt!

Welche Hindernisse haben Sie bei der Eröffnung des Büros erlebt? Was hat die meiste Zeit gekostet?

Nun, ich kann Ihnen sagen, dass ich nie wieder Büromöbel bauen möchte... nie wieder!!! Aber ernsthaft, es hat mir viel Spaß gemacht unser Büro von Grund auf mit der Vision meines Teams aufzubauen, während ich die Kernphilosophie von Area Four Industries beibehalten habe. Offensichtlich hat jedes Büro in der Area Four Industries-Gruppe seine eigene DNA und einzigartige Fähigkeiten, und dieses Büro wird nicht anders sein. Jeder weiß, dass Kalifornien ein besonderer Ort ist, besonders in der Unterhaltungsindustrie. Wir wollen diese Energie nutzen.

Menschen einzustellen ist immer der schwierigste und zeitaufwendigste Teil meiner Arbeit. Wir werden mit einer kleinen Gruppe von Leuten hier starten und bei hoffentlich gesundem Wachstum weitere Mitarbeiter einstellen. In diesem frühen Stadium war es wichtig, die richtigen Persönlichkeiten für unser Team zu finden. Wie wir alle wissen, zieht die Unterhaltungstechnologie-Industrie eine einzigartige Art von Person an und der Versuch, die richtige Mischung von Fähigkeiten zu finden war hart, besonders weil es nur ein paar von uns gibt. Eigentlich wäre es sehr verlockend, nur die erste Person einzustellen, die beim Bau dieser Büromöbel mithilft! Im Moment habe ich ein wirklich gutes Gefühl, dass wir die richtigen Leute für unser Team gefunden haben und ich bin wirklich begeistert von dem, was wir mit der Unterstützung unserer neuen Kollegen auf der ganzen Welt erreichen können.

Wie ist der aktuelle Status des Büros?

Habe ich erwähnt, dass wir viele Büromöbel bauen mussten?! Wir sind in den letzten Zügen und geben dem Ganzen den letzten Schliff. Das Team steht, die Infrastruktur ist vorhanden und die Produkte sind am Lager. Jetzt fängt die Arbeit richtig an.

Was sind Ihre Pläne für Milos in diesem Jahr und wie werden Sie zum Wachstum beitragen?

Wie ich bereits sagte, denke ich, dass Kalifornien und insbesondere Los Angeles ein besonderer Ort ist und seine Rolle in der Unterhaltungsindustrie weltweit offensichtlich ist. Ich lebe seit zwölf Jahren persönlich hier und es erstaunt mich immer noch, was diese Gegend hervorbringt. Dies gilt insbesondere, wenn Sie die Reichweite auf Orte wie Las Vegas ausdehnen, die nur eine fünfstündige Fahrt oder einen einstündigen Flug entfernt sind. Wir möchten natürlich unsere Produkte für eine große Anzahl potentieller Kunden auf dieser Seite der USA geographisch leichter verfügbar machen. Es ist jedoch sehr aufregend, kreative Leute hier zu haben, da viele kreative Projekte aus diesem Teil der Welt stammen. Die Möglichkeit, sich mit diesen lokalen Fachleuten in den frühen Phasen ihres Projekts zu treffen ist enorm und wird hoffentlich langfristig zu mehr Möglichkeiten für die Produkte von Area Four Industries führen. Damit hoffe ich, dass wir weiterhin die besten Talente der Branche gewinnen können. Dies könnte bedeuten, ein integraler Bestandteil der globalen Produkt- und Designentwicklung zu werden.

Taking the Milos reins

Marek Zubor
Brandmanager Milos

Marek Zubor kommt aus Tschechien und ist seit Anfang der 2000er bei Milos beschäftigt. Im letzten Jahr wurde er zum Milos Brand Manager befördert, wodurch seine Tätigkeit weltweit zutragen kommt.

Sie arbeiten seit vielen Jahren bei Milos. Können Sie kurz Ihre Verantwortung über die Jahre und Ihren Beitrag zum Markengeschäft beschreiben?

Seit 2004 habe ich als Konstrukteur für Milos gearbeitet. Im Jahr 2006 wurde eine Fabrik in Guangzhou, China, geplant. Mit der Eröffnung dieser neuen Fabrik wurde eine technische Supervisor-Position verfügbar und mir wurde der Job angeboten. Ich nahm das Angebot ohne zu zögern an, da es mich immer in den Fernen Osten zog und ich gerne dort arbeiten wollte.

In Guangzhou bin ich für die Führung des Unternehmens verantwortlich. Vom technischen Standpunkt aus bin ich für die Qualitätskontrolle, die Erstellung von Entwürfen und das Setzen von Schweißvorrichtungen verantwortlich, aus kaufmännischer Sicht für den Aufbau von Beziehungen mit lokalen Anbietern.

Im Jahr 2017 gab es einige Veränderungen für Sie im Unternehmen. Die größte ist Ihre neue Position als Milos Brand Manager, die eine der höchsten Positionen im Unternehmen ist. Wie haben sich Ihre Verantwortlichkeiten geändert nachdem Sie diese Rolle übernommen haben?

Ich bin sehr froh die Rolle des Milos Brand Managers übernehmen zu dürfen und viele neue Verantwortlichkeiten zu bekommen, die typisch für einen Brand Manager in einem dynamisch wachsenden Unternehmen mit intelligenten und kreativen Menschen sind.

Ich bin dafür verantwortlich, neue Ideen umzusetzen und Innovationen zum Leben zu erwecken. Die Erforschung des Marktes und die Bewertung seiner Bedürfnisse sind auch spannende neue Aufgaben, die ich betreue. Ich bestimme Prioritäten für verschiedene Produktionsprozesse und die Reihenfolge der Einführung neuer Produkte auf dem Markt.

Würden Sie Milos als starke und stabile Marke betrachten? Was bringt Ihre neue Rolle für die Marke?

Als ich bei Milos anfang, war ich einer von vier Konstrukteuren in der Firma. Jetzt gibt es viele weitere technische Leute als nur Konstrukteure, beispielsweise auch Statiker und Schweißfachleute. Milos ist in allen Herstellungsprozessen vollständig zertifiziert, was bedeutet, dass die Produkte sicher sind und auf allen Märkten der Welt verkauft werden können. Darüber hinaus verfügt Milos über starke Vertriebs- und Marketingteams, die zu unserem Erfolg beitragen. Also die Antwort auf Ihre Fragen ist JA, Milos ist definitiv eine starke und stabile Marke.

Es geht aber nicht nur um die Anzahl qualifizierter Mitarbeiter. Es ist ihr Engagement an anspruchsvollen Projekten als Team zu arbeiten und eng mit den Kunden zusammenzuarbeiten, um ihre Ideen vollständig zu entwickeln und Produkte zu liefern, die ihre Bedürfnisse in technischer, sicherheitstechnischer und ästhetischer Hinsicht voll erfüllen.

Meine neue Position als Milos Brand Manager erfordert es, dass ich auf meine langjährige praktische Erfahrung als Konstrukteur und technischer Supervisor in China zurückgreifen kann, um die Marke zu stärken, unser fantastisches Team zu unterstützen und Mehrwert für unsere Kunden auf der ganzen Welt zu schaffen.

Was sind ihre Pläne für Milos in diesem Jahr und wie werden diese zum Wachstum beitragen?

Meine Pläne sind, mich allen laufenden und neuen Projekten vollständig zu widmen, um sicherzustellen, dass sie die hohen Milos-Standards und allen Kundenanforderungen erfüllen. Ich freue mich auch auf die vielen kommenden Projekte für große Konstruktionen, wie Milos-Bühnen für die größten Live-Events.

Welche interessanten Projekte hat Milos kürzlich durchgeführt?

Ein Projekt, das wirklich auffällt, ist das komplett maßgefertigte Milos MR5-Dach für das Timeshift-Musikfestival in Bukarest, Rumänien, welches das größte jemals von Milos entworfene Dach war. Es war wirklich ein großartiges Design und eine monströse Konstruktion. Der langjährige Milos-Kunde für dieses Projekt war sehr glücklich mit der Bühne und wird damit auch in Zukunft Kunden bedienen, die mit der MR5-Bühne ein GROSSES Statement setzen wollen.

Wird Milos auch in diesem Jahr und in der Zukunft ähnliche Projekte durchführen?

Als eines der stärksten Unternehmen in der Traversenbranche werden wir weiterhin führende Projekte am Markt, wie das MR5-Dach, sowie kleinere Projekte, die für uns gleichermaßen wichtig sind, entwickeln und fertigen.

Ich möchte auch erwähnen, dass Milos mit der Entwicklung und Produktion von Stahltraversen beschäftigt ist, die unsere Kunden in eine völlig neue Dimension der Tragfähigkeit und Spannweite bringen wird.

Inspektion von Traversen

In diesem kurzen Interview mit Dipl.-Ing. Norbert Tripp, Statiker und Technical Director von Area Four Industries, wird die Notwendigkeit regelmäßiger Traverseninspektion diskutiert und welche Schwierigkeiten dabei auftreten können.

Die Sicherheit ist in der Veranstaltungsbranche stets ein wichtiges Thema, da die Produkte sehr häufig über Personen hängen und damit eine Gefährdung einhergeht. Inwiefern steht die Inspektion von Traversen damit in Zusammenhang?

Der Zusammenhang ist einfach. Wenn beschädigte Traversen verwendet werden, reduziert sich, je nach Art und Position des Schadens, die Tragfähigkeit der Traverse.

Die fachgerechte Inspektion von Traversen ist daher ein komplexes und viel diskutiertes Thema.

Inwiefern komplex?

Es gibt eine Vielzahl möglicher Schadensbilder an einer Traverse.

Das können Risse, Kratzer, Brüche, Verbiegungen, Abrieb, Löcher oder Dellen sein. Diese lokalen Fehler können wiederum an den unterschiedlichsten Stellen einer Traverse auftreten. Somit gilt es eigentlich stets zu bewerten welchen Einfluss ein solcher lokaler Fehler auf das globale Verhalten der Traverse hat.

Kann denn diese Inspektion von jedemmann durchgeführt werden?

Grundsätzlich ja. Man muss allerdings schon erfahren sein und einiges Fachwissen mitbringen, um eine Inspektion korrekt durchführen zu können. Es ist zumindest sehr hilfreich, wenn man versteht wie eine Traverse aus statischer Sicht funktioniert. Nur so kann man bewerten, welche Fehlfunktionen aus einer individuellen Beschädigung resultieren können. Außerdem kann der gleiche Fehler bei verschiedenen Traversentypen zu einem unterschiedlich stark ausgeprägten Versagensverhalten führen. Das macht es für uns als Hersteller recht schwierig die Kriterien der Ablegereife zu definieren.

Einerseits soll die Inspektion die Sicherheit des Produktes garantieren, auf der anderen Seite aber auch praxistauglich und möglichst einfach sein. Daher sind die in unserer Bedienungsanleitung definierten Kriterien allgemeingültig für alle Traversentypen definiert. Ansonsten müssten wir für jeden Traversentyp unterschiedliche Kriterien definieren.

Ein Riss ist diskussionslos bei einem großen und dicken Rohr genauso ein K.O.-Kriterium wie bei einem kleinen und dünnen Rohr. Eine Delle von beispielsweise 2mm Tiefe müsste jedoch unterschiedlich bewertet werden. Um das jedoch einfach und einheitlich zu halten wird diesbezüglich lediglich zwischen Gurtrrohr und Diagonale unterschieden.

Außerdem würde es für uns einen unverhältnismäßig großen mathematischen Aufwand bedeuten für jeden Traversentyp individuelle Grenzkriterien zu ermitteln. Die Kriterien der Ablegereife sind also ein Kompromiss zwischen den Belangen des Anwenders und des Herstellers.

Am Ende muss sich jeder Nutzer letztlich fragen ob er sich zutraut die jährliche Inspektion selbst durchzuführen oder einen qualifizierten Fachmann zu fragen.

Muss denn eine Traverse bei einem festgestellten Schaden stets sofort entsorgt werden?

Selbstverständlich verstehen wir unsere Kunden die ihre Traversen bei bestimmten Schäden weiter nutzen wollen. Tatsächlich bekommen wir oft von Anwendern solche Fragen wie „Kann ich die Traverse nicht wenigstens für diesen speziellen Anwendungsfall noch nutzen?“

Selbstverständlich ließe sich eine Traverse dementsprechend klassifizieren. Jedoch besteht dann auch die Gefahr, dass die Traverse

vielleicht trotz einer entsprechenden Markierung anderweitig verwendet wird. Außerdem steht der Aufwand einer detaillierten Analyse, der erforderlichen Sonderbehandlung im Lager, bei der Projektplanung und bei der Montage im Regelfall nicht im Verhältnis zu einer Neuanschaffung oder Reparatur.

Daher empfehlen wir grundsätzlich jede Traverse zu entsorgen, bei der ein in der Bedienungsanleitung beschriebener Schaden festgestellt wurde.



Steel Truss Test Milos verschiebt die Grenzen des Machbaren

Im Februar wurden bei Milos s.r.o. die Belastungstests für zwei Traversentypen der neuen Reihe von Stahltraversen durchgeführt. Die 145 cm große S-RTW und die zugehörige Towertruss S-QTQT mit 78 cm Bauhöhe.

In den vergangenen 24 Jahren wurden bei Milos ausschließlich Aluminiumprodukte verarbeitet. Aber die Zeiten haben sich geändert und die Produktionen von Live Events verlangen zunehmend nach immer größeren Traglastkapazitäten. Aufgrund dieser immer wieder kehrenden Anforderungen hat Milos sich dazu entschlossen die Produktpalette um hochtragfähige Stahltraversen zu erweitern. Mit dieser Entscheidung folgten umfangreiche Planungen für die neuen Fertigungsprozesse und Werkstattausrüstungen, da sich die Produktion von geschweißten Stahlbauteilen stark von denen aus Aluminium unterscheidet.

- Umrüstung der Produktionsflächen in Roudnice nad Labem (CZ) zur räumlich getrennten Verarbeitung von Stahl und Aluminium
- Anschaffung erforderlicher Geräte, Maschinen und Schweißvorrichtungen
- Zertifizierung der Produktion gemäß EN 1090-2
- Schulung, Prüfung und Zertifizierung des Schweißfachpersonals
- Planung und Anfertigung unterschiedlichster Schweißschablonen
- intensive Recherchen zu verfügbaren hochfesten Stahlsorten
- Entwicklung eines Systems sinnvoll aufeinander abgestimmter Baugrößen
- Abwägungen unterschiedlicher Konstruktionsvarianten und deren statischer Berechnung
- Recherche und Bewertung verschiedenster Korrosionsschutzarten

Die Einführung der Stahltraversen als Teil der Milos Produktreihe war ein aufwändiger Weg, der nun in den kürzlich durchgeführten Belastungstests gipfelte. Letztlich dienten diese Tests der Qualitätssicherung und der Bestätigung ein äußerst hochwertiges Produkt auf den Markt zu bringen.

Die Belastungstests waren in jeder Hinsicht außergewöhnlich. Die Prüfung der üblichen Aluminiumtraversen ist im Vergleich verhältnismäßig einfach. Jedoch nicht so bei der neuen Produktreihe. Nur zum Vergleich: Die getestete S-RTW mit einer Bauhöhe von 1,45 m hat, verglichen mit einer üblichen 29 cm großen Traverse, die mehr als 100-fache Tragfähigkeit! Es werden somit bisher nicht gekannte Dimensionen erreicht.

Dementsprechend musste schweres Gerät und viel Kontergewicht organisiert werden. Mit Hilfe von zwei Mobilkränen und massiven Stahlgewichten von bis zu 4,0 to konnten die Tests am frühen Morgen beginnen. Kaltes aber klares Wetter schaffte gute Bedingungen für den geplanten Tagesablauf.

Zunächst wurde „klein“ angefangen. Eine 16 Meter lange Strecke der Towertruss S-QTQT wurde in 5 Schritten mit wachsender Anhängelast auf ihre Tragfähigkeit getestet. Obwohl dieser Traversentyp für die Nutzung als Tower konzipiert ist und in Zukunft maßgeblich auf Druck belastet wird, bietet sich dieser Testaufbau an. Alle Komponenten wie die Gurtröhre, die Verbinder und die Diagonalen müssen in diesem Aufbau ihre Tragfähigkeit unter Beweis stellen. Bereits der dritte Belastungsschritt entsprach der vollen Nutzlast. Letztlich wurde die Traverse mit einer mittigen Punktlast von 9 to belastet, was der 1,5-fachen Nutzlast entspricht. Die Verformungen wurden bei jedem Lastschritt von einer an einem Teleskopklader

montierten Arbeitsplattform aus von Hand gemessen.

Nachdem dieser Test erfolgreich ablief, ohne Beschädigungen an der Traverse zu zeigen, waren alle Beteiligten sicher auch bei der großen Traverse keine Überraschungen zu erleben.

Auch die S-RTW wurde an einer 16 Meter Strecke in 5 Lastschritten belastet. Aufgrund der Abmessungen der Gewichte konnte keine mittige Punktlast erzeugt werden, sodass zwei Punktlasten im Abstand von nur 1,5 m aufgebracht wurden. Die maximale Anhängelast betrug am Ende sagenhafte 47 to! Etwas Verwunderung tat sich bei den Anwesenden auf, als einer der Mobilkräne lautstark eine Überlastung signalisierte, was jedoch an fehlenden Kontergewichten auf dem Drehkranz lag.

Auch bei der großen Traverse zeigten sich keinerlei Beschädigungen oder unerwartete bleibende Verformungen und auch abschließende Farbeindringprüfungen einiger signifikanter Schweißnähte blieben fehlerfrei.

Somit hat man bei Milos eindrucksvoll bewiesen, dass jeder seine Hausaufgaben gemacht hat und ein grandioses Produkt nun in die Serienproduktion gehen kann!



Area Four Industries UK

Glen Brown
Sales & Marketing Director
Area Four Industries UK

Glen ist der Sales & Marketing Director des allerersten Vertriebsbüros, Area Four Industries, mit Sitz in Cambridgeshire, UK. Er leitet ein Team aus erfahrenen Fachleuten aus dem Bereich Rigging und Trussing, die für England, Nordirland und Irland verantwortlich sind.

Ihr Büro war letztes Jahr das erfolgreichste Büro von Area Four Industries weltweit. Wie haben Sie das gemacht?

Einfach gesagt, wir hatten ein großartiges Team, das eine große Auswahl an Produkten für die unterschiedlichsten Kunden bereitstellte. Nach einem äußerst erfolgreichen Jahr 2016 hatten wir eine große Herausforderung. Wir übertrafen unsere ehrgeizigsten Ziele von 2017 sogar, was einen großen Erfolg für Area Four Industries UK darstellt. Wir haben in allen Sektoren ein signifikantes Wachstum für unsere Marken, insbesondere Milos-, Litec- und EXE-Kettenzügen feststellen können, die uns eine Spitzenposition bei den Produktions- und Verleihfirmen sichern.

In der Vergangenheit haben Sie nur eine Marke verkauft - Milos. Wie hat sich Ihr Geschäft mit dem von Ihnen nun angebotenen Markenportfolio verändert?

Das „Area Four Industries“-Produktportfolio wächst weiterhin in enger Abstimmung mit unseren Kunden und deren Projekte in Großbritannien. Einmal kauft der Kunde eine Milos-Konstruktion, beim nächsten Mal ein Litec-Produkt und dann evtl. eine JTE-Lösung, um den hohen Anforderungen des jeweiligen Projektes gerecht zu werden.

Welche Vorteile hat Area Four Industries für Ihren Betrieb gebracht, nachdem Sie mehrere Marken vertrieben haben? Welchen Mehrwert bringen Sie Ihren Kunden?

Die Realität ist, dass Area Four Industries ein großes Warenhaus ist, das eine umfassende Auswahl an Traversen-, Bühnen- und Automatisierungslösungen bietet. Irgendwo in unserem Portfolio haben wir für jede Anwendung die perfekte Lösung.

Welche Art von Kunden kauft am ehesten bei Ihnen? Sind sie größer oder kleiner?

Unsere Kundenbasis und Marktspreiz ist extrem breit, mit vielen interessanten und vielfältigen Branchen, die unsere Produkte für ihre eigenen spezifischen technischen oder ästhetischen Anforderungen verwenden. Die Wahrheit ist, wir kümmern uns um den Millimeter als auch um die Meile, die gleiche Detailreue und das Niveau der Unterstützung wird vom kleinsten Projekt bis zur größten Konstruktion angewendet.

Nutzen Sie die Synergien innerhalb von Area Four Industries aus Sicht der Produkt- und Wissensbasis?

Wir bezeichnen Area 4 Industries im Allgemeinen als „Power of 4“. Vier große Marken, Milos, Litec, Tomcat und JTE, die ihre eigenen Identitäten haben, aber nahtlos miteinander kombiniert, eine „Superkraft“ aus Wissen und Erfahrung besitzen.

Jede Marke hat ihre eigene, einzigartige technische Infrastruktur, die von unschätzbarem Wert ist, da Sie uns und unsere Kunden mit einem direkten Support unmittelbar unterstützt.

Was sind Ihre kurzfristigen und langfristigen Pläne?

Unsere kurzfristigen Pläne bestehen einfach darin, das zu tun, was wir am besten können, indem wir hochwertige Produkte an unsere Kunden liefern. Jede einzelne Marke hat ein kontinuierliches Entwicklungsprogramm, und wir freuen uns mit vielen neuen Produkten und Technologien auf die Zukunft.

Auf lange Sicht hätte ich gerne, dass Area Four Industries der erste Lieferant von Traversen zum Mars ist. Beobachtet dies!

Litec – Struttore. Soluzioni. Sinergie.



Andrea Santello

F&E Direktor Litec

Andrea ist Litec's R&D Director, sowie erfahrener Bauingenieur. Er ist verantwortlich für die Entwicklung neuer Produkte, die Verbesserung bestehender Produkte und die Umsetzung von kundenspezifischen und maßgeschneiderten Projekten für Litec-Kunden auf der ganzen Welt.

Wann haben Sie bei Litec angefangen und wie hat sich Ihre Karriere im Laufe der Jahre entwickelt?

Ich arbeite seit September 2011 für Litec. Ich habe als Projektmanager begonnen, das Verkaufsteam bei Projekten zu unterstützen, welche mit Sonderkomponenten realisiert werden müssen. Nach ein paar Jahren hatte ich die Gelegenheit, mein erstes großes Projekt zu leiten: einen 21 m x 15 m, 16 m hohen schalltoten Raum. Es war ein großer Erfolg und der Kunde war sehr zufrieden mit dem Ergebnis.

Im Sommer 2015 wurde die Position des technischen Leiters bei Litec frei. Der Geschäftsführer von Litec vertraute mir in meiner Rolle und ich wurde mit 28 Jahren in diese Position befördert.

Litec gilt als eines der renommiertesten Unternehmen der Branche. Denken Sie, dass diese Anerkennung verdient ist?

Ich stimme dieser Aussage voll und ganz zu. Meine Kollegen in der technischen Abteilung und ich investieren viel Zeit in Verbesserung, Weiter- und Neuentwicklung unserer Komponenten. Wir stellen Prototypen für neue Produkte her und verwenden die beste, verfügbare Software, um die Komponenten zu entwerfen, zu zeichnen und Nutzlasten zu berechnen.

Wie würden Sie einen durchschnittlichen Litec-Kunden beschreiben?

Ein typischer Litec-Kunde ist ein Mensch, der gerne direkt mit uns spricht und sich voll in die Entwicklung seines Tragwerkes einbringt. Ich sehe sie als Menschen, die lieber einen Schneider für einen neuen Anzug kontaktieren, als ihn in einem Einkaufszentrum zu kaufen.

Was ist ein typischer Tag für Sie? Mit welchen Themen beschäftigen Sie sich normalerweise?

Zum Glück habe ich keinen typischen Tag. Mein Job ist sehr abwechslungsreich, da er mir die Zusammenarbeit mit allen Büros von Area Four Industries und Brands ermöglicht.

Ich bereite das Design für den Kunden vor, analysiere die Tragfähigkeit von Bühnendächern oder Groundsupports, arbeite mit dem Designer an der Entwicklung verschiedener Elemente, unterstütze den Einkaufsleiter bei komplexen Konstruktionen, arbeite mit dem Produktionsleiter zusammen, um unsere Zertifizierungen zu überprüfen, Manage die CE- und TÜV-Zertifizierung für Litec, unterstütze die Kunden bei dem ersten Aufbau ihrer maßgeschneiderten Lösungen, kooperiere mit dem Marketingteam bei der Erstellung aller technischen Informationen und bleibe immer in Kontakt mit externen Zertifizierungsstellen.

Natürlich kann ich all diese Aufgaben nur dank des tollen Teams, welches mich unterstützt, ausführen!

Können Sie uns etwas über Ihre neuen Produkte erzählen? Welches Produkt halten Sie für das Interessanteste?

Ich bin besonders froh in diesem Jahr drei völlig neue Produkte vorstellen zu dürfen, die von Grund auf neu erstellt wurden.

Das erste Produkt ist das neue DST-System „DST 66“, welches sich komplett von dem kleineren „DST 52“ unterscheidet. Es ist wesentlich tragfähiger, stärker und schneller als das System DST52.

Darüber hinaus haben wir ein neues System entwickelt, um die Verbindung der Traversen untereinander zu vereinfachen.

Ein weiteres nettes und nützliches Produkt ist die „Hoist Box Truss“, in dem die EXE-Rise 500 kg untergebracht werden können. Dieses Gehäuse ist 500 mm lang und kann einfach mit unseren Traversen der

Serien TX30SA, TH30SA, TX40SA, QX30SA, QH30SA, QX40SA und QH40SA verbunden werden.

Das letzte Produkt ist das „MyT VIRTUE“. Dies ist eine neue Traverse innerhalb der MyT-Familie, mit 850 x 670 mm allerdings kleiner. Das klappbare Design spart Platz beim Transport und hat eine höhere Tragfähigkeit als Litecs RL105A und alle anderen auf dem Markt erhältlichen Traversen mit den gleichen Abmessungen. Selbstverständlich haben wir auch gleich ein komplettes MyT Virtue Dachsystem entwickelt, welches ein neues Towersystem mit Sleeve und einen mechanischen Sicherheitsblock beinhaltet.

Zusätzlich zu diesen neuen Produkten, bieten wir eine neue Version des verstärkten Maxitower 52 zur Erhöhung der Tragfähigkeit von bestehenden Dachsystemen, wie dem RL105A-System an.

Welches war Ihr aufregendstes Projekt im letzten Jahr?

Das aufregendste Projekt war definitiv die Konstruktion der Ed Sheeran World Tour. Dieses Projekt war etwas Besonderes, unter anderem wegen der Bekanntheit von Ed Sheeran, aber auch wegen der Form des Bühnenbildes, welches an eine „Sanduhr“ erinnert und sich an einem zuvor produzierten Musik Video orientiert. Es musste eine Konstruktion als „Skelett“ entworfen werden, welche die hohen Lasten aufnehmen konnte und welche mit zuvor produzierten LED Panels bestückt wurde. Außerdem musste die Struktur leicht zusammenzubauen sein und sämtliche Beleuchtung und maschinentechnischen Einrichtungen innerhalb der Konstruktion verstauen.

Darüber hinaus standen wir, aufgrund des engen Zeitplans, unter großem Druck. Es ist immer aufregend, diese Art von Projekten anzugehen, wenn Sie ein extrem professionelles Team haben, deren Mitgliedern gut zusammenarbeiten.

In welche Richtung wird Litec im kommenden Jahr und darüber hinaus mit seinen Produkten und Projekten gehen?

Das Ziel von Litec ist einfach: Wir wollen die Besten sein! Wir möchten in unserer Branche als der „Schneider“ gesehen werden, der sich jeder Herausforderung stellt und die bestmöglichen Lösungen bietet.

Wenn ich an die Projekte der letzten Jahre denke glaube ich, dass wir in die richtige Richtung gehen. Ein weiteres Beispiel hierfür ist die Entwicklung unserer neuen Produkte, wie zum Beispiel das MyT-Dachsystem. Dieses hat als MyT Folding Steroid-Dachsystem vor kurzem einen Gold Star Award vom PLSN-Magazin in Amerika erhalten.

Wir setzten uns mit Andrea Santello und Jan Cernota zusammen, um mehr über Produktentwicklungen und Vertriebsaktivitäten zu erfahren.



Jan Cernota

Litec Export Sales Manager

Jan ist das neueste Mitglied des Litec-Vertriebsteams und verantwortlich für den Export. Seine langjährige Vertriebserfahrung für einige bekannte Marken auf der ganzen Welt, ist ein Gewinn für das Team und wird den Kunden von Litec sehr zugute kommen.

Obwohl Sie ein neues Mitglied des Litec-Verkaufsteams sind, sind Sie kein Neuzugang in der Area Four Industries Gruppe. Können Sie uns etwas darüber erzählen?

Ja. Ich bin der Gruppe im September 2016 beigetreten. Ich bin also seit mehr als 18 Monaten in der „Familie“. Als ich anfing, drehte sich mein tägliches Handeln um die Marke JTE in der EMEA-Region.

Wie die Leser dieses Magazins feststellen, erweitert JTE seine Produktpalette um einige neue Traversen und Tragwerke. Diese ergänzen ideal das Gesamtportfolio der Area Four Industries Gruppe.

Aber zurück zu Litec. Im Januar 2018 erhielt ich ein Angebot von Litec, um Export Sales Manager und somit ein Teil des professionellen Teams in Casale sul Sile, Italien zu werden. Alle Aktivitäten sind darauf ausgerichtet, ihr Mantra zu erfüllen: Struttore, Soluzioni, Sinergie! Ich mag Litecs Arbeitsweisen und fühle eine natürliche Verbindung zum Team.

Können Sie uns etwas über Ihre Erfahrungen in der Unterhaltungsbranche erzählen?

Wenn wir von „Unterhaltung und Shows“ sprechen, müssen wir weiter zurück in meiner Geschichte gehen. Ich war ursprünglich ein professioneller Geiger mit einer klassischen Ausbildung an einem Konservatorium in der Tschechischen Republik. Nach meinem Studium begann ich als Techniker und danach arbeitete ich einige Jahre als Sounddesigner in Aufnahmestudios. Anschließend habe ich zehn Jahre lang in einem Filmstudio gearbeitet, und so kann man sagen, dass ich seit 25 Jahren in der Unterhaltungsbranche tätig bin.

Und Ihre Erfahrungen im Vertrieb?

Im Jahr 2007 wechselte ich auf die „andere Seite“ der Branche und begann als Sales Director für ein Unternehmen zu arbeiten, das professionelle Audiokomponenten wie AKG, Lexicon, Soundcraft usw. vertreibt. Ich war für ein sechsköpfiges Team verantwortlich. Der Verkauf von Produkten war nur ein Aspekt meiner Verantwortung, denn wir haben auch komplette Projekte für unsere Kunden entwickelt und uns um deren Installation gekümmert.

Mit dieser Erfahrung, sowie mit meiner Zeit in Sounddesign und Filmproduktion, glaube ich, dass ich bestens geeignet bin, die Bedürfnisse unserer Kunden zu verstehen und ein echter Partner für sie zu werden. Ich möchte vermeiden, jemand zu sein, der nur Produktkisten verkauft. Das ist mir wirklich sehr wichtig.

Wie erklären Sie den Litec Slogan „Struttore & Soluzioni & Sinergie“ und in wie weit ist dieser für Ihre Aktivitäten relevant?

„Struttore & Soluzioni & Sinergie“ übersetzt ins deutsche heißt „Strukturen, Lösungen und Synergie“. Dieser Slogan wurde erstellt, um zusammenzufassen, was Litec als die drei wichtigsten Qualitäten ansieht, die sie ihren Kunden bieten.

„Strukturen“ bezieht sich auf die breite Palette von Litec-Produkten, die extreme Sicherheit, hochwertige Konstruktion und elegantes Design bieten. Benutzerfreundlichkeit und einfache Konstruktion stecken in jedem Litec Produkt.

In unserer Branche ist das Vertrauen zu den Produkten, die wir produzieren und verkaufen und wofür sie täglich verwendet werden, extrem wichtig. Ich denke, dass ich nicht weit von der Wahrheit entfernt bin, wenn ich ein passenderes Wort für unsere Produkte verwende, die wir verkaufen – „Lösungen“!

Für Litec ist es nicht genug, eine gute Lösung zu finden. Die beste Lösung soll gefunden werden und diese zu einem fairen Preis. Dies

ist oft eine schwierige Aufgabe. Aber ich muss sagen, wenn ich die Arbeit unserer R&D-Abteilung sehe, bin ich begeistert von deren Fähigkeit, jedes Projekt mit Neugier, Köpfcchen und Konsequenz anzugehen, um mit einer einzigartigen Lösung zu kommen, welche unsere Kunden begeistern. Ich bin davon überzeugt, dass dieser Ansatz, sowohl das Team, als auch jeden um ihn herum motiviert.

Die heutige Unterhaltungsbranche ist vollständig integriert und keine Randgruppe mehr. Sie ist ein Ort, an dem ein Fachgebiet mit einem anderen zusammenarbeitet und sehr enge Beziehungen entstehen. Wir können es als „Gesamtkunstwerk“ bezeichnen. Und in diesem Rahmen ist Synergy unter allen Elementen extrem wichtig. Aus diesem Grund wurden die Litec-Produkte im Hinblick auf Synergieeffekte entwickelt, um die allgemeine Sicherheit zu erhöhen und die Effizienz des Ganzen zu fördern.

Was können Litec-Kunden von Ihnen erwarten?

Litec-Kunden können sich darauf verlassen, dass ich für sie da bin und sicherstelle, dass wir unsere Vereinbarungen einhalten. Vertrauen aufbauen und erhalten ist mein oberstes Ziel!



Workshops & Forums

Rigger's Voice



The voices of experience

Im Februar dieses Jahres startete das [Area Four Industries](#) Headquarter „Rigger's Voice“, ein zweitägiges technisches und theoretisches Forum. Es wurde entwickelt, weil Rigger mehr und mehr in den Entscheidungsprozess der Vorauswahl der verwendeten Produkte für große Produktionen involviert sind. Das diesjährige Treffen fand bei [Milos](#) in Roudnice nad Labem in der Tschechischen Republik statt.

Das Kernkonzept von Rigger's Voice besteht darin den Teilnehmern, die zu den erfahrensten Riggern der Branche gehören, Know-How Transfer auf einem hohen Level zu ermöglichen und die Vernetzung zwischen ihnen zu fördern. Geleitet wurde das Forum von Dipl.-Ing. Norbert Tripp, Technical Director von [Area Four Industries](#).

Während des zweitägigen Forums erhielten die Rigging-Profis Informationen die weit über übliche Präsentationen hinaus gingen wodurch sich die Möglichkeit zu lebhaften Diskussionen untereinander ergab. So wurden verschiedene Rigging-Praktiken genauso diskutiert wie die statische Berechnung von Traversen im Detail und der Einfluss verschiedener Anschlagmethoden auf deren Tragfähigkeit. Insbesondere den Antworten auf Fragen der Teilnehmer, die sich aus deren täglicher Praxis ergeben wurde viel Zeit eingeräumt und lebhaft miteinander diskutiert.

Da zu diesem Forum ausschließlich sehr erfahrene und kompetente Rigger eingeladen waren, fanden alle Informationen und Diskussionen auf einem technisch sehr hohen Niveau statt.

Da neben Norbert Tripp auch Mitarbeiter der Marken von [Area Four Industries](#) an diesen Diskussionen teilnahmen, wurde den Teilnehmern bei vielen Themen Einblick in die Sichtweise von Hersteller und Statiker gewährt. Ebenso teilten die Rigger wertvolle Erkenntnisse und Blickwinkel, die sie im Laufe der Jahre gewonnen haben mit den Herstellern. Somit ergab sich eine Win-Win-Situation für alle Anwesenden.

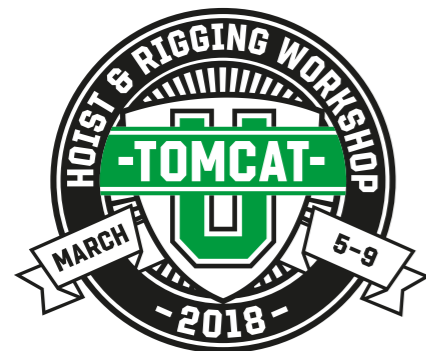
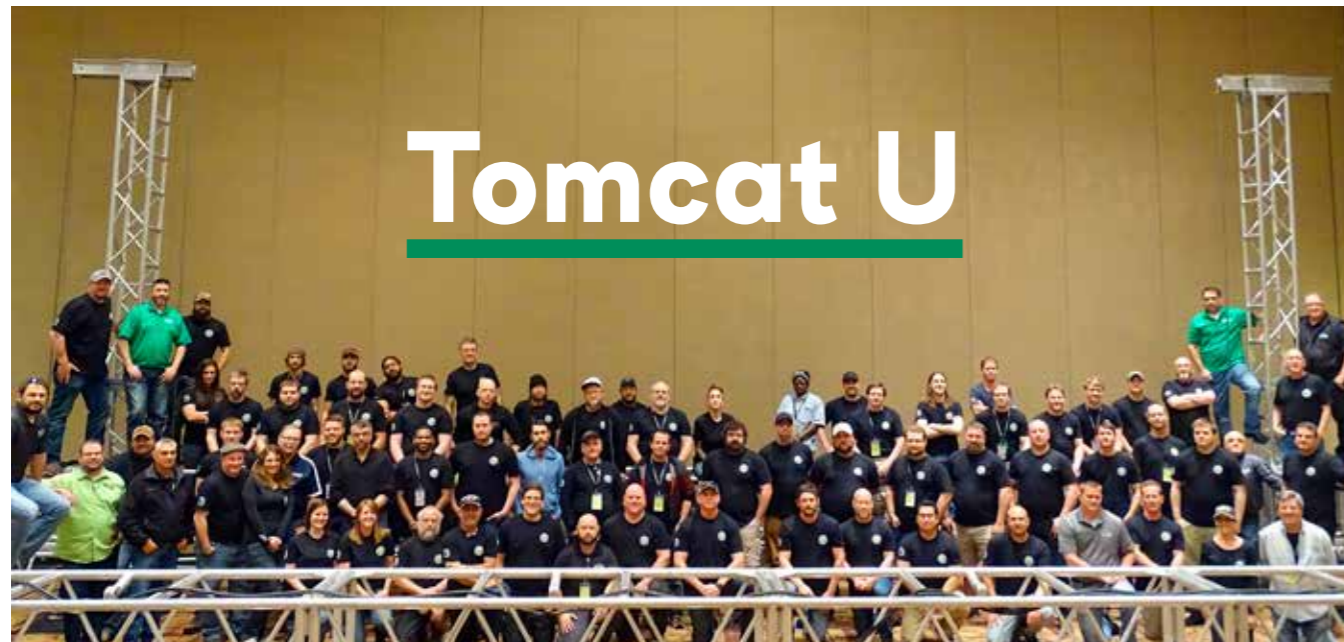
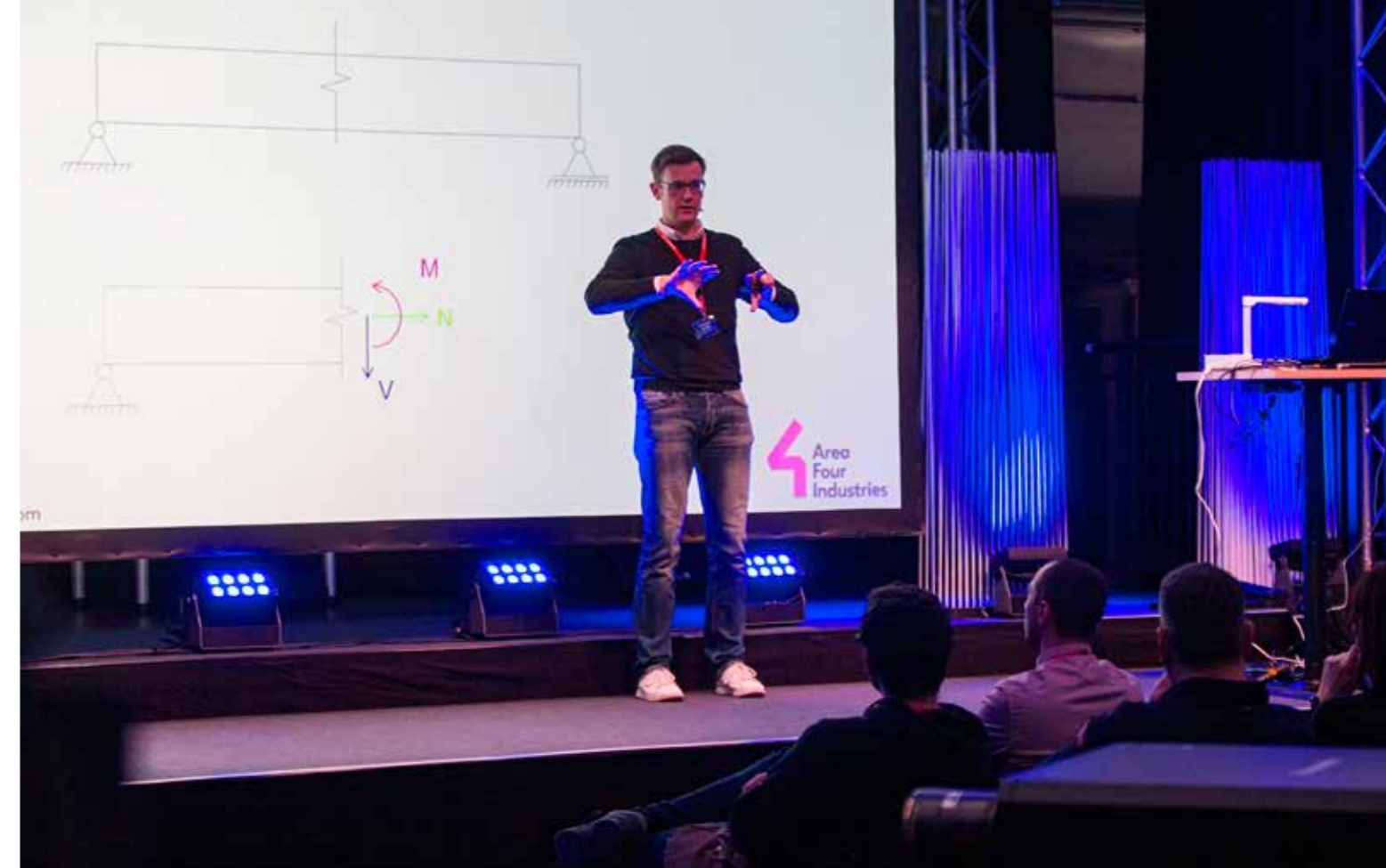
Milos Product Academy

Um das Wissen über Milos-Produkte zu verbessern, wird den Milos-Distributoren und Anwendern unter dem Namen Milos Product Academy ein jährlicher Workshop angeboten. Der Workshop findet in den Milos-Werken in Roudnice nad Labem in der Tschechischen Republik und in Guangzhou in China statt.

Die teils komplexen technischen Eigenschaften der Produkte müssen von den Vertriebssteams und Anwendern korrekt verstanden werden, damit die Produkte effektiv präsentiert und verkauft werden können beziehungsweise angewendet werden können. Milos hat daher diesen zweitägigen Workshop ins Leben gerufen, der Schulungen und Präsentationen zu Traversen, Kettenzügen und Fliegenden Bauten umfasst.

Während des Workshops werden viele Themen aus den Bereichen Truss und Veranstaltungstechnik diskutiert und alle Fragen der Teilnehmern beantwortet. Die Milos-Produkte werden theoretisch im Konferenzraum erklärt als auch in der Produktionshalle vorgeführt. Das Programm wird mit der Besichtigung der Fertigung abgerundet wobei sich jeder von der gleichbleibenden Qualität der Produkte überzeugen kann.

Am Ende des Kurses erhalten alle Teilnehmer ein Teilnahmezertifikat von Milos.



Wissen und Erfahrungen teilen, von denen die Industrie profitiert

Tomcat U ist ein Workshop, mit dem es Area Four Industries dem Anwender ermöglicht am Wissen erfahrener Dozenten in den Bereichen Rigging, Höhenarbeit, Wartung von Kettenzügen, Traversentheorie und ähnlichen branchenspezifischen Themen teilzuhaben.

Der Workshop findet einmal im Jahr in Gatlinburg, Tennessee statt und wird von Riggern und Veranstaltungstechnikern besucht, um ihr Wissen in diesen Bereichen zu erweitern und somit ihren beruflichen Wert zu steigern. Das Ziel des Workshops ist es durch Fortbildung die Professionalität der Anwender und somit die Sicherheit in der Veranstaltungsbranche zu erhöhen.

Dipl.-Ing. Norbert Tripp bei AV Alliance

„Was Sie immer schon über Traversen wissen wollten“ bei den AV Alliance Academy Days

Dipl.-Ing. Norbert Tripp, Technical Director von Area Four Industries, war einer der Redner bei den diesjährigen AV Alliance Academy Days am 4.-5. Dezember in Stuttgart.

Tripp wurde aufgrund seiner langjährigen Erfahrung als in der Veranstaltungsbranche tätiger Bauingenieur eingeladen.

Den Vortrag „Was Sie immer schon über Traversen wissen wollten“ hielt Tripp am 1. Tag der Konferenz. Er beinhalten Gesetze und Richtlinien für Traversenhersteller und -nutzer und Erläuterungen zu statisch unbestimmten Systemen und Kragarmen. Darüber hinaus sprach er über die korrekte Orientierung von Traversen, über das Anschlagen von Traversen und über die der Traversenstatik zugrundeliegende Fachwerktheorie.

Der Vortrag wurde von den Teilnehmern sehr gut aufgenommen. Da einige Konferenzteilnehmer maßgeblich in den Bereichen Licht und Ton arbeiten und wenig mit

Traversentechnik vertraut waren ergaben sich viele Fragen die in einer lebhaften Diskussion geklärt werden konnten.

AV Alliance ist ein Netzwerk von über 70 Rental Companies in 47 Ländern, die strenge internationale Standards erfüllen, und die so ihren Kunden absolute Qualität und Zuverlässigkeit bieten können.

Schon seit vier Jahren veranstaltet AV Alliance ihre erfolgreichen Academy Days, an denen leitende Projektmanager, Ingenieure und auch Manager der 2. und 3. Reihe an Vorträgen und Breakout Sessions teilnehmen, die sich mit richtungsweisender Veranstaltungstechnik beschäftigen.

Am Ende konnten die Teilnehmer der 4. AV Alliance Academy Days von den Vorträgen des Konferenzprogramms und den zahlreichen Möglichkeiten zum Netzwerken profitieren.

Milos Bukarest Dach



Interessante Projekte

Das größte jemals von Milos entwickelte Bühndach!

Das TIMESHIFT-Festival in Bukarest, Rumänien, war das Debüt für das größte jemals von Milos entworfene Bühndach! Das imposante MR5 Heavy-Duty-Dach war mit 31 x 18 Meter die Hauptbühne des ersten TIMESHIFT Bukarest Music Festival. Bei dieser Veranstaltung finden Technologie und Musik zusammen und schaffen etwas bahnbrechendes.

Das TIMESHIFT Music Festival war eine viertägige Veranstaltung, die vom 20. bis 23. Juli stattfand. Es gab insgesamt vier Bühnen, wobei das Milos MR5 Dach die Hauptbühne überdachte. Weltberühmte Künstler wie David Guetta, DJ Snake und Bloc Party traten auf.

Milos hat mit dieser Konstruktion TIMESHIFT dabei geholfen, die Zuschauer „in eine andere Dimension treten zu lassen“!

Der Kunde für dieses Projekt war A.S.C. Systems Sound & Light, mit Sitz in Bukarest. A.S.C. SYSTEMS existiert seit 17 Jahren und zählt zu den bedeutendsten Verleihfirmen für Bühnen-, Licht- und Tontechnik in Rumänien. Ihr primäres Ziel ist es, den Kunden Lösungen anzubieten, die dem Budget gerecht werden ohne Abstriche bei der Qualität zu machen und technische Lösungen zu liefern, die den höchsten Standards entsprechen.

Als er nach seiner Wahl des Milos M5 Daches gefragt wurde antwortete A.S.C. Mitinhaber Alex Oprita: „Wir arbeiten seit 10 Jahren mit Milos zusammen, und deshalb haben wir sie ausgewählt. Sie haben gute Produkte.“

Als Oprita über das Preis-Leistungs-Verhältnis sprach, sagte er: „Es ist genauso wie wir erwartet hatten.“

Das hochgradig maßgeschneiderte MR5-Dach war ein intensives Projekt, bei dem der „Technical Sales“-Service von Area Four Industries voll genutzt wurde. Die konstruktive Entwicklung und die statischen Berechnungen, inklusive der Unterkonstruktion, wurden von Dipl.-Ing. (FH) Norbert Tripp, dem Technical Director von Area Four Industries bewerkstelligt. Mitglieder des A.S.C.-Teams trafen sich zum Projektbeginn mit Tripp und Milan Kolousek (Vertrieb Milos) um die Anforderungen an das Dach zu definieren und die wichtigsten Details abzustimmen.

Tripp arbeitete auch eng mit dem Team des deutschen Unternehmens LAYHER zusammen, das die Gerüstunterkonstruktion und die Bühnendecks für das Dach lieferte. Die Layher-Bühne war ein integraler Bestandteil des Daches und es war wichtig, eng mit dem Layher-Team zusammenzuarbeiten, um alle notwendigen statischen Berechnungen durchführen zu können.

Die schließlich an A.S.C. gelieferte Konstruktion war eine sehr individuelle Version eines Milos MR5-Kederdaches, das für höchste Belastung mit den Maßen 31 x 18 m konzipiert und auf eine 1,8 Meter hohen Layher Allround-Bühne montiert war. Es hatte eine lichte Höhe von 11 Metern und Auskragungen von ca. 2 m an der Vorderseite und 0,7 m auf

der Rückseite. Insgesamt wurden sechs Milos M390-QTKT-Tower für die Hauptbühne und je zwei M390-QTKT-Tower für die Sidehouses verwendet. Das Dach und die Seitenwände wurden vollflächig mit Plane bespannt. Für die Dachstruktur wurden 129 mm große Kederprofile verwendet. Die Wandplanken wurden in 252mm-Profilen geführt.

Der Anspruch des TIMESHIFT-Festivals, sein Publikum „in eine neue Dimension zu befördern“, forderte von der Milos-Dachkonstruktion eine große Menge an Licht- und Tontechnik zu tragen. Daher entwarf Tripp das Dach so, dass es eine gleichmäßig verteilte Last (UDL) von 24.000 kg an den Traversen über der Hauptbühne und zusätzlich in den Sidehouses jeweils 7.000 kg für PA und LED-Screens tragen kann.

Um den rumänischen Windnormen gerecht zu werden, die über den europäischen Anforderungen liegen, erfolgte der statische Nachweis für Windgeschwindigkeit von 30,3 m/s (109 km/h). Zur Freude der Veranstalter war das Wetter allerdings alle 4 Tage perfekt und das Dach musste diesen Extremen nicht ausgesetzt werden.

Tripp, Kolousek, Lukas Zeman (Milos Structural Designer) und Ales Roucek (Marketing Manager der Area Four Industries) unterstützten den Dachaufbau, der insgesamt 4 ½ Tage dauerte. Die Layher-Bühne wurde am ersten Tag gebaut und dann dauerte der Aufbau des Milos-Daches weitere 3 ½ Tage.

Libera am Strand



Das eindrucksvolle Alusfera 76 II-Dach von Litec wurde für die Hauptbühne des einzigartigen Konzertevents „Summer Beach Arena“ auserkoren.

Summer Beach Arena ist eine alljährliche Konzertreihe im Hafen von Rimini, wobei sich die Mainstage direkt am Meeresstrand befindet.

Im Juli und August unterhielten Live-Bands und DJs aus Italien und weltberühmte internationale Stars Strandbesucher vom Sonnenuntergang bis in die frühen Morgenstunden mit toller Musik und energiegeladenen Shows.

Viele bekannte lokale und internationale Künstler spielen hier jedes Jahr und versetzen die Masse regelmäßig in tanz-verrückte Ekstase! Der Topact waren dieses Mal die weltberühmten Chemical Brothers!

Das für die diesjährige Veranstaltung verwendete 21,5 m (B) x 13,4 m (T) x 10,3 m (H) Alusfera 76 II-Dach diente als eine eindrucksvolle Kulisse für die Auftritte, schützte die Künstler sicher vor jedem Wetter und bestach mit zwei 12 Meter hohen Tovern für die PA. Es war auf jeden Fall der König am Strand!

Studio 2 Rimini, seit den 80er Jahren ein starker Litec-Partner, montierte das Dach und war auch für die Technik auf der Bühne zuständig. Studio 2 Rimini ist in der Region ein führendes Unternehmen für die Vermietung und Montage von Konstruktionen für Messen, Kongresse und Events. Sie arbeiten mit

Top-Unternehmen für ihre Aufbauten und beschäftigen erfahrenes Personal im Bereich der Planung und Beratung.

„Für Summer Beach Arena schwebte uns etwas Einzigartiges und Schönes für die Augen vor, wobei es auch praktisch sein musste. Das Alusfera-Dach von Litec war die klare Wahl,“ sagte Valerio Vitri, Senior Project Manager bei Studio 2 Rimini.

Das Alusfera 76 II ist ein Dach in der Form einer viertel Kugel und ist in ihrer Konstruktion auf dem Weltmarkt einzigartig. Es wurde nicht nur entwickelt, um vor Regen zu schützen, sondern auch um bei leichter Montage hohe Nutzlasten zu bieten. Es verfügt über Hauptbögen in der Front und einem nach Hinten, eine einzigartige Lösung, wie die Hauptbögen am Boden befestigt werden, sowie weitere alternative Aufbau-Varianten. Die bei der Summer Beach Arena verwendete Variante hatte ein Eigengewicht von 3.700 kg, eine Nutzlast von 3.600 kg (UDL) und konnte Windgeschwindigkeiten von bis zu 10m/Sekunde (36 km/Stunde) widerstehen. Die gesamte Ballastmenge betrug lediglich 4.600 kg.

Dank des Weltklasse-Designs und der intelligenten Bauweise konnten alle aus dem Veranstaltungsort resultierenden Herausforderungen gemeistert werden und das Dach bewährte sich für die ganze Dauer des Sommerfestivals!

Die wesentliche Traverse bei der Konstruktion des Alusfera II ist die Libera 76 von

Litec. Im Gegensatz zu üblichen rechteckigen Traversen ist die Libera flach und wurde als ein Konstruktionssystem mit modularen Elementen entworfen, wodurch eine abwechslungsreiche Gestaltung und Geometrie der fertigen Konstruktion ermöglicht wird. Die flache Ausführung der Libera-Traversen ist eines ihrer Hauptmerkmale, da das unglaublich kleine Volumen beim Transport und bei der Lagerung sorgt. Es wartet auf mit universellen Stahlgabeln und universellen 4-Wege-Verbindungen wodurch ein schneller, einfacher und sicherer Aufbau gewährleistet wird.

„Diese Veranstaltung war auf jeden Fall eine Herausforderung! Aber dank der Unterstützung von Litec für unseren Ingenieur und die Video-/Licht-Abteilung, waren wir in der Lage, die beste Lösung für die Installation des eigentlichen technischen Equipments zu entwerfen“, sagte Vitri. Zur Veranstaltung selbst sagte Vitri aufgeregt: „Das Alusfera II-Dach machte sich während der langen Zeit am Strand gut und sah wirklich beeindruckend aus! Alusfera bietet wirklich den idealen Rahmen für tolle Shows und Konzerte! Wir freuen uns schon darauf es bald wieder einzusetzen!“

Das Alusfera II-System mit Libera-Traversen wurde entworfen, um der großen Bandbreite von Outdoor- und Indoor-Events einen italienischen Stil und Finesse zu verleihen. Verleihen doch auch Sie Ihrer nächsten Show die Würze von Litec!

Lear vertraut auf Milos Traversen truss

Vor kurzem hat Milos in der neuen Produktionshalle der Lear Corporation Seating Slovakia, Ltd. (www.lear.com) Unterkonstruktionen für die Stromverteilung (Luft, Elektrizität und Daten) für Maschinenteknik, Beleuchtung und Kontrollmonitore geliefert und installiert. Die Konstruktionen für diese neue Produktionshalle, in der Autoteile für die Westslowakei produziert werden, wurden aus dem starken und langlebigen Milos M290B-Truss hergestellt.

Auftraggeber für diesen Auftrag war City Light Slovakia, Ltd. (www.citylight.sk), ein langjähriger Kunde von Milos, der auf den Import, Verkauf und Einbau von professioneller Veranstaltungstechnik & Medientechnik spezialisiert ist.

Der Auftrag für das Projekt war klar: Liefern Sie eine einfache, aber sehr robuste Unterkonstruktion für Energieverteilungsanlagen, die speziell für die neue Lear-Produktionshalle entworfen wurden. Basierend auf diesem Auftrag und in Zusammenarbeit mit der Lear Corporation wurde eine Projektkonzept entwickelt, um den Standort verschiedener Unterkonstruktionen zu ermitteln, die in Übereinstimmung mit der Größe der Produktionslinien gebaut werden. Der Bau wurde vom City Light Slovakia-Projektleiter Peter Kudla ausgeführt.

„Wir sind sehr zufrieden mit der Qualität der Milos-Traversen und dem Service, den wir von den Milos-Vertriebs- und Konstruktions-teams erhalten haben. Trotz der großen Anzahl von Traversen, die für diese Struktur benötigt wurden, verlief die Installation, aufgrund der Präzisionsfertigung jedes einzelnen Bauteils problemlos. Die Endergebnis passt perfekt zu unseren Bedürfnissen und integriert sich gut in der Produktionshalle unseres Kunden. Wir sind sehr zufrieden mit unserem Invest und würden Milos für ähnliche Installationen empfehlen.“, sagte Marek Plancar, Inhaber von City Light Slovakia, Ltd.





EXE-Rise-Kettenzüge helfen im hektischen Alltag von Neg Earth Lights

Das große Vertrauen, das Neg Earth Lights (www.negativeearth.com) in die Produkte von EXE Technology gesetzt hat, wurde im vergangenen Jahr deutlich, als sie innerhalb von sechs Monaten über 200 neue EXE-Rise-Kettenzüge kauften.

Neg Earth Lights orderte Kettenzüge mit Tragfähigkeiten von 250 kg, 500 kg, 1000 kg und 2000 kg. Sie sind auf der Grundlage des Sicherheitsfaktors 8:1 und der FEM-Klasse 2m konstruiert und erhielten spezifische Anpassungen speziell für Neg Earth Lights.

Das seit mehr als 30 Jahren in London ansässige Unternehmen Neg Earth Lights ist führend im Verleih von Beleuchtungs- und Rigging-Equipment. Für eine Vielzahl von Kunden bieten sie Premium-Support und ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis bei Beratung, Projektmanagement, technischer Planung, Fertigung und Wartung. Darüber hinaus stellen sie Crews für Musikfestivals, Tourneen, Gala- und Sportveranstaltungen, Theaterinszenierungen und Firmenveranstaltungen. Es ist das Ziel von Neg Earth Lights stets führend in Sachen Innovation und Design zu sein und dabei die höchsten Sicherheitsstandards einzuhalten.

Kürzlich haben wir mit Neg Earth gesprochen, um zu erfahren, warum sie sich für EXE-Rise Kettenzüge entschieden haben und wie sie sich in der Praxis bewähren.

Wie zufrieden sind Sie mit Ihren neuen EXE-Kettenzügen?

Die aktuelle Version der EXE-Kettenzüge haben einige fantastische Verbesserungen erfahren. Zum Beispiel die Art und Weise wie die Verkabelung im Inneren angeordnet ist und speziell beim 500 kg-Motor die Bauweise der Endschalter-Baugruppe. Mechanische Verbesserungen haben zu einer größeren Kette geführt, was für mehr Sicherheit sorgt. Ein weiterer Vorteil der EXE-Rise-Geräte ist die externe Kettenführung wodurch Beschädigung von inneren Komponenten im Falle einer verdrehten Kette vermieden werden. Diese Führung ist in Bezug auf die Langlebigkeit des Kettenzuges sehr wichtig! Die Art und Weise, wie Sie diese Führung einfach demontieren können, spart Zeit und Geld und ermöglicht es dem Techniker, einen Austausch vorzunehmen, ohne die Kette entfernen zu müssen. Die Gehäuse haben präzise gefertigte Dichtungen, die für eine hohe IP-Schutzart sorgen. Das hat sich bereits bei anspruchsvollen Veranstaltungen im Freien hervorragend bewährt! Heutzutage werden die Stadionshänge immer größer und die Kettenzüge werden mehr denn je den Elementen ausgesetzt. Daher ist dies ein wichtiger Faktor für die Lebensdauer der Motoren.

Was für Vorteile bringt die Verwendung von EXE-Rise-Kettenzügen?

Die neue EXE-Rise-Baureihe erfüllt die aktuellen Sicherheitsanforderungen und ist sehr wartungsfreundlich.

Heute existiert bereits ein großes Angebot an EXE-Kettenzügen. Sind Sie aber auch zuverlässig? Wenn ja, haben Sie besondere Geschichten oder Feedback hinsichtlich Zuverlässigkeit aus Shows und Tourneen?

Sie haben sich als sehr zuverlässig und langlebig erwiesen – besonders auf harten Tourneen. Zuerst hat es etwas gedauert, die Profis zu überzeugen, aber heute verlangen viele renommierten Rigger speziell EXE-Rise-Geräte. Und das ist ein wirklich großartiges Feedback, da wir, im Gegensatz zu beispielsweise neuen Scheinwerfern, normalerweise nicht viele Kommentare zu Hebezeugen bekommen.

Können Sie uns ein paar Beispiele

nennen wo die EXE-Rise-Kettenzüge bereits verwendet wurden?

Es gab viele Veranstaltungen, bei denen sie verwendet wurden – die herausragenden Shows waren die von Phil Collins, Guns'n'Roses, Take That + ELO, Volbeat, Sting, Blink 182 und die Rolling Stones.

Wie zufrieden sind Sie mit dem Service von Area Four Industries UK und EXE Technology?

Die Dienstleistungen beider Unternehmen sind absolut hervorragend! In unserer Branche wird oftmals ein hohes Maß an kurzfristigem Service benötigt. Da ist es gut zu wissen, dass dieser Service zur Verfügung steht, wenn wir Hilfe brauchen.

Immer mehr Unternehmen vertrauen auf Produkte von EXE Technology, die ihre Sicherheit und Zuverlässigkeit immer wieder unter Beweis stellen: Kettenzüge, Lastmesszellen, Controller und die DST (Dynamic Stack Tracks).

Area Four Industries TV

Wir werden bald die weltweit ersten Videodatenbank präsentieren, die vollständig auf Tragkonstruktionen im Eventbusiness ausgerichtet ist

Vor zwei Jahren haben wir begonnen in regelmäßigen Abständen kurze Videos zu unseren Produkten und Themen aus der Veranstaltungstechnik zu veröffentlichen. Wir haben diese Videos sowohl für Anfänger als auch Profis produziert und auf unserer Website und per Newsletter geteilt. Wir waren angenehm überrascht vom positiven Feedback und der Häufigkeit der Aufrufe unserer Videos.

Das nehmen wir nun zum Anlass unsere Anstrengungen in diesem Bereich zu verstärken. Wir werden in Zukunft vermehrt derartige Videos erstellen und sie auf einer dazu bestimmten Homepage in leicht zu

navigierenden Kategorien organisieren, um Ihnen die Betrachtung zu erleichtern. Der offizielle Start dieser weltweit einzigartigen Sammlung wird im Mai unter www.AreaFourIndustries.tv stattfinden.

Was können Sie erwarten?

- **Videoberichte von Produktanalysen und Tests**
- **Interessante Themen aus Ihrem Arbeitsalltag**
- **Interviews mit führenden Riggern aus aller Welt**
- **Schulungsvideos**
- **Vorführung neuer Produkte**
- **Interessante Hinweise zu statischen Berechnungen und Tutorials**
- **Video-Tutorials für die Verwendung unserer Produkte**

Diese Datenbank wird sich auf Sie konzentrieren. Wenn Sie Vorschläge für interessante Themen haben, die wir behandeln könnten, senden Sie uns eine E-Mail an editor@a4i.tv und wir werden sie bei der Themenauswahl für neue Videos berücksichtigen.

Kommen Sie zu uns und nutzen Sie vielfältige Karrieremöglichkeiten!

Area Four Industries und seine acht globalen Marken bieten spannende Karrierechancen für ambitionierte und hoch motivierte Menschen. Traversen, Kettenzüge und Bühnenpodeste sind ein wichtiger Bestandteil der dynamischen globalen Unterhaltungsbranche. Und wir haben gerade auf jemanden wie Sie gewartet!

Ein eindrucksvolles Beispiele für die Karrieremöglichkeiten, die wir bieten, ist unsere Mitarbeiterin Carmen Savarese. Sie ist eine wichtige Führungskraft in unserer Firmengruppe, wobei sie ihre aktuelle Position in nur sechs Jahren erreicht hat. Hier ist ihre Geschichte:

Savarese kommt aus Italien und ist unserem Team als Vertriebsmitarbeiterin bei Litec beigetreten. Sie war also für den Verkauf von Litec-Traversen und EXE-Kettenzügen zuständig. Nach einigen Jahren stieg sie zum Global Business Developer und später zum Chief Operating Officer auf. Vergangenes Jahr wurde Savarese zum Vice-President of Sales & Marketing – East für Area Four Industries America und Vice-President of Sales & Marketing Tomcat Inc. ernannt, beide mit Sitz in Knoxville, Tennessee.

Savarese hat diese Spitzenposition nicht nur durch ihre hohe Arbeitsmoral und ihren Ehrgeiz erreicht, sondern auch dank der Wege, die unser Unternehmen talentierten Mitarbeitern bietet. Heute lebt sie in Knoxville und genießt ihr neues Leben im US-amerikanischen Süden.

Auch Sie können von den vielfältigen Möglichkeiten profitieren, die wir Mitarbeitern unseres wachsenden Teams bieten.

Beschreiten Sie Ihren neuen Karriereweg und kontaktieren Sie uns noch heute. Wir freuen uns auf Sie!

ID Track

Die flexible high-tech Antwort auf den Kundenwunsch nach einem besseren Lagermanagement.

Wir stellen vor: ID Track. Eine flexible Lösung zur Produktverfolgung für das Produktportfolio von Area Four Industries. Es ermöglicht Ihnen die gewünschte Technologie

Das intelligente Design kann auf ihren existierenden Produkten aufgebracht werden und wird in Zukunft standardmäßig auf allen Produkten der Area Four Industries Gruppe platziert sein – Milos, Litec, James Thomas Engineering, Tomcat, EXE Technology und Mobilteclifts.

ID Track besteht aus einer permanenten Klammer die die Seriennummer des Bauteils zeigt und darüber hinaus über eine gerade Fläche verfügt, auf der sie ihr aktuell vorhandenes oder zukünftiges Indentifikationssystem anbringen können. Das innovative umklammernde Design erlaubt es ihnen ihr „smarteres“ Lagermanagement-System unscheinbar an

den Rohren ihrer Traversen anbringen zu können. Somit steht ihnen ein einfach zugängliches Indentifikationssystem zur Verfügung, ohne die Optik und die Handlingeigenschaften zu beeinflussen.

ID Track bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihren Bestand einfach und bequem zu organisieren... und zwar gemäß ihren eigenen Wünschen.

RFID, Bar code, QR code, Bluetooth, Wifi, NFC... It's your choice!

Vorteile von ID Track:

- **Kann an Stellen platziert werden, die Kratzern und Verschleiß üblicherweise nicht ausgesetzt werden**
- **In der Nähe sichtbar, aus der Ferne unsichtbar**
- **Ermöglicht die einfache Zuordnung einzelner Komponenten zu einer Gesamtkonstruktion**
- **Verfügbar in verschiedenen Farben**
- **Erlaubt die Verwendung ihres eigenen Indentifikationssystems (RFID, QR code, Barcode, etc.)**

Interview mit Robert Sturm – Schweißer bei Milos

Robert Sturm ist einer der vielen Profis in der Produktion, welche die stillen Helden von Milos sind. Sie stellen sicher, dass alle Milos-Produkte nicht nur für die vielen Jahre der Nutzung sicher sind, sondern auch dass die hohen Qualitätsstandards, die Milos von allen Produkten verlangt, erfüllt werden.

Wie lange sind Sie schon Schweißer?

Ich bin seit insgesamt 23 Jahren, seit den Anfängen der Firma, dabei. Es war wirklich erstaunlich, das enorme Wachstum des Unternehmens über die Jahre mitzuerleben und ich bin froh, ein Teil davon zu sein.

Was empfinden Sie als besonders aufregend an Ihrer Arbeit?

Ich erstelle unter anderem Traversenkreise und Sonderbauten, so dass ich meine Kreativität für die vielen Projekte nutzen kann, die im Laufe des Jahres durch die Fabrik kommen. Es ist immer etwas Neues, sodass meine Arbeit nie langweilig wird.

Woran erkennen Sie eine qualitativ hochwertige Schweißnaht? Wo liegt Ihr Fokus? Auf Geschwindigkeit oder Qualität?

Es ist schwierig zu erklären, wie man eine qualitativ hochwertige Schweißnaht erkennt, aber was ich sagen kann ist, dass es bei unserer Arbeit immer um Qualität geht und wir jedes Mal stark belastbare, qualitativ hochwertige Schweißnähte herstellen. Als Schweißer weiß ich wie wichtig es ist, meine Arbeit auf hohem Niveau zu halten, um immer das beste Ergebnis zu erzielen. Sicherheit ist unser

wichtigstes Anliegen. Denn wir Schweißer wissen, dass Menschenleben von der Qualität unserer Produkte abhängen.

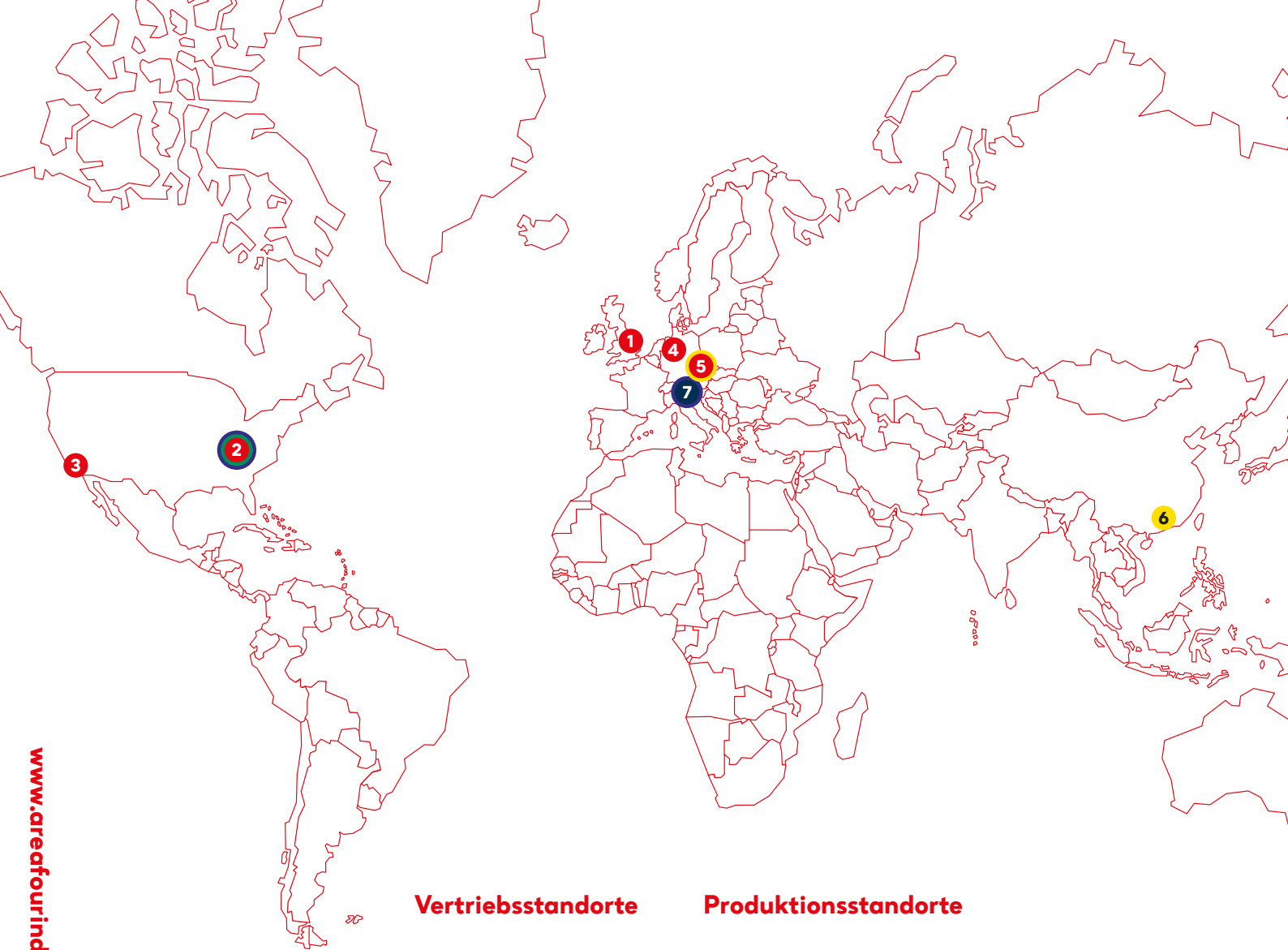
Würden Sie sagen, dass Sie in einem guten Team arbeiten?

Bestimmt. Wir sind nicht nur Mitarbeiter, wir sind Freunde. Wir treffen uns oft nach der Arbeit und machen gemeinsam Sport. In der Tat hat MILOS ein eigenes Spielfeld direkt vor der Tür. Wir haben Teams und spielen abends nach der Arbeit oft Fußball oder Unihockey. Ich kann also sagen, dass wir sowohl innerhalb als auch außerhalb der Firma ein großartiges Team sind.

Was würden Sie sich von dem Unternehmen in der Zukunft wünschen?

Ich würde mir wünschen, dass das Management und das Vertriebsteam die geleistete Arbeit fortsetzt. Der Verkaufserfolg der mit unseren Händen hergestellten Produkte inspiriert uns Jungs dazu weiterhin gute Arbeit zu leisten.

Und natürlich, dass das Unternehmen uns weiterhin die Werkzeuge und Technologien zur Verfügung stellt, mit denen wir unsere Produkte stets mit einem Höchstmaß an Qualität herstellen können.



Vertriebsstandorte

- 1 Area Four Industries**
United Kingdom

Unit 5-6 Beechwood Estate
Cattle Dyke, Gorefield Wisbech
Cambridgeshire PE13 4NR
United Kingdom

Area Four Industries

America

- 2 East**
5427 N. National Dr.
Knoxville TN 37914
USA
- 3 West**
950 Lawrence Drive, Suite B
Thousand Oaks, CA 91320
USA
- 4 Area Four Industries**
Germany

Johann-Krane-Weg 27
Münster 48149
Germany

5 Area Four Industries

Headquarters

Spindlerova 286
Roudnice nad Labem 413 01
Czech Republic

Produktionsstandorte

- 5 Milos**
Spindlerova 286
Roudnice nad Labem 413 01
Czech Republic
- 6 Milos**
China

House No.1-3, 6 Gong-Ye Road,
Da-Wen Cun
Dong-Chong Zhen, Nansha
district, Guangzhou
China
- 2 Tomcat**
5427 N. National Dr.
Knoxville TN 37914
USA
- 7 Litec**
Via Martin Luther King, 70
31032 Casale sul Sile (TV)
Italy
- 7 James Thomas Engineering**
Europe, Middle East and Africa

Via Martin Luther King, 70
31032 Casale sul Sile (TV)
Italy
- 2 James Thomas Engineering**
The Americas, Asia, Australia

5427 N. National Dr.
Knoxville TN 37914
USA