

method

DAS HIAB-MAGAZIN FÜR DEN MOBILEN LADUNGSSUMSCHLAG 2.2008 Deutsch

Mit durchdachten
Lösungen ans
Ziel



HIAB

IM FOKUS: Services – Konzept-Lkw – Stärken von Hakengeräten

Für Service aufgestellt



Dienstleistungen und enge Partnerschaft mit unseren Kunden sind für das Engagement von Hiab von zentraler Bedeutung – sie sind in der Tat der Schlüssel zu unserer Strategie.

Wir bei Hiab und bei der Cargotec Corporation erleben seitens unserer Kunden eine kontinuierliche und wachsende Nachfrage nach Wartungsdienstleistungen.

Hiab entwickelt systematisch sein Equipment für den mobilen Ladungsumschlag und sein Dienstleistungsangebot weiter, so wie es Jukka Ruotsalainen, stellvertretender Vorstandsvorsitzender und zuständig für den Bereich Service Business, auf Seite 6 dieses Magazins beschreibt. Gerade auch dabei kommen Synergien aller drei Geschäftsbereiche der Cargotec Corporation global zum Tragen und individuell unseren Kunden zugute.

Ein überzeugendes Beispiel innovativer Wege im Rahmen einer solchen engen Partnerschaft ist die zusammen mit dem finnischen Fahrzeugimporteur Veho entwickelte Lösung für Energieversorger. Der Artikel auf Seite 10 zeigt, wie dadurch jeder Kunde das für ihn optimale Equipment erhält und dieses Konzept sich gleichzeitig als besonders clevere Investition erweist.

Pekka Vartiainen
Vorstandsvorsitzender Hiab

HINTER DEN KULISSEN



Freileitungen effizienter hantieren

Leitungstechniker **Marko Siira** installiert gerade eine 20-Kilovolt-Freileitung im Norden Finnlands, genauer gesagt in Nordkarelien. Siira ist mit seinen neun Jahren im Beruf ein erfahrener Profi und weiß daher das vor kurzem in Dienst gestellte Servicefahrzeug von Voimatel Oy bei seiner Arbeit besonders zu schätzen.

Der Aufbau eines Mercedes-Benz Atego mit Allradantrieb und 13 Tonnen ist für den Einsatz bei Energieversorgern optimiert – und diese Präzision zeigt sich in vielen durchdachten Details, die Siira zu schätzen weiß.

„Für meine Arbeit ist dies ein fantastisches Servicefahrzeug – es ist jetzt erheblich leichter, Leiterseiltrommeln zu hantieren und anzuheben“, sagt Siira.

Der Techniker hat die Erfahrung gemacht, dass seit Indienststellung des neuen Servicefahrzeugs die Arbeit schneller klappt und sich seine Arbeitsbedingungen verbessert haben.

„Ja, jetzt läuft die Arbeit erheblich schneller. Früher mussten wir auf Freileitungsmasten hinaufklettern – mit Steigeisen. Natürlich ist dieses Fahrzeug ein enormer Fortschritt. Auch die Ergonomie hat sich für uns dadurch grundlegend verbessert.“

Lesen Sie mehr über die komplett ausgestatteten Fahrzeuge für Energieversorger auf den Seiten 9-11.

Fachmessen

Besuchen Sie uns auf Fachmessen. Weitere Informationen unter www.hiab.com

4

Höhere Produktivität durch Kran-investitionen



METHOD – DAS HIAB-MAGAZIN

FÜR DEN MOBILEN LADUNGSUMSCHLAG

ist das weltweite Kundenmagazin von Hiab mit einer Auflage von ca. 70.000 Exemplaren.

Zu den Marken des Unternehmens HIAB gehören HIAB Lkw-Ladekrane, Wechselgeräte von MULTILIFT, Forstkrane von LOGLIFT und JONSERED, Ladebordwände von ZEPRO, AMA, WALTCO und FOCOLIFT sowie Mitnehmstapler von MOFFETT und PRINCETON PIGGY BACK®.

Die in diesem Magazin von den Autoren oder Einzelpersonen zum Ausdruck gebrachten Meinungen sind nicht unbedingt die Auffassung von HIAB. Der Inhalt dieses Magazins (mit Ausnahme der Fotos) darf vervielfältigt werden, jedoch muss dabei die Quelle angegeben werden.

Inhalt



HERAUSGEBER



Hiab is part of Cargotec Corporation, the world leading provider of cargo handling solutions for ports, terminals, ships and local distribution.

Hiab Oy, Central Marketing, Sörnäisten rantatie 23, P.O. Box 61, FIN-00501 Helsinki, Finnland.
Tel. +358 204 55 4401, Fax +358 204 55 4511

Chefredakteurin Aija Kalander **Redaktionsleitung** Compositor Oy **Übersetzungen** Werner Wildfang, Transeuropa AB (DE) **Grafisches Design** Neutron Design **Druckerei** Lönnberg Print **ISSN** 1459-9562
Abos und Adressenänderungen bitte an: Hiab Oy, Central Marketing, Sörnäisten rantatie 23, P.O. Box 61, FIN-00501 Helsinki, Finnland. Tel. +358 204 55 4401, Fax +358 204 55 4511, www.hiab.com/feedback

Branchen

9 MASSGESCHNEIDERTE LÖSUNG FÜR ENERGIEVERSORGER

Hiab und Veho haben ein standardisiertes Lkw-Konzept für Energieversorger entwickelt – mit optimierter Effizienz.

Kunden

12 WETTBEWERBSVORTEIL DURCH FAHRERKOMPETENZ

Der Schweizer Hiab-Kunde, die Schwab AG, behauptet sich im Wettbewerb durch seine kompetenten Fahrer.

14 LADEUMSCHLAG FÜR STREITKRÄFTE

Hiab-Ladekrane und -Hakengeräte sorgen für höhere Logistikeffizienz der dänischen Armee.

18 STEINHARTE ERFAHRUNG

Die Nachfrage nach Platten und Kantensteinen sowie Zement- und Tonblöcken garantiert dem italienischen Unternehmen Sbarbati Pavimentazioni stabiles Wachstum.

20 HOCHGESCHWINDIGKEITSZÜGE VERLANGEN QUALITÄT

Der Bau eines Hochgeschwindigkeitsbahnnetzes durch ganz China schreitet sehr schnell voran.

Technologie

4 HÖHERE PRODUKTIVITÄT DURCH KRANINVESTITIONEN

Die Zeiten, in denen Krane nur für Hebearbeiten mit Haken eingesetzt wurden, sind lange vorbei – heute lassen sich immer mehr Anwendungen mit dem Kran hantieren.

8 HAKENGERÄTESERIE UNTERSTREICHT DREI STÄRKEN

Vielseitigkeit, Sicherheit und Anpassungsvermögen sind drei zentrale Eigenschaften der MULTILIFT XR Power-Serie von Hakengeräten.

Übergreifendes

6 UNTERSTÜTZUNG IM GESAMTEN LEBENSZYKLUS

Zukünftig werden Kunden noch weitere Wartungskonzepte angeboten.

17 NEWS

Wer den
ToolXChanger
einmal probiert
hat, kommt nie mehr ohne
aus.



PRODUKTIVITÄT VON KRANINVESTIT stärker steigern

Eine wachsende Zahl von Kranbetreibern macht die Erfahrung, dass sich ihre Produktivität dadurch steigern lässt, indem Krane mit Anbaugeräten und Zubehör ausgestattet werden. Die Zeiten, in denen Krane nur zum Heben mithilfe von Haken eingesetzt wurden, sind lange vorbei – heute werden Krane für eine wachsende Zahl von Anwendungen eingesetzt.



Mit Zubehör und Anbaugeräten lässt sich die Produktivität von Kranen erheblich steigern – hier ein Kran des Typs 122BS mit Ziegelgreifer.

IONEN

Mit einem Drehkopf und einem Anbaugerät an der Spitze des Krans lässt sich der Ladekran in kürzester Zeit in einen Kompaktbagger umrüsten. Das Kranfahrzeug ist somit in der Lage, bei Bedarf ein Loch zu baggern, ohne dass die Oberfläche um dieses Loch herum beschädigt wird. Außerdem kann der Kranbediener in kürzester Zeit ein gebaggertes Loch wieder füllen, wenn er das Material auf der Pritsche seines Lkw mitführt – und überschüssiges Material lässt sich abtransportieren, wenn das Kranfahrzeug den Einsatzort verlässt. Auch Versorger und Kommunen machen immer häufiger die Erfahrung, dass ein Lkw mit Kran und Schalengreifer eine Fülle von Vorteilen bietet und eine Reihe anderer Maschinen ersetzen kann.

Mehr Produktivität durch Schnellkupplung

Indem ein Kran mit der einzigartigen ToolX-Changer-Schnellkupplung von Hiab ausgestattet wird, lassen sich verschiedene Anbaugeräte in kürzester Zeit umsetzen. Es liegt auf der Hand, dass ein Unternehmen effizienter arbeitet, wenn in nur wenigen Sekunden unterschiedliche Schalengreifer, Palettengabeln und Haken umgerüstet werden können.

„Wer das einmal probiert hat, wird nie mehr ohne ein solches System arbeiten – die Schnellkupplung rentiert sich äußerst schnell“, freut sich Kranbediener **Claes Wallberg** aus Stockholm.

Probleme, die früher damit verbunden waren, Wellen und Drehkopf-Achsen in die Spitze eines Kranarms zu integrieren, entfallen mithilfe einer solchen Schnellkupplung – dies gilt auch für das schwierige und nicht ganz einfache Anschließen von Hydraulikschläuchen. Mit einem ToolXChanger wird immer der gleiche Drehkopf verwendet, und zwar wie gewohnt in Kombination mit einem Haken für das Heben von Kranlasten – und bei Bedarf wird ganz einfach jedes gewünschte Werkzeug angeschlossen.

Wer sich nicht ganz darauf einlassen will, in einen ToolXChanger zu investieren, kann dennoch durch den Wechsel von Anbaugeräten seine Effizienz erheblich steigern. MultiCoupling heißt eine hydraulische Schnellkupplung, die in kürzester Zeit mehrere Hydraulikschläuche an der Kranspitze lösen bzw. anschließen kann. Das MultiCoupling-System von Hiab ist mit einem integrierten Druckausgleichsregler ausgestattet, der auch bei vollem Druck das Anschließen bzw. Abnehmen hydraulischer Geräte ermöglicht. Wird ein Kran bereits ab Werk mit MultiCoupling bestellt oder ein MultiCoupling-System nachgerüstet, lassen sich Anbaugeräte ebenfalls sehr effizient und schnell wechseln.

Die Schwierigkeiten, die es früher gab, wenn Hydraulikanschlüsse angeschlossen oder gelöst werden mussten, gerade auf nicht sauberen oder gar vereisten und schlecht zugänglichen Bauplätzen, sind damit Geschichte. Schnellkupplungen oder der ToolXChanger lösen auch Probleme mit berechenbarem Systemdruck, gerade dann, wenn ein Anbaugerät oder Kran lange in der Sonne oder bei sehr starker Kälte im Freien abgestellt worden war.

Hiab bietet auch ein größeres MultiCoupling-Modell an, das beispielsweise für Krane geeignet

ist, die auf Konsole montiert werden. Ein solches System erleichtert den Anschluss oder das Abnehmen von Hydraulikleitungen vom Kran oder vom Lkw.

Schnellerer Ladungsumschlag

Muss z. B. eine Kranlast ganz oben auf einem Gebäude oder auf einem Gerüst abgesetzt werden, lässt sich der Kran mit einer Seilwinde ausstatten, die die Produktivität weiter erhöht. Aufgrund der hohen Geschwindigkeit und der vorbildlichen Präzision einer solchen Seilwinde lässt sich Kranlast schnell in verschiedene Ebenen heben. Anstatt das Armsystem des Krans zu nutzen, um die Kranlast auf- und abzutransportieren und Waren auszuliefern, lässt sich der Kranarm mit Seilwinde in einer Position halten, die eigentliche Hebearbeit übernimmt dann die Seilwinde. Das Produktprogramm von Hiab enthält vielseitige Seilwinden für verschiedene Kranlasten.



Wenn Gewicht alles ist

Für alle Anwender, für die es besonders wichtig ist, ständig das Gewicht der Kranlast im Auge zu behalten, bietet Hiab ebenfalls die perfekte Lösung an – fast mit der Genauigkeit eines Kilos. Sensoren im Haken oder im Drehkopf sorgen dafür, dass der Bediener ständig im Blick hat, wie viel er auf die Pritsche seines Lkw verlädt, sodass Überlastung vermieden wird.

Andere Bereiche einer solchen Gewichtserfassung sind Anwendungen, wo der Kunde genau vorgeschrieben hat, wie viel eine Last wiegen muss – ohne ein Gewichtserfassungssystem kann eine Spedition gezwungen sein, unnötige Fahrten in Kauf zu nehmen, weil Lasten sehr viel schwerer sind als ursprünglich angegeben und weil diese die Krankapazität überschreiten. In jedem Fall bedeutet ein System zur Gewichtserfassung und Gewichtsüberwachung immer mehr Sicherheit, da der Bediener immer genau weiß, wie viel Last von der Spitze seines Krans herunterhängt und er damit in der Lage ist, den Ladungsumschlag sicher und ohne Risiko zu erledigen.

Außerdem sind mehrere Gewichtserfassungs- und Überwachungssysteme von Hiab ab Werk zertifiziert, um auch bei der Abrechnung von Kranlasten und Transporten eingesetzt zu werden, z. B. bei Recycling- und Entsorgungstransporten. ■

Text: Per Herdegård

Fotos: Lasse Klint

Unterstützung im gesamten Lebens- zyklus

Der Servicebereich wächst weiter, da viele Unternehmen für die Wartung ihres Equipments nach einer stabilen Partnerschaft suchen – als Antwort auf diese Bedürfnisse erweitert Hiab jetzt sein Wartungsservice-Angebot.



„Wir wollen bewusst die Kompetenz der Servicetechniker aus allen Unternehmen der Cargotec-Gruppe einsetzen, um unsere Kunden besser zu unterstützen“, so beschreibt Jukka Ruotsalainen das neue Konzept der Serviceentwicklung.

Jukka Ruotsalainen, VP, Service Business, sieht die wachsende Nachfrage nach Wartungsdienstleistungen von Hiab als Teil eines umfassenderen Branchentrends, im Rahmen dessen sich Kunden immer stärker auf ihr eigentliches Kerngeschäft konzentrieren möchten.

„Wir können unsere Kunden einteilen in die Gruppen ‚ich mache es‘, ‚wir machen es‘ oder aber ‚Sie machen es für uns‘ – und immer häufiger sagen uns unsere Kunden ‚macht es für uns!‘. Gerade größere Unternehmen wenden sich zunehmend an einen kompetenten Partner, der die Wartung ihres Equipments für sie übernimmt“, so Jukka Ruotsalainen.

„Dies bedeutet, dass unsere Wartung ganz konkret die Bedürfnisse jeder Kundengruppe erfüllen muss.“

Ein komplettes Angebot

„Hiab ist weltweit führender Anbieter von Equipment für den mobilen Ladungsumschlag, und Dienstleistungen sind bei diesem Gesamtkonzept ein ganz natürlicher Bestandteil. Wir entwickeln ständig unser Dienstleistungsangebot weiter – von kompletten Paketen und vorbeugender Wartung bis hin zur Ersatzteilunterstützung. Hiab ist eine renommierte Marke, deren Qualität Kunden vertrauen. Deshalb können unsere Kunden auch in unsere Wartungskompetenz größtes Vertrauen setzen.“

Ruotsalainen betont, dass ein weltweit operierendes Unternehmen standardisierte Serviceprodukte benötigt, sodass Kunden, die selbst grenzüberschreitend arbeiten, überall die gleiche Serviceunterstützung genießen. Natürlich gilt es aber auch, spezielle Bedingungen mit zu berücksichtigen – und es gibt auch beim Wartungskonzept natürlich Unterschiede von Land zu Land.

erzeugen. Im Grunde geht es darum, dass Teile der Unternehmensgruppe, die bisher separat in verschiedenen Ländern operierten, unter ein und das gleiche Dach gebracht werden – und dass sie dabei auch das Know-how und die Ressourcen aller Schwesterunternehmen anzapfen können.

„Wir sind damit in der Lage, gerade unser Wartungsangebot stärker aufzustellen – sodass wir unsere Kunden noch besser unterstützen können“, sagt Ruotsalainen und hält dazu auch eine Formel bereit, die veranschaulicht, was es für die Kosteneffizienz heißt, wenn Wartungs-Know-how zwischen den Unternehmen stärker koordiniert wird: „70 Prozent unseres Equipments bestehen letztendlich aus vergleichbarer Mechanik, automatisierten Systemen, Pneumatik und Hydraulik. Darüber hinaus brauchen wir natürlich auch spezifisches Anwendungs-Know-how.“

Solide Entwicklung wichtige Grundlage

Eine der größten Herausforderungen für die Erweiterung des Wartungsgeschäfts besteht darin, dass nur sehr sorgfältige und qualifizierte Profis in der Lage sind, hochwertige Serviceunterstützung zu bieten – und diese Profis sind Mangelware.

„Gerade bei Cargotec wird viel Aufwand und Geld investiert, um Techniker zu finden, auszubilden und an das Unternehmen zu binden. Wir haben unsere eigenen Schulungszentren dazu aufgebaut, um zu gewährleisten, dass die besten Servicetechniker in der Lage sind, über die Grenzen unserer Unternehmen hinweg unser Equipment zu warten und zu reparieren.“

Jukka Ruotsalainen betont auch, wie wichtig jeder einzelne Servicetechniker ist, denn Servicetechniker sind nun einmal die Visitenkarte von Hiab und der

Unsere Wartungsdienstleistungen erfüllen die Bedürfnisse aller Kundengruppen.



Diese Rahmenbedingungen benötigen einen strukturierten Ansatz. Ruotsalainen weiß davon zu berichten, dass die Entwicklung von Wartungsdienstleistungen vor allem lokal erfolgt, dass zukünftig aber angestrebt wird, das gesamte Know-how von Hiab einzubringen und grenzüberschreitend aber auch unter den verschiedenen Produktlinien des Unternehmens enger zu kooperieren. Es wird zukünftig nicht länger darum gehen, Equipment für den mobilen Ladungsumschlag zu verkaufen, sondern ein Gesamtkonzept anzubieten – mit Equipment, Wartung und Finanzierung.

Cargotec erleichtert die Ausnutzung des globalen Hiab-Netzwerkes

Die Entwicklung der Wartungsdienstleistungen von Hiab steht in einem engen Zusammenhang mit der Strategie von Cargotec, wo zurzeit auch landesweit Organisationen geschaffen werden, um zwischen den Unternehmen der Gruppe – Hiab, MacGREGOR und Kalmar – mehr Synergien zu

gesamten Cargotec Corporation vor Ort beim Kunden. Jeder Kontakt mit einem Kunden ist dabei eine neue Herausforderung – und es kommt immer darauf an, die Dinge aus Sicht des Kunden zu betrachten – häufig sind ja bei diesen Kontakten mit dem Servicetechniker die Rahmenbedingungen nicht immer positiv – denn im Mittelpunkt steht Equipment, das gewartet werden muss und daher gerade nicht produktive Arbeit leisten kann.

Teil eines erfolgreichen Wartungskonzeptes ist es, so Ruotsalainen, dass ein qualifizierter Servicetechniker schnell vor Ort beim Kunden und mit allen notwendigen Teilen eintrifft – und natürlich das Hiab-Equipment von Grund auf robust und strapazierfähig ist und sich mühelos warten lässt.

„Bei der Konstruktion des Equipments werden wichtige Weichen gestellt. Stimmen die Entscheidungen hier nicht, geht hinterher einiges schief. Der Dialog zwischen Aftersales-Marketing und Produktentwicklung ist von ganz besonderer Bedeutung dafür, dass Hiab-Technologie während der gesamten Lebensdauer eines Equipments durch ein Höchstmaß an Verfügbarkeit und Produktivität überzeugt.“ ■

Text: Compositor/Sami Laakso
Foto: Jyrki Vesa

HAKENGERÄTE MIT

3fachem Vorteil

1 Die **VIELSEITIGKEIT** der MULTILIFT XR Power-Hakengeräte geht auf ihre technischen Eigenschaften zurück.

- XR S Hakengeräte sind mit einem Schiebe-Hakenarm ausgestattet: geringe Arbeitshöhe beim Behälterwechsel.
- XR T Hakengeräte führen um ein Drehgelenk herum eine horizontale Neigungsbewegung aus – dies reduziert die Zahl der Verschleißteile und erhöht die Leistung beim Ladungsumschlag.
- XR Z kombiniert die Vorteile der beiden anderen Modelle: ein Hakenarm, der verschiebbar und gleichzeitig neigbar ist. Dank der langen waagerechten Schiebebewegung werden damit Wechselgeräte unterschiedlicher Längen einfach umgesetzt. Die Schiebe- und Neigefunktionen verleihen dem Equipment einen niedrigen Hebewinkel beim Behälterwechsel, was das System ideal geeignet macht beim Arbeiten auf engem Raum mit niedrigem Lichtraumprofil.

Alle Modelle sind entweder mit einer Kapazität von 21 oder 26 Tonnen verfügbar. Lkw mit dem XR Power-Hakengerät zeichnen sich durch ein Höchstmaß an Verfügbarkeit aus, weil die Wechselgeräte den Unternehmer in die Lage versetzen, seinen Lkw für eine Fülle von Anwendungen einzusetzen. Nutzungsausfall und Leitzzeiten sind kurz, weil beim Beladen der Behälter andere Transporte erledigt werden können – außerdem ist das Beladen von Behältern und Containern erheblich einfacher, wenn diese auf dem Boden stehen.

2 Die **ARBEITSSICHERHEIT** ist für Multilift seit jeher von größter Bedeutung bei der Konstruktion seiner Hakengeräte. Die optimierte Konstruktion ermöglicht das Einhängen eines Silobehälters, eines Wechselaufbaus oder eines Containers, sodass XR Power-Hakengeräte auch von Bedienern montiert werden können, die mit solchen Systemen weniger Erfahrung haben. Stabilität und ein tiefer Schwerpunkt werden mit niedriger Einbauhöhe kombiniert. Zur Sicherheitstechnologie gehört eine automatische mechanische Kipp Sperre sowie ein hydraulisches Lasthaltesystem mit Schlauchbruchventilen. Der Fahrer ist in der Lage, den Behälterwechsel vom Fahrerhaus aus zu steuern, was die Arbeitssicherheit weiter verbessert.

3 Ein Höchstmaß an **ANPASSUNGSFÄHIGKEIT** ermöglicht die Verwendung des MULTILIFT XR Power-Hakengerätesystems auf ganz unterschiedlichen Bauplätzen und Einsatzorten. Programmierbare Elektronik, PLC (Programmable Logic Control) sorgt dafür, dass die Hakengeräte für eine Reihe von Anwendungen optimal zugeschnitten werden können. Gleichzeitig gewährleistet die Elektronik ein Minimum an Nutzungsausfall sowie sicheren und schnellen Betrieb, unabhängig vom Behältergewicht.

PLC ermöglicht es dem Unternehmer auch, sein Equipment mit neuen Funktionen auszustatten, die den schnellen Ablauf erleichtern. Zu den Funktionen gehören eine Steuerung mit zwei Geschwindigkeiten bereits in der Grundausstattung, eine automatische Entlastungsfunktion beim Absenken des Wechselbehälters auf das Fahrgestell und ein schwimmend arbeitender Hauptzylinder. Zu den weiteren Funktionen gehört eine automatische Steuerung, die ein Höchstmaß an Geschwindigkeit bietet, aber auch eine proportionale Geschwindigkeit ermöglicht sowie ein Entlastungssystem bei Horizontalbewegungen. Durch die Kombination verschiedener Optionen, die alle mithilfe einer ergonomischen Steuerung im Fahrerhaus selbst betätigt werden können, ist dieses Equipment für eine Vielzahl von Anwendungen optimal vorbereitet. ■

MULTILIFT XR Power-Hakengeräte

Fahrzeugtyp 3- oder 4-Achser

Lastzuggewicht (t) 26–32

Hubkapazität (t) 21–26

WEITERE INFORMATIONEN ERHALTEN SIE ÜBER
www.hiab.com/products



Durchdachte Lösung für Energieversorger



Es soll nicht nötig sein, das Rad noch einmal zu erfinden, sagt man häufig. Und jetzt besteht auch keine Notwendigkeit mehr, einen Lkw für Energieversorger neu zu erfinden, da Hiab und Veho dafür eine standardisierte Lösung erarbeitet haben.

Fahrzeuge für Energieversorger waren bisher – genau wie Spezialfahrzeuge für andere Aufgaben – oft bis ins Detail dem Bestellerwunsch angepasst. Dies hat in der Vergangenheit dazu geführt, dass bei der Anschaffung neuer Fahrzeuge bestimmte Lösungen immer wieder überprüft und neu entwickelt werden mussten. Viele Unternehmen fahren bisher Lkw, die in ganz unterschiedlicher Weise angepasst und abgestimmt sind – auch wenn sich das finanziell kaum lohnt.

Hiab und der finnische Mercedes-Benz-Importeur, Veho, haben ein Fahrzeugkonzept standardisiert, das Energieversorgern einen Lkw mit höchster Effizienz an die Hand gibt.

„Wir hatten uns vorgenommen, unseren Kunden aus der Energiebranche ein Komplettfahrzeug zur Verfügung zu stellen, sodass sie sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können und nicht auf die Spezifikation der Lkw“, sagt Regionalleiter **Börje Laakso** von Hiab.

Laakso unterstreicht, dass das Entwicklungsprojekt auf langjähriger Erfahrung und der Zusammenarbeit mit Energieversorgern, aber auch einem kontinuierlichen Dialog mit den Fahrzeuganwendern beruht. Verkaufsleiter **Risto Eränen** unterstreicht auch, wie wichtig es ist, den Wünschen und Bedürfnissen der Kunden genau zuzuhören. Eränen leitet die Abteilung Powerline bei Veho, die sich auf die Fahrzeuge für Energieversorger spezialisiert hat.

„Wir übernehmen hier eine beratende Rolle, weil Energieversorger häufig keine spezialisierten Fahrzeugeinkäufer sind. Aber diese Kunden wissen vielmehr genau, was sie von einem Fahrzeug erwarten und wir als Transportprofis wissen wiederum, welche Voraussetzungen das Fahrzeug haben muss, um seinen Auftrag zu erfüllen“, unterstreicht Eränen.

Fit für den Einsatz

Die im Laufe mehrerer Jahre von Hiab und Veho gemeinsam erarbeitete Lösung ist ein Aufbaukonzept für einen 13-Tonnen-Mercedes-Benz-Atego mit Allradantrieb. ►



Die im Laufe mehrerer Jahre entwickelte Lösung von Hiab und Veho ist ein Aufbaukonzept auf der Grundlage eines Allrad-angetriebenen 13-Tonnen-Mercedes-Benz-Atego-Fahrgestells.

- Das standardisierte Mehrzweckfahrzeug überzeugt durch eine Fülle sorgfältig abgestimmter Details und Ausrüstung, wie sie Energieversorger bei der Wartung ihrer Netzwerke, für kleinere Bauvorhaben und beim Verlegen neuer Stromleitungen benötigen – und daher muss das Fahrzeug auch geländetauglich sein.

„Der Hauptrahmen des Aufbaus ist standardisiert, und der Kunde hat jetzt immer noch die Wahl bei unzähligen Optionen, um das Fahrzeug auf seinen Bestimmungszweck zuzuschneiden.

So kann der Kunde beispielsweise die Hubkapazität, die Reichweite und Zubehör für seinen Kran wählen“, sagt Börje Laakso und betont, dass sich der HIAB 088 HiDuo als der am besten geeignete Kran für diese Fahrzeuggröße erwiesen hat. Der Hiab 088 HiDuo kann eine ganze Palette von Aufgaben übernehmen, z. B. das Verladen von Kabeltrommeln oder die Installation von Transformatoren.

Laakso unterstreicht auch, dass die Standardisierung des Aufbaus nicht nur zu kürzeren Leitzeiten ab Werk führt, sondern auch zu einer erheblich kürzeren Zeit für die Indienststellung des Fahrzeugs beim Kunden.

Profitable Verfügbarkeit

Die Zusammenarbeit zwischen Hiab und Veho war in der Projektphase außerordentlich eng – die Experten von Hiab kommunizierten direkt online mit der Mercedes-Benz-Datenbank für Aufbauhersteller. Aber natürlich geben Laakso und Eränen

auch zu, dass bei dem hohen Arbeitstempo viele Überstunden gemacht wurden; es ging teilweise hektisch zu. Gutes gegenseitiges Verständnis und ein gemeinsames Ziel führten jedoch das Projekt voran, und heute sind beide Unternehmen stolz auf das Erreichte.



Bei hoher Verfügbarkeit zahlt sich die Investition schnell aus.



Cleveres Erfolgskonzept

„Wir sparen Zeit und Geld, die Qualität stimmt perfekt“, Markku Manninen erklärt, warum Voimatel Oy sich für ein standardisiertes Fahrzeug für den Leitungsbau sowie für Wartung und Reparatur von Hochspannungsleitungen entschieden hat.

Das Unternehmen Voimatel Oy hat sich auf den Anlagebau und die Wartung von Strom- und Telekommunikationsnetzwerken spezialisiert und musste vor kurzem seine Fahrzeugflotte entsprechend erweitern. Früher kam das Unternehmen mit zwei großen Lkw aus, jetzt besteht es jedoch auf einen Schlag aus sieben 13-Tonnen-Mercedes-Benz-Ategos mit standardisiertem Aufbau.

Insgesamt verfügt Voimatel Oy über ca. 150 Fahrzeuge – und deshalb wird es immer wichtiger, diese Flotte optimal zu führen. **Markku Manninen** ist gleichzeitig ICT- und Logistik-Leiter des Unternehmens und ist von der Zusammenarbeit von Hiab und dem Fahrzeughersteller überzeugt, bei der standardisierte Lösungen entstanden.

„Diese Kooperation sorgt für höhere Verfügbarkeit des Fahrzeugs während seines gesamten Lebenszyklus und bedeutet für uns höhere Kosteneffizienz unter dem Strich. Wir entscheiden uns bewusst dafür, bewährte Technik in Dienst zu stellen, die natürlich aber unseren verschiedenen Geschäftsvoraussetzungen entsprechen muss. Es ist großartig, dass die Hersteller jetzt ihre Lösungen bereits ab Werk standardisieren und kombinieren.“

Manninen unterstreicht, dass der wichtigste Faktor bei der jüngsten Investitionsentscheidung von Voimatel Oy darin bestand, mit einer Fahrzeugflotte zu operieren, die unter allen Gelände- und Witterungsbedingungen nicht nur in Mittel- und Ostfinnland zurechtkommt, sondern eben auch im ganzen Land.

„Bei uns in Skandinavien sind die Einsatzbedingungen oft sehr schwierig, gerade was die Reparatur von Hochspannungsleitungen angeht“, sagt Manninen und unterstreicht, dass es neben der Geländetauglichkeit der Fahrzeuge auch darum ging, dass diese eine Fülle von Aufgaben übernehmen müssen und dabei ein Höchstmaß an Verfügbarkeit zu garantieren ist.

Anschaffung leicht gemacht

Standardisierte Lösungen, die jedoch auf die Bedürfnisse einer Branche zugeschnitten sind, erleichtern die Bestellung von Fahrzeugen. Manninen weiß aus Erfahrung, dass es ins Geld geht, wenn man bei jeder Anschaffung eines Fahrzeugs immer wieder von vorn beginnen und verschiedene Lösungen und technische Ausrüstung festlegen muss.

„Das ist schon sehr zeitaufwendig. Und letztendlich kommt vielleicht auch nach einem solchen individuellen Lastenheft ein Fahrzeug heraus, das dem Standardprodukt entspricht. Außerdem gilt auch hier, dass viele Köche den Brei verderben: Sind verschiedene Parteien daran beteiligt, Fahrzeuge zu spezifizieren, die sich dann so stark voneinander unterscheiden, ist das Ergebnis nicht immer optimal.“

„Die jetzt von uns beschafften sieben neuen Lkw basieren auf dem gleichen Konzept und daher wissen wir genau, was wir bekommen. Sie beeindruckten durch die vorzügliche Funktionalität unter allen Betriebsbedingungen, und die Mitarbeiter können die Fahrzeuge leicht übernehmen und einander trainieren. Wir sind auch sehr zuversichtlich, dass die Qualität des Aufbaus besonders hoch ist und die Lösungen nicht nachträglich modifiziert werden müssen. Außerdem sind die Lieferzeiten für standardisierte Fahrzeuge erheblich kürzer“, freut sich Manninen. ■

Laakso unterstreicht, dass Fahrzeuge für Energieversorger oft sehr viele Jahre im Einsatz sind, daher müssen sie vielseitig sein und eine ganze Palette von Aufgaben übernehmen können.

„Jetzt können Energieversorger ein Nutzfahrzeug kaufen, das voll ihren Bedürfnissen gerecht wird – das Fahrzeug lässt sich nicht nur leicht von Einsatzort zu Einsatzort fahren, sondern auch die Bediener finden sich auf Anhieb zurecht. Gleichzeitig ist der Fertigungsprozess des Fahrzeugs schlanker und effizienter“, unterstreicht Laakso und fügt hinzu, dass der ständige Dialog mit den Anwendern nicht nur zu höchster Sicherheit, sondern auch zu einem Höchstmaß an Bedienerfreundlichkeit geführt hat.

„Uns ist es gelungen, durch diese Produktentwicklung noch höhere Verfügbarkeit des Lkw zu gewährleisten. Ist die Verfügbarkeit eines solchen Spezialfahrzeugs hoch, rentiert es sich auch für den Kunden in kürzester Zeit“, fasst Eränen zusammen. ■

Text: Compositor/Sami Laakso

Fotos: Pekka Nurmi

Text: Compositor/Sami Laakso

Foto: Pekka Nurmi

Wettbewerbsvorteile durch Profis am Lenkrad

Der Schweizer Hiab-Kunde, die Schwab Transport AG, setzt auf Wettbewerbsvorteile durch kompetente Fahrer. Bei Bedarf können die Fahrer Kunden bei der Wahl und Verwendung von Baustoffen beraten, und sie tun dies in mindestens zwei Sprachen.

Das Familienunternehmen, die Schwab Transport AG, hat sich auf den Transport von Baustoffen auf Baustellen spezialisiert. Noch im 2. Weltkrieg wurde das Unternehmen 1941 als Familienunternehmen gegründet und transportierte zunächst Kraftstoffe mithilfe großer Tankfahrzeuge, später verlagerte sich der Schwerpunkt jedoch auf Baustofftransporte. Lkw mit dem Logo des Unternehmens sind auf vielen Schweizer Baustellen zu sehen.

Die Hauptverwaltung liegt in Zollikofen, im Herzen des deutschsprachigen Teils der Schweiz. Das Unternehmen operiert jedoch im ganzen Land, und deshalb ist Sprachkompetenz von besonderer Bedeutung. Die Schweiz hat vier offizielle Sprachen: Deutsch, Französisch, Italienisch und Rätoromanisch.

„Die Sprachkompetenz ist bei der Einstellung der Fahrer ein wichtiger Faktor, jedoch selten entscheidend, da hier in der Schule alle Deutsch und Französisch lernen. Aber wenn ich hier im Büro am Telefon Italienisch höre, übergebe ich das Gespräch schnell an meine Kollegin **Karin**, die das für mich erledigt“, lacht **Matthias Weyeneth**, Technischer Leiter der Schwab Transport AG.

Zusätzlich zu Matthias Weyeneth sind auch die

Enkel der Unternehmensgründer – **Bernhard** und **Daniel Schwab** – verantwortlich für die Leitung des Unternehmens, das heute 35 Mitarbeiter und die gleiche Anzahl von Fahrzeugen hat.

Jede Ladung überall hin – auch wo es eng wird

Bei der Entwicklung seiner Baustofftransporte hat das Unternehmen bewusst in Krane investiert. Die neueste Anschaffung erfolgte 2006/2007, als das Unternehmen gleich drei HIAB Lkw-Krane auf einen Schlag orderte – zwei des Typs XS 322 sowie einen XS 422 mit Jib und Seilwinde. Das Unternehmen verfügt damit über insgesamt elf Ladekrane mit einer Hubkapazität von zwischen 9 und 42 Metertonnen.

Kunden, die mithilfe dieser Krane beliefert werden, sind vor allem kleinere Unternehmen, die im Hausbau arbeiten, aber auch Familienunternehmen.

„Unsere Kunden schätzen die Kompetenz unserer Fahrer vor allem auch im Baustoffbereich und das beschert uns einen wichtigen Wettbewerbsvorteil. Unsere Fahrer können Baustoffe für verschiedene Anwendungen empfehlen und auch den Kunden bei der Berechnung unterstützen, wie viel Material er benötigt“, sagt Weyeneth.

Schwab hat sich vor allem auch aufgrund seiner Zuverlässigkeit und Flexibilität einen Ruf erworben. Aus diesem Grund ist es entscheidend, dass Equipment auf den Baustellen reibungslos funktioniert. Im Alpenland sind Witterungsbedingungen und natürlich auch die Topographie mitunter eine Herausforderung.

„Die Anforderungen eines Krankunden sind immer hart. Material muss genau dort abgesetzt werden, wohin es bestellt wird – und das zu vernünftigen Kosten. Wir sehen überall, dass große und kleine Kunden gleichermaßen ihre Anforderungen erhöhen“, sagt Weyeneth.

Matthias Weyeneth schätzt an den HIAB Kranen besonders ihre Präzision, Stabilität und Hubkapazität.

„Krane können auf jedem Fahrzeug aufgebaut werden. Zusammen mit der exzellenten Reichweite eines Krans bietet uns das genau die benötigte Flexibilität. In der Tat können unsere Krane die Ladung überall absetzen, häufig operieren wir auf sehr engen Baustellen.“

Als Techniker ist Matthias Weyeneth auch von dem optimierten Gewichts-Leistungsverhältnis der Krane beeindruckt. Die Krane von Hiab sind verglichen mit ihrer Hubkapazität leicht, was es ermöglicht, mit einem Sattelzug mehr Nutzlast zu befördern.

„Die Ingenieure von Hiab haben ganz offensichtlich bei der Konstruktion dieser Krane ihre Köpfe zusammengesteckt. Hiab-Modelle werden kontinuierlich aktualisiert, jede Einzelheit ist durchdacht. Was meines Erachtens Hiab vom Wettbewerb unterscheidet, ist die vorbildliche Serviceunterstützung. Hiab bietet bereits bei der Anschaffung des Krans eine hervorragende Beratung, was aber noch wichtiger ist, ist die Unterstützung nach dem Kauf.“

Die Schwab Transport AG zählt seit Jahrzehnten zu den Kunden von Hiab, und es wird damit gerechnet, dass diese Partnerschaft sich zukünftig noch intensiviert.

Kompetente Mitarbeiter als Wettbewerbsvorteil

Weyeneth macht sich keine Sorgen darüber, dass im Bausektor der Wettbewerb sich zukünftig

*Unsere Kunden schätzen das
Fachwissen unserer Fahrer über
die verschiedenen Materialien – und
das verschafft uns einen enormen
Wettbewerbsvorteil.*



noch verschärfen wird. Kompetentes Personal ist die Gewähr dafür, dass die Schwaab Transport AB für praktisch alle Herausforderungen bestens aufgestellt ist.

„Unser wichtigster Wettbewerbsvorteil in unserer Branche, wo sich alles um Flexibilität dreht, sind die kompetenten Fahrer. Gerade bei Spezialtransporten stoßen die Fahrer immer auf neue Herausforderungen, aber unser Team stellt sich diesen erfolgreich.“

Die Kommunikation mit den Kunden muss reibungslos klappen, und die Fahrer müssen sich auch mit anderen Mitarbeitern auf den Baustellen gut verständigen können.

„Die Kommunikation mit den Kunden vor Ort muss einfach klappen. Für mich ist es kein Problem, das richtige Fahrzeug zum richtigen Zeitpunkt an den richtigen Ort zu bestellen, aber wenn die Kommunikation auf der Baustelle mit den Kunden nicht läuft, gibt es Ärger. Unsere Fahrer sind die Visitenkarte unseres Unternehmens vor Ort.“

Viele Fahrer von Schwaab verbringen auch einen Teil ihrer Freizeit miteinander, was mit dazu beiträgt, dass sie sich bei der Arbeit so gut verstehen. Das Unternehmen vertraut seinen Fahrern,

denen man eigentlich nicht sagen muss, was zu tun ist. Die besten Mitarbeiter werden durch eine solche Arbeitsatmosphäre und fairen Umgang miteinander an das Unternehmen gebunden.

„Unseren Mitarbeitern gefällt die Arbeit hier, dann erzählen sie ihren Freunden und Kollegen in der Branche darüber, und viele bewerben sich dann auch bei uns. Wir bieten faire Anstellungsbedingungen. Wenn die Bedingungen stimmen, dann ist es für den Arbeitgeber auch nie ein Problem, die Fahrer dazu zu bewegen, Überstunden zu machen, was dann wiederum unseren Kunden durch mehr Flexibilität zugute kommt“, erläutert Weyeneth.

Matthias Weyeneth unterstreicht gleichzeitig, dass es immer schwieriger wird, kompetentes Personal zu finden. Dies könnte letztendlich zu einem Flaschenhals werden, wenn das Unternehmen zukünftig noch stärker expandieren will.

Bautransporte expandieren

Zurzeit erlebt die Schweiz einen regelrechten Bauboom, aber auch eine Wende der Konjunktur macht Weyeneth kein Kopfzerbrechen. Das Un-

ternehmen plant vielmehr, sein Dienstleistungsangebot für Bautransporte noch weiter auszubauen, und Marketing ist definitiv eine Sache des guten Rufes.

„In der Baubranche ist die Mund-zu-Mund-Propaganda das beste Marketing. Wenn sich Bauunternehmer bei einem Glas Bier zusammensetzen und ihre Erfahrungen austauschen, dann werden auch Vor- und Nachteile der Transportunternehmen mit diskutiert. Bisher behaupten wir uns in diesen Diskussionen äußerst erfolgreich und verfügen über alle Voraussetzungen, diesem Erfolgskurs auch zukünftig treu zu bleiben.“ ■

Text: Minna Kalajoki

Fotos: Schwaab Transport AG, Stockxpert



Materialumschlag für Streit- Kräfte

Flexibilität des Equipments und höchste Zuverlässigkeit sind gleichbedeutend mit der Einsatzbereitschaft bei Streitkräften. Lkw-Ladekrane von Hiab und Hakengeräte gewährleisten höchste Effizienz für die Logistiklösungen des dänischen Militärs.

Die dänische Armee wird in Kürze durch eine beträchtliche Anzahl neuer MAN-Lkw noch besser gerüstet sein – entsprechend einem im letzten Jahr unterzeichneten Vertrag werden die neuen MAN mit 22 Ladekranen und 133 Hakengeräten bestückt – Hiab beliefert MAN zusammen mit seinem dänischen Importeur SAWO. Die ersten Fahrzeuge

entsprechend den Bedürfnissen der dänischen Armee spezifiziert, die Hubkapazität beträgt 16,5 Tonnen. Hakengeräte werden vor allem für den Containerumschlag und für ein Ausrüstungsmodul verwendet, so dass Wechsellaufbauten und Behälter der Typen 1C und 1CC ISO hantiert werden können. Der Hakenarm selbst wird mithilfe der SPACE4000-Fernsteuerung gesteuert, die sich bei Streitkräften in aller Welt bereits bewährt hat.

Die leichteren Ladekrane haben eine Hubka-

Die Streitkräfte stellen extreme Qualitätsanforderungen an unser Equipment.

der Bestellung werden bereits bei der dänischen Armee in Dienst gestellt, die Auslieferung der letzten Fahrzeuge ist für den Winter dieses Jahres vorgesehen.

Im Rahmen dieses Auftrags sind Ladekrane des Typs HIAB XS 099 B2 und Hakengeräte des Typs MULTILIFT MSH-165-SC exakt

pazität von 8,9 mt und eine Reichweite von 7,8 m. Sie sind mit dem HIAB V80-Steuerventil und der HiDuo-Steuerung ausgestattet – der Bediener hantiert diese Krane mithilfe einer Funkfernsteuerung, bei bestimmten taktischen Aufgaben aber auch mithilfe einer Kabelfernsteuerung oder manuell mit Steuergestänge. ►



Die Hakengeräte MULTILIFT MSH 165 SC sind spezielle Lösungen für die dänischen Streitkräfte mit einer Hubkapazität von 16,5 Tonnen.



Die Anwenderfreundlichkeit ist ein großer Vorteil. Auch weniger erfahrene Bediener haben keine Probleme mit der Steuerung ohne Abstriche bei der Sicherheit.



- Der HIAB XS 099 B2-Kran ist außerordentlich flexibel, da er sich in weniger als einer Stunde von einem Fahrzeug auf das andere umsetzen lässt. Dieser schnelle Fahrzeugwechsel erlaubt der dänischen Armee, ihre Lkw mit Hakengeräte für spezielle Aufträge optimal zu konfigurieren.

Vorteile durch Flexibilität und Anwenderfreundlichkeit

Vielseitigkeit und Sicherheit für die Bediener liegen ganz oben im Lastengeschäft bei der Anschaffung von Produkten durch die dänische Armee.

„Hakengeräte und Lkw-Ladekrane machen unsere Streitkräfte flexibler, weil die neuen Lkw dadurch für unterschiedliche Aufgaben eingesetzt werden können. Die Effizienz steigt entscheidend“, sagt **Keld Andersen**, der als Techniker bei der Materialbeschaffung der dänischen Streitkräfte sowie als Ausbilder mit dem neuen Equipment tätig ist.

„Die Anwenderfreundlichkeit ist ein zentraler Vorteil. Auch weniger erfahrende Bediener haben

keine Probleme, diese Steuerung zu hantieren, und das ist gleichbedeutend damit, dass wir mit weniger Training auskommen, ohne Abstriche bei der Sicherheit“, unterstreicht er.

Für die Wahl der dänischen Streitkräfte war, so Andersen, mit entscheidend, dass das Equipment von Hiab ISO-Behälter hantiert und durch die Flexibilität allen militärischen Wünschen gerecht wird. Die harten Anforderungen des Militärs setzen voraus, dass das Equipment unter allen Bedingungen zuverlässig und sicher funktioniert.

„Mit unseren Fahrzeugen rücken unsere Soldaten zu verschiedenen Einsätzen aus, und diese Logistik muss auch unter schwierigsten Umständen reibungslos klappen“, macht Andersen kristallklar deutlich.

Zusammenarbeit seit mehreren Jahrzehnten

Die dänischen Streitkräfte sind seit vielen Jahren treuer und wichtiger Kunde von SAWO – seit 1985 werden alle Bergungsfahrzeuge von SAWO

geliefert. Seit dem Jahr 2000 bestellen die Streitkräfte systematisch Equipment von Hiab.

„Wir unterstützen die dänischen Streitkräfte mit Hakengeräten und Wechselsystemen, aber auch mit verschiedenen anderen Lösungen für den Ladungsumschlag seit 1998. Außerdem stehen seit langem die Mitnehmstapler von MOFFETT auf der Bestellliste der Dänen“, sagt Geschäftsführer **Ivan Chrost** von SAWO. Die Lkw-Ladekrane, die jetzt auf den MAN-Lkw montiert werden, sind dagegen für die dänische Armee neu.

Die Anforderungen der Streitkräfte unterscheiden sich häufig von den Wünschen ziviler Anwender, und das spiegelt sich auch in der Zusammenarbeit wider. Aus diesem Grunde wurden nach mehrjährigen Verhandlungen die Verträge für die neuen Lkw-Ladekrane und Hakengeräte in etwas ungewöhnlicher Form geschlossen.

„Diese Verträge erfolgen in der Regel direkt mit den Streitkräften. In diesem Fall jedoch überließ es das Militär dem Lkw-Hersteller, den Vertrag für die Modifikationen der Fahrzeuge und das Equipment auszuhandeln. Die Streitkräfte legen spezielle Qualitätsanforderungen für das Equipment fest, das ganz bestimmte Funktionen erfüllen muss“, berichtet Chrost.

Zu den wichtigen Funktionen für die Streitkräfte gehört u.a. die Forderung, ISO-Behälter und -Container zu hantieren, spezielle automatisierte Abläufe sowie elektromagnetische Kompatibilität, sodass die Funkfernsteuerung nur minimale Interferenzen mit anderer Elektronik verursacht. Für die Streitkräfte sind absolute Zuverlässigkeit und Funktionalität des Equipments im wahrsten Sinne des Wortes Sicherheitsfaktoren. ■

Text: Compositor/Sami Laakso
Fotos: Per Nielsen

SPEZIELLES KNOW-HOW FÜR STREITKRÄFTE

Hiab verfügt über langjährige Erfahrung bei der Entwicklung maßgeschneiderter Lösungen für den mobilen Ladungsumschlag für Streitkräfte in verschiedenen Ländern und baut diese Kooperation systematisch aus.

„Die Bestellung der dänischen Streitkräfte ist für Hiab sehr wichtig. Wir arbeiten intensiv mit den Streitkräften dort zusammen und wissen genau, wie sich die Anforderungsprofile dort verändern“, unterstreicht Frank van Dongen, Regional Sales Manager für Hiab Europa und einer der Zuständigen für die Projekte mit Streitkräften in Europa. Er unterstreicht, dass das Ziel für ihn darin besteht, potenzielle Kunden und die Hersteller von Equipment direkt anzusprechen – ohne Zwischenhand.

„Unser Vorteil besteht darin, dass wir das einzige Unternehmen weltweit sind, das schlüsselfertige Lösungen für den mobilen Ladungsumschlag von Streitkräften anbietet“, unterstreicht van Dongen.



NEUE REGELN SCHREIBEN UMRISSMARKIERUNG VON NUTZFAHRZEUGEN VOR

IN VIELEN LÄNDERN gelten bereits Regeln für die Umrissmarkierung größerer Fahrzeuge. In den europäischen Ländern, wo dies noch nicht der Fall ist, werden solche Vorschriften für neue Lkw und Anhänger eingeführt, spätestens bis zum 10. Juli 2011.

Die Umrissmarkierung muss entsprechend den geltenden Regeln genehmigt und angebracht werden. Weiß darf die Umrissmarkierung nur vorn am Fahrzeug sein, hinten nur rot. Gelbe Markierungen dürfen an allen Seiten verwendet werden.

Hiab setzt seit jeher darauf, bei der Entwicklung und Förderung von Sicherheit führend zu sein und bietet bereits reflektierende Sicherheitsaufkleber an. Diese Aufkleber reflektieren genauso intensiv wie moderne Fahrbahnmarkierungen und die Kennzeichnung von Notfallfahrzeugen.

Für Lkw-Ladekrane geht es vorwiegend darum, Stützbeine auf diese Weise zu kennzeichnen, die in ausgefahrenem Zustand für andere Verkehrsteilnehmer ein Gefahrenmoment darstellen. Für die Modelle der XS-Kranfamilie sind Sätze für die Nachrüstung verfügbar, diese Aufkleber können jedoch bei allen Kranen angebracht werden.

Hiab bietet außerdem einen Nachrüstsatz für das Ausschubsystem an, um die Sicherheit mit dem Kran noch weiter zu unterstützen. Diese Reflektoren erlauben dem Kranbediener, gerade unter schlechten Beleuchtungsbedingungen den Kranarm besser zu erkennen – und viele gefährliche Situationen lassen sich dadurch entschärfen, sodass die Umgebung den Kran und seine Bewegungen besser wahrnimmt.

HIAB ERÖFFNET WELTWEIT MODERNSTES TESTZENTRUM FÜR KRANE

HIAB HAT IN SEINEM STAMMWERK im schwedischen Hudiksvall ein hochmodernes Testzentrum für Ladekrane in Betrieb genommen. In diesem Zentrum haben Hiab und andere Geschäftsbereiche der Cargotec Corporation zukünftig die Möglichkeit, mehr und längere Krane und Komponenten präziseren Tests zu unterziehen als bisher möglich war.

Im Zentrum werden aber auch Qualität und Eigenschaften von Teilen geprüft, die Unterlieferanten aus aller Welt an Hiab und andere Geschäftsbereiche der Cargotec Corporation liefern.

„Equipment und Struktur des neuen Testzentrums bieten uns die Möglichkeit, 10 Jahre intensiven Kraneinsatz unter allen erdenklichen Bedingungen in nur drei bis vier Wochen zu simulieren und zu testen“, sagt **Mattias Berglund**, Leiter des Testlabors bei Hiab Hudiksvall.

Hiab ist überzeugt davon, dass es bei der technischen Entwicklung von Equipment für den mobilen Ladungsumschlag darum gehen wird, mithilfe innovativer Lösungen noch mehr Leistung aus Antrieben und Motoren herauszuholen, Bediener durch noch mehr Komfort und Sicherheit zu unterstützen sowie die

CO₂-Emissionen zu senken. Eine Hauptaufgabe der Forschung im Testzentrum von Hudiksvall wird auch darin bestehen, zu prüfen, auf welche Weise aus der gleichen Stahlstruktur mit weniger Kraftstoff noch mehr Hubleistung herausgeholt werden kann.



Hiab erwirbt in Nordamerika und Europa weitere Hersteller von Ladebordwänden

HIAB HAT EINEN VERTRAG zum Erwerb des britischen Unternehmens DEL Equipment (UK) Limited und des amerikanischen Unternehmens Ultron Lift Corp unterzeichnet. Diese Unternehmen waren bisher im Besitz von Militello Holdings, Inc. und fertigen Ladebordwände in Großbritannien und in den USA. DEL ist in Großbritannien Marktführer, Ultron verfügt über die gleiche Position in Kanada. Der Absatz beider Unternehmen betrug 2007 ca. 23 Mio. Euro, beide Unternehmen beschäftigen 164 Mitarbeiter.

Mit diesem Erwerb stärkt Hiab weiter sein Produktangebot im Bereich der Ladebordwände, das nach dem Kauf der beiden neuen Unternehmen nun das umfassendste des Marktes überhaupt ist. Hiab festigt auch seine Position als globaler Marktführer in dieser Branche.

Hiab verstärkt Präsenz in Südafrika

HIAB HAT EINEN VERTRAG unterzeichnet, mit dem das Unternehmen die Mehrheit an seinem langjährigen Agenten in Südafrika übernimmt, genauer gesagt an South African Bowman Cranes (Pty) Ltd. Hiab wird zusammen mit dem aktuellen Eigentümer des Unternehmens - Phakisa Fleet Solution (Pty) Ltd. - ein Joint-Venture unter dem Namen Hiab (Pty) Ltd. bilden.

Bowman Cranes ist Marktführer auf dem Segment der Lkw-Ladekrane in Südafrika und liefert, installiert und wartet auch anderes Equipment für den mobilen Ladungsumschlag. 2007 erzielte das Unternehmen einen Umsatz von ca. 18 Mio. Euro und beschäftigte 70 Mitarbeiter.

Steinh Erfahru



arte ng

Der MOFFETT
M5 20.3 mit
Lift Assist-
System beschleunigt den
Ladungsumschlag, weil
der Lkw von nur einer
Seite be- und entladen
werden kann.

Die Nachfrage nach Pflastersteinen und Formplatten für die Verschönerung von Terrassen und Wegkanten sowie nach Beton- und Tonfertigteilen sorgt dafür, dass das italienische Unternehmen Sbarbati Pavimentazioni kontinuierlich wächst. Angesichts des immer härter werdenden Wettbewerbsdrucks hat sich schneller Service als ausschlaggebend erwiesen.

Die Stadt Macerata liegt in der idyllischen Region Marken in Mittelitalien. Die Stadt hat eine lange Geschichte und wurde bereits im 5. und 6. Jahrhundert gegründet. Damals waren dies Bewohner der nahegelegenen römischen Kolonie, die vor ihren Eroberern Flucht suchten. Das Unternehmen Sbarbati Pavimentazioni ist in Macerata beheimatet und feiert in diesem Jahr sein 35-jähriges Bestehen.

In den letzten Jahren expandierte das Unternehmen erfolgreich: „Unsere Firma ist ständig gewachsen, wir konnten neue Kunden an uns binden. Zurzeit beschäftigen wir zehn Mitarbeiter“, sagt einer der Eigentümer des Unternehmens, **Francesco Sbarbati**, der für Produkte und Verkauf zuständig ist.

Zu den wichtigsten Produkten von Sbarbati Pavimentazioni zählen Pflastersteine und Formplatten, Kantensteine, Zement- und Tonblöcke. Das Unternehmen bietet seinen Kunden jedoch auch weitere Dienstleistungen an, zusätzlich zu technischer Beratung und Materialwahl auch Einbaudienstleistungen.

Qualität als Wettbewerbsvorteil

Das Unternehmen hat in Mittelitalien ein effizientes Verkaufnetz aufgebaut. „Zu unseren Kunden zählen Bauunternehmen und auch private Kunden“, berichtet Sbarbati.

Der Wettbewerb ist in dieser Branche in den letzten Jahren immer intensiver geworden, und deshalb hat Sbarbati die Erfahrung gemacht, dass die Qualität der Dienstleistungen ein entscheidender Faktor dafür ist, um sich vom Wettbewerb abzuheben. Praktisch heißt das: Schnellere und bessere Belieferung der Kunden. Dazu hat Sbarbati Pavimentazioni in Hiab-Produkte investiert. Die Produkte des Unternehmens sind schwer, und deshalb muss Equipment für den mobilen Ladungsumschlag ausreichend dimensioniert sein, um mit solchen Ladungen fertig zu werden. Will das Unternehmen expandieren, ist eine Entscheidung für qualitativ hochwertiges Transportequipment unverzichtbar.

Heute bereits betreibt das Unternehmen zwei Lkw mit einem HIAB 266 Ladekran, ausgestattet mit Fernbedienung – und dieses Gespann ist seit drei Jahren sehr erfolgreich.

„Vor einem Jahr investierten wir auch in einen MOFFETT M5 20.3 PL, einen Mitnehmstapler mit Lift Assist-System. Damit können wir noch schneller ausliefern, weil wir unseren Lkw von nur einer Seite be- und entladen können“, freut sich Sbarbati. „Auf diese Weise sind wir auf Baustellen schneller als unsere Wettbewerber“, ergänzt er.

Sbarbati Pavimentazioni schaut optimistisch in die Zukunft. „Ziel ist es, die Qualität unserer Produkte weiter zu steigern und kontinuierlich auch in die Produktentwicklung zu investieren“, sagt Sbarbati angesichts der zukünftigen Herausforderungen. „Auf diese Weise können wir den Bedürfnissen unserer Kunden auf die beste Weise Rechnung tragen.“ ■

Text: Compositor/Julia Kristensen

Foto: Sbarbati Pavimentazioni

Hochgeschwindigkeitszüge erfordern Qualität

Das Wirtschaftswachstum Chinas dreht sich im Grunde darum, in kürzester Zeit Menschen und Produkte von A nach B zu befördern. Der Bau von Hochgeschwindigkeits-Schienensystemen durch das ganze Land spielt dabei eine ganz besonders wichtige Rolle.

Mitunter wird China als der weltweit größte Bauplatz bezeichnet. Auch die Expansion des Schienennetzes schreitet in rasantem Tempo voran und hat Schwierigkeiten, mit dem Wirtschaftswachstum Schritt zu halten. Zurzeit werden 11 große Schienenverbindungen für Hochgeschwindigkeitszüge gebaut, die Trasse von Wuhan–Guangzhou in Kanton ist der längste Bauabschnitt. Die neue Schienenverbindung soll zwölf Städte miteinander verbinden, das Projekt lief 2005 an und macht gute Fortschritte: Die 935 km lange Trasse für Hochgeschwindigkeitszüge soll bereits Ende 2009 fertig sein.

Der Abschluss dieser großen Schienenbauprojekte wird das Reisen in China revolutionieren. Heute noch benötigt man mehr als 10 Stunden, um von Wuhan nach Guangzhou zu reisen, mit dem Hochgeschwindigkeitszug, der 350 km/h erreicht, ist diese Reise in nur vier Stunden möglich.

Die Fahrgastkapazität auf dieser Strecke wird auf 80 Millionen Fahrgäste pro Jahr ansteigen, und vor allem die Arbeitskräfte, die aus dem Landesinnern in die Metropolen fahren, stellen die meisten Passagiere.

Hervorragende Mobilität auf schwierigem Gelände

Wer aus den Hochgeschwindigkeitszügen herauschaut, genießt eine wunderbare Landschaft, Berge und Hügel – aber diese Landschaft stellt auch für die Unternehmen eine große Herausforderung dar – viele Tunnel und Brücken müssen angelegt werden. Der größte Eisenbahntunnel der Strecke ist über 10 Kilometer lang, die längste Brücke nur etwas kürzer.

Hiab hat für diese Bauprojekte 75 Lkw-Ladekrane zur Verfügung gestellt. Die 25 HIAB XS 288 an den Eisenbahnbaustellen sind mit SPACE 4000 Sicherheitssystem und XSDrive-Funkfernsteue-

rung ausgestattet. Um die Systeme noch besser in die Rahmen zu integrieren, wurden die Stützbeine ausgebaut. 50 HIAB XS 066 Ladekrane wurden dagegen mit den längsten verfügbaren Stützbeinen überhaupt ausgerüstet.

„Ferngesteuerte Lkw-Ladekrane erwiesen sich auf diesem schwierigen Gelände als die beste Lösung. Die Geschwindigkeit dieser Hochgeschwindigkeitszüge belastet die Schienen enorm – und deshalb kommt es auf höchste Präzision an, wenn die Schwellen verlegt werden. Mithilfe des ferngesteuerten XSDrive-Systems ist genau diese Präzision möglich, weil die Krane auf die kleinsten Hebelbewegungen ansprechen“, unterstreicht **Frank van de Weem**, Geschäftsführer von Hiab Load Handling Equipment in Shanghai. ■

Text: Compositor/Julia Kristensen
Foto: Crestock



Ferngesteuerte Ladekrane sind auch im Gelände die beste Lösung.

