





El equipo BeachTech: Marc Giet, Kerstin Johnson, Manuela Schwer, y Matthias Pfitzer (de izquierda a derecha)

## Editorial

BeachTech cumple 25 años. ¡Un cuarto de siglo! Y, al mismo tiempo, en las próximas semanas haremos entrega de la BeachTech 2000 número 500.

Incluso hoy, nuestros pioneros se entusiasman con sus legendarios tour de demostraciones, cuando impresionaban un gran número de clientes con hasta tres demostraciones en tres playas distintas en un solo día. Porque eso era lo más fascinante de la tarea: había que conseguir concienciar de una vez de la necesidad de limpiar las playas. Y, en cierto modo, esto sigue haciendo falta en la actualidad. En los lugares en los que el turismo constituye un factor económico decisivo, es importante conservar y cuidar ese bien.

Incluso yo, que formo parte de este proyecto desde hace "solo" 16 años, he podido ser testigo de cerca del desarrollo de BeachTech y contribuir a darle forma de manera decisiva colaborando con nuestros clientes. Porque nuestro hermano mayor, PistenBully, nos transmitió el principio de "cercanía con el cliente" desde los comienzos y ha formado parte hasta hoy de nuestra actividad diaria.

Como vendedor en el área de la limpieza de playas, uno descubre mucho acerca de la historia mundial y experimentas las cosas más maravillosas. A mí me ha permitido progresar no solo profesionalmente, sino también a nivel personal, y me ha ampliado horizontes. Recuerdo encuentros impresionantes con personas de todo el mundo; con algunas de ellas incluso he mantenido una amistad. Y recuerdo todo lo que mis compañeros y yo hemos atomillado, improvisado, desarrollado y salvado fuera de nuestras oficinas, en los almacenes de los municipios, pringados de grasa, e incluso directamente en las playas polvorientas.

En estos 25 años, gracias al trabajo de todos los compañeros, sin olvidar a nuestros socios externos, hemos conseguido que la marca BeachTech se convierta en una referencia mundial en la limpieza de playas. Nuestros vehículos se utilizan en la actualidad en más de 80 países. Por ello, me gustaría dar las gracias a todos ellos personalmente. Sin este excepcional trabajo de equipo a todos los niveles, nuestro triunfo no habría sido posible.

De nuevo, el ejercicio económico ya transcurrido se ha visto marcado por la depresión económica mundial. Muchos países se han visto obligados a centrar sus prioridades en otros asuntos. Así, excepto aquí en Alemania y en la Península Ibérica, la demanda de máquinas para la limpieza de playas más bien se ha reducido en estos días. A pesar de todo, desde BeachTech hemos vuelto a contemplar un ejercicio económico de éxito en todo el mundo. Lo consideramos nuestra motivación y comienzo para la siguiente temporada.

Mi agradecimiento a todos nuestros clientes, algunos de los cuales llevan 25 años trabajando con las limpiaplayas de BeachTech, y a nuestros socios desde hace muchos años, que nos han acompañado incluso en los tiempos difíciles. Sepan que desde BeachTech seguiremos haciendo todo lo posible por continuar avanzando con éxito hacia el futuro.

Cordialmente,

Marc Giet

# Los profesionales de la playa: 25 años, 80 países, 1700 vehículos

»La Haya se mantiene fiel a BeachTech.«

## Países Bajos



Harrie van Welie, Gebr. Bonenkamp Techniek & Handel bv, nuestro distribuidor en Holanda desde 1999

"Nuestra empresa lleva ya casi 60 años trabajando en el área de los servicios municipales. Por ello, este 'exótico' producto se adaptaba muy bien a nuestra gama. El ascenso se inició con la venta de seis BeachTech 3000 a La Haya a comienzos de los 2000. Desde entonces, esta ciudad se ha mantenido fiel y renueva su flota cada cierto tiempo con BeachTech". En total se han vendido más de 20 vehículos en Holanda.

»Los clientes lo han entendido.«

## Chile



Cristiàn Elgueta, TELEMET Sudamérica, Ltda., distribuidor de BeachTech desde 1998

"Reconozcámoslo: aquí, para empezar, los municipios ni siquiera se habían planteado la limpieza de las playas. En primer lugar tuvimos que hacerles entender lo que esa opción podía suponer para las playas de Chile. En este tiempo hemos realizado mucho trabajo de concienciación y nos sentimos bastante satisfechos de las 12 BeachTech que circulan en Chile. Gracias al proceso de limpieza único de BeachTech, nuestros clientes siguen volviendo a nosotros. Y se deciden por el producto que se considera el mejor del mercado desde hace mucho tiempo. Además, en las negociaciones la rentabilidad adquiere una importancia decisiva. Los clientes han entendido que, por una parte, la playa ofrece un nuevo aspecto (incluso desde el punto de vista del medio ambiente) y que ese resultado se alcanza en mucho menos tiempo con BeachTech".

Todo esto sirve para toda América Latina: otros países costeros como México, Perú o Venezuela disponen de BeachTech y los talleres de servicio oficial correspondientes.

»Antes de que el vertido de fuel llegase a las costas, yo ya estaba allí.«

## EE. UU.



Scott Merrill, distribuidor responsable del mercado norteamericano desde 2002

"El verano de 2010 nos resultó agotador y emocionante a partes iguales. Tras la explosión de la plataforma petrolífera Deepwater Horizon, que tuvo lugar en abril, al principio reinó el caos. Pero, con el transcurso de los días, se supo con certeza que el petróleo se dirigía hacia el golfo de México. Nosotros ya estábamos allí antes de que llegasen los primeros vertidos de petróleo. Pedí ayuda a Stefan Spindler, mi contacto en Laupheim por aquel entonces. Vino de inmediato adonde estábamos y desarrollamos una estrategia juntos: las primeras consideraciones sobre cómo modificar las BeachTech para este uso especial, así como el modo de proceder frente a los organismos oficiales.

Nuestro bautismo de fuego fue una presentación ante los responsables de BP. Fuimos los únicos en recibir permiso para circular con nuestros vehículos por las playas afectadas. Durante más de seis semanas, Stefan Spindler y yo fuimos de una playa a otra; al principio para demostrar cómo funcionaban las BeachTech sobre el petróleo y, después, para montar almacenes de piezas de repuesto para emergencias, formar a los conductores y mantener en funcionamiento los vehículos. En total, en el transcurso de unas pocas semanas, se enviaron a EE. UU. más de 30 vehículos, algunos en avión. Hoy en día ese fue un gran momento para Beach Tech!"

»Las mejores ideas surgieron en la playa.«

## Alemania



Bernd Junginger, director de desarrollo de BeachTech y miembro del equipo desde agosto de 2001,

“Nuestra historia de éxito comenzó con el desarrollo de la BeachTech 3000 en el año 1991.

Hemos realizado muchos viajes para presentar el vehículo y hacer acopio de numerosas ideas y mensajes de ánimo para mejorar y seguir desarrollando. Posteriormente, de vuelta a casa, las ideas se ponen en práctica en nuestro pequeño y selecto equipo. Durante este tiempo han salido cinco modelos distintos para todos los tamaños y exigencias de playas.

Las mejores ideas surgieron en la playa, especialmente cuando las cosas se pusieron difíciles. Ese fue el caso después del accidente del “Prestige” en el año 2002 en las costas francesas y españolas! Beach Tech pudo recoger las bolas de alquitran en una medida limitada pero queríamos mejores resultados de cribado! Conjuntamente con Serge Joguet, el distribuidor de BeachTech en Francia en aquella época, y Jean-Pierre Esteves, ahora jefe de taller de reparaciones de Kässbohrer en Francia, Marc Giet y servidor tuvimos muchas tardes de reuniones y al final (con la ayuda de algún que otro vaso de buen vino francés) dimos con una solución convincente: desde aquel momento, nuestro concepto de rodillos excéntricos de diferentes formas, diámetros y perfiles se han convertido en un estándar en todas nuestras máquinas BeachTech.”

»El turismo en España continua en auge.«

## España



Javier Herraiz Casli, S.A., persona de contacto de BeachTech desde 2006:

“Aquí en España el turismo es una importante fuente de ingresos y lo ha sido aún más en los años pasados. Por ello, tras la congelación inicial, muchos municipios siguen invirtiendo en este importante bien: nuestras excepcionales playas.

Desde siempre, España ha sido uno de los mercados principales del turismo europeo. Por ello, los municipios costeros han sabido desde siempre que la playa representa su bien máspreciado y que es necesario cuidarla y conservarla. En los 21 años que llevamos representando a BeachTech en España, hemos cerrado un buen número de contratos importantes. En total tenemos unos 300 vehículos en funcionamiento. Incluso en los tiempos difíciles, en la crisis del 2012, ALVAC, en Asturias, por ejemplo, continuó con su funcionamiento de manera constante, para invertir en las playas y, con ellas, en el turismo. Entonces se entregaron 12 vehículos para las costas de Asturias. Y aquí en España el turismo vuelve a crecer. En 2015 se registró en España un nuevo récord, con 68 millones de turistas internacionales. Estas cifras me alegran y me dan esperanza.

Creo que el secreto de nuestro éxito se encuentra, sobre todo, en las personas que forman nuestro equipo, que en todos estos años han trabajado con todo su empeño y cariño por la causa de BeachTech. ¡A por los siguientes 25 años!”

»He entregado 100 máquinas Beach Tech.«

## Italia



Fabio Pizzi, técnico de mantenimiento de BeachTech en Italia desde 1992

“Dios mío, ¿ya han pasado 25 años? Llevo prácticamente desde el principio. En 1994, tras la separación de PistenBully y BeachTech, Valter Tura me propuso hacerme autónomo como taller autorizado de PistenBully y BeachTech para la recién creada sede italiana.

El lugar de trabajo, frente a la playa, me gustó desde el primer momento. En todos estos años he entregado unos 100 vehículos, que se han usado en playas de prácticamente toda Italia. Ahora me atrevo a afirmar con bastante seguridad que nadie puede descubrirme mucho más sobre las BeachTech desde el punto de vista técnico. Las he tenido todas... ¡y he trasteado con todas! Muchos clientes se dirigen a mí para las revisiones, además de para consultarme pequeñas dudas y problemas. A veces puedo ayudarles por teléfono y, en caso de emergencia, me desplazo encantado a la playa.

En todos estos años he visto cada cosa... y también muchas otras cosas simpáticas, como, por ejemplo, una mujer que después de una presentación se lamentaba a grito pelado de que para ella ahora la playa estaba demasiado blanda y ya no podía pasear junto al mar; o aquello tan sorprendente que ocurrió en Cavallino (VE), cuando, después de una presentación muy larga en la playa, vimos acercarse a un equipo de desactivación de explosivos porque tenían que detonar una mina antitanques. ¡Y era justo donde poco antes habíamos estado dando vueltas con la BeachTech 2000!”

»Las tradiciones se mantienen a pesar de los avances tecnológicos.«

## India



Pankaj Malhotra, M/s. Pamtec Enviro Systems Pvt. Ltd., India, distribuidor de nuestra marca desde hace 16 años

“La India tiene una costa de mil kilómetros con algunas de las playas más bonitas del mundo. El turismo está en auge y se está convirtiendo en una de las principales fuentes de ingresos. Un buen número de BeachTech 2000 y 2800 trabajan en las playas de la zona de Bombay y de algunas otras ciudades de la India.

Hace poco hemos vuelto a entregar una BeachTech 2000, a la ciudad costera de Malpe Beach, en Udipi, al sur del país. Es la primera BeachTech vendida en esa región. Y, por ello, en una ceremonia oficial especialmente festiva, el ministro nacional de Pesca, Juventud y Deportes hizo entrega del vehículo a las autoridades municipales. Es algo muy habitual aquí en la India. Los collares de flores y las guirnaldas con que se decoró la BeachTech de manera exuberante ponen de manifiesto la importancia de esta adquisición. Las tradiciones se mantienen a pesar de los avances tecnológicos.”



## BeachTech Marina

# Consejos para la primera puesta en marcha

Le han entregado su nuevo vehículo y, como es normal, quiere ponerlo en funcionamiento de inmediato. Sin embargo, para garantizar que su BeachTech Marina funcione sin ningún problema y para no correr riesgos, debe tener en cuenta algunas cuestiones. Antes de poner en marcha su vehículo nuevo por primera vez, debe asegurarse de que se cumplan los siguientes factores.



## 01 Seccionador de la batería

La BeachTech Marina cuenta con un seccionador de la batería que desacopla la batería del circuito de corriente. Antes del envío se desconecta para evitar una descarga de la batería. Para descargar el vehículo del contenedor, la batería se debe volver a conectar a la instalación eléctrica. **ATENCIÓN:** Se debe desconectar la batería del vehículo después de cada uso, puesto que existe el riesgo de que se descargue si está parado durante mucho tiempo.



## 02 Comprobación de la presión de los neumáticos

Para proteger los neumáticos durante el almacenamiento y el transporte o la entrega, les incrementamos la presión hasta aprox. 2,5 bar. Para utilizar la BeachTech Marina tanto en la playa como circulando por carretera, recomendamos que la presión de los neumáticos sea de 1,5 bar. Antes de poner en marcha la Marina, compruebe que la presión de los neumáticos sea la adecuada. En playas en las que la circulación sea complicada, se puede reducir la presión de los neumáticos durante la limpieza hasta 0,8 bar. Antes de volver a circular por carretera, deberá incrementarse de nuevo. **ATENCIÓN:** La presión de los neumáticos no debe ser inferior a 0,8 bar.



## 03 Control de las tuercas de las ruedas

Una vez que se haya asegurado de que la presión de los neumáticos se corresponda con las indicaciones anteriores, se debe comprobar que las tuercas de las ruedas estén bien colocadas y fijadas y, en caso necesario, apretarlas con una llave dinamométrica (215 Nm). Este proceso debe realizarse tras los primeros desplazamientos con carga y repetirse a intervalos regulares. Lo mismo es de aplicación para el control de la presión de aire.



## 04 Llenado del depósito de combustible

Por razones de seguridad, para el transporte solo se introduce una cantidad mínima de combustible en el depósito. Esa cantidad es suficiente para descargar el vehículo, pero no para llevar a cabo tareas de limpieza. Por ello, antes de la primera puesta en marcha deberá llenar el depósito. Para ello, utilice únicamente el gasóleo recomendado. Encontrará más información al respecto en el manual de servicio.



## 05 Retirada de los protectores para el transporte

Para el transporte y la circulación por carretera, la BeachTech cuenta con un protector en el acabador y la caja de tamizado. Para utilizar el vehículo de manera reglamentaria deberá retirar esos protectores antes de ponerlo en marcha. En las imágenes puede ver la posición exacta de los protectores. **ATENCIÓN:** No transporte o mueva el vehículo en la carretera sin haber vuelto a asegurar el acabador y la caja de tamizado.



## 06 Controles de funcionamiento generales

Estas indicaciones no son de aplicación únicamente para la primera puesta en marcha, sino que deben realizarse de forma periódica. Antes de cada desplazamiento, cerciórese de que los faros y la alarma de marcha atrás funcionen sin ningún problema. A continuación debe comprobarse que el freno funcione perfectamente y con toda su capacidad; en este sentido también debe revisarse el nivel del líquido de frenos. Compruebe siempre los depósitos de líquidos para el funcionamiento. Si deben rellenarse, tenga en cuenta las indicaciones relativas a los líquidos. Antes de cada uso, realice una revisión visual del vehículo para detectar a tiempo posibles daños.

Encontrará más información en el apartado "Tareas de control diarias y semanales" del manual de servicio.

## Alemania septentrional

# BeachTech ofrece condiciones más limpias

Alemania atrae cada vez a más turistas nacionales e internacionales y la mayoría visitan las costas del mar del Norte y el mar Báltico. La limpieza de sus espléndidas playas está en gran medida a cargo de las limpiaplayas de BeachTech, procedentes del sur del país.

Desde hace tiempo, Alemania encabeza el grupo de los principales objetivos turísticos de Europa y en 2015 alcanzó un nuevo máximo: se registraron 52 millones de viajes a Alemania, un 4 % más que en 2014. Y la tendencia sigue al alza.

Las costas de Alemania tienen algo único que ofrecer: el mar de Frisia y sus diques, declarados Patrimonio Natural de la Humanidad por la Unesco, caracterizan al mar del Norte; y los fascinantes acantilados y las playas de arena blanca, al mar Báltico. Con ni más ni menos que casi 2000 km de costa en el mar Báltico y más de 2000 lagos, Mecklenburg-Pomerania Occidental es la zona de baño más grande de Alemania y una de las mejor comunicadas para practicar deportes acuáticos. Además, recibe sol en abundancia.

De ello son conscientes desde hace mucho los municipios costeros, donde desde los inicios 70 BeachTech llevan trabajando de manera incansable para conseguir unas playas cuidadas. En este mismo año se han incorporado cuatro vehículos al trabajo.

## Heringsdorf, mar Báltico

Aquí se han decidido por lo más grande de la serie BeachTech. Con la BeachTech 3000, la calidad de las playas mejorará aún más. Este verano se ha limpiado a diario y los responsables están muy satisfechos con la calidad y los resultados de limpieza de la 3000 de BeachTech.

## Geltlinger Bucht, mar Báltico

El municipio ha recibido una subvención de la UE y, así, ha podido afrontar la compra de una nueva BeachTech 3000 para sustituir a la anterior. La tecnología de limpieza del sur de Alemania es famosa desde hace mucho y sigue sorprendiendo por el buen diseño de su sistema de limpieza. Y es que garantiza unos resultados de limpieza perfectos en cualquier situación.

## Wangerland, mar del Norte

El invierno deja una importante huella en las playas de las islas del mar del Norte: la basura y los restos flotantes arrastrados por las tormentas invernales quedan semienterrados en la arena. Para el inicio de la temporada se debe devolver todo a un buen estado. Lo que antes se hacía con pala y rastrillo a lo largo de 10 km de playa, está ahora a cargo de la flamante BeachTech 3000. Se han hecho pruebas este verano. En la próxima temporada se verá la frecuencia con la que se deberá limpiar en el futuro, comenta Heiko Sydow, conductor de la BeachTech. "Los turistas que se han tropezado con la máquina hasta el momento estaban muy satisfechos. Y la playa está también mucho más limpia y cuidada que hasta ahora. Incluso a mí me resulta impresionante."

## Playa de Timmendorf, mar Báltico

En una fase de prueba de dos días en la playa de Timmendorf, se probaron "a fondo" la limpiaplayas BeachTech 2000 y un tractor Steyr adaptado. El resultado de las dos máquinas convenció de inmediato y su adquisición se formalizó enseguida. La playa, de 7 km, tiene una estructura de arena muy diversa, lo que no supone ningún problema para la BeachTech 2000, que se adapta muy bien a las características del lugar y se utiliza para la recolección de algas, piedras y basura. Tras la primera temporada de playa, los responsables de este municipio del mar Báltico han quedado completamente entusiasmados.



### Impresión:

Publicación realizada por: Kässbohrer Geländefahrzeug AG  
Kässbohrerstraße 11, 88471 Laupheim, Alemania

Teléfono +49 (0)7392 900-0, Telefax +49 (0)7392 900-470,  
info@beach-tech.com, www.beach-tech.com

### Datos de contacto:

Asistencia Técnica Teléfono +49 (0)7392 900-137  
Tobias Kirsamer Telefax +49 (0)7392 900-100

Ventas de repuestos Teléfono +49 (0)7392 900-135  
Christof Heim Telefax +49 (0)7392 900-130

La próxima edición se publicará en primavera de 2017.  
Ejemplares: 6500, Redactora de carga: Patricia Röhl

Comercial Teléfono +49 (0)7392 900-460  
Marc Giet Telefax +49 (0)7392 900-470

