

method

HIAB TIJDSCHRIFT VOOR LADEN EN LOSSEN 2.2008 Nederlands

Goed uitgedachte
systemen treffen

doel



HIAB

IN FOCUS: Diensten – Concept truck – Sterke punten van de haakarm

Startklaar voor service



Dienstverlening en samenwerking met onze klanten staan sinds jaar en dag hoog in het vaandel bij Hiab – het zijn de sleutelementen die aan de basis liggen van onze strategie, waarbij meedenken met de klant centraal staat.

Bij Hiab en Cargotec Corporation zien wij bij onze klanten een permanent groeiende vraag naar onderhoudsdiensten.

Hiab ontwikkelt voortdurend zijn aanbod laad- en lossystemen en zijn serviceaanbod, zoals Jukka Ruotsalainen, Hiabs Vice President in Service Business, toelicht op pagina 6 van dit blad. De synergie inzetten die binnen de Cargotec Corporation bestaat tussen zijn drie divisies voor service en knowhow geeft ons meer mogelijkheden wereldwijd tegemoet te komen aan de individuele behoeften van onze klanten.

Een goed voorbeeld van nieuw innovatief partnerschap is het op maat gemaakte systeem dat Hiab heeft ontwikkeld in samenwerking met Veho, importeur van bedrijfswagens in Finland. Vanaf pagina 10 kunt u lezen hoe de klant in de energiesector het materieel krijgt dat precies aan zijn behoeften voldoet en tegelijk zorgt voor een goede return-on-investment.

Pekka Vartiainen
President, Hiab

OP DE COVER



Enorme stimulans voor hoogwerkers

Technicus **Marko Siira** van Distribution Network installeert een interconnectorlijn van 20 kilovolt in Nurmes, in het Finse Noord-Karelia. Siira, sinds negen jaar vakkundig monteur in hart en nieren, vindt het voertuig dat Voimatel Oy een paar maanden geleden heeft aangeschaft een grote vooruitgang voor het werk in het veld.

De superstructure is ontworpen voor bevestiging op het Atego 13-tons chassis met vierwielaandrijving van Mercedes-Benz, en is gestandaardiseerd voor toepassingen in de elektriciteitssector. De nauwkeurigheid die gepaard ging met de planning van het design is zichtbaar in de vele details.

"Voor dit werk is dit werkelijk een fantastische wagen. Het is nu gemakkelijk om onze ladingen te heffen, zoals de katrollen", vertelt Siira.

Hij zegt dat door de aanschaf van deze vrachtwagen enerzijds het werk sneller gaat en anderzijds de werkomstandigheden zijn verbeterd.

"Nu kan het werk daarboven veel sneller worden uitgevoerd dan toen we de paal in moesten klimmen met onze klimijzers. Bovendien is de wagen comfortabeler voor de uitvoerder. En de werkhouding is zoveel beter dan voorheen."

Lees meer over het gestandaardiseerde vrachtwagenpakket voor de energiesector op pagina's 9-11.

Beurzen

Kom langs en bezoek ons op één van de vele beurzen. Kijk voor meer informatie op www.hiab.com.

4

Nog meer profijt van kraan-investeringen



METHOD – LOAD HANDLING MAGAZINE

is Hiabs klantenmagazine met een oplage van ca. 70.000 exemplaren.

De merknamen van de onderneming Hiab zijn HIAB laadkranen, MULTILIFT containersystemen, LOGLIFT en JONSERED bosbouwkransen, ZEPRO, AMA, WALTCO en FOCOLIFT laadkleppen, en MOFFETT en PRINCETON PIGGY BACK® meeneemvorkheftrucks.

De meningen van schrijvers of geïnterviewde individuen vertegenwoordigen niet noodzakelijkerwijs de visies van Hiab. De inhoud van het magazine (met uitzondering van foto's) mag worden gebruikt mits met bronvermelding.

Inhoud



UITGEVER



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 Finland.
tel. +358 204 55 4401, fax +358 204 55 4511

Hoofdredacteur Aija Kalandar Redactiebeheer Compositor Oy Vertalingen Duo Vertaalburo Grafisch ontwerp Neutron Design Drukwerk Lönnberg Print ISSN 1459-9554 Abonnementen en adreswijzigingen Hiab Oy, Central Marketing, Sörnäisten rantatie 23, P.O. Box 61, FIN-00501 Helsinki, Finland. tel. +358 204 55 4401, fax +358 204 55 4511, www.hiab.com/feedback

Sectoren

9 OPLOSSINGEN OP MAAT VOOR DE ENERGIESECTOR

Hiab en Veho hebben een vrachtwagenconcept gestandaardiseerd met optimale efficiëntie voor gebruik door de energiesector.

Klanten

12 CONCURRENTIE TE SNEL AF DANKZIJ CHAUFFEURS

Hiabs Zwitserse klant Schwab AG onderscheidt zich van de concurrentie dankzij competente chauffeurs.

14 LADEN EN LOSSEN BIJ DEFENSIE

Het zijn niet voor niets Hiabs autolaadkranen en haakarmen die bijdragen aan de logistieke efficiëntie van de Deense strijdmacht.

18 ROTSVASTE EXPERTISE

De vraag naar de terrasstenen, borders, cement- en steenblokken van het Italiaanse Sbarbati Pavimentazioni groeit gestaag.

20 SUPERSNEL VERGT KWALITEIT

De aanleg van een spoorwegnetwerk voor ultrasnelle treinen dat kriskras het land doorkruist maakt snelle vorderingen.

Technologie

4 NOG MEER PROFIJT VAN KRAANINVESTERINGEN

De tijd dat kranen alleen werden gebruikt voor heffen met een haak behoort daarmee definitief tot het verleden – tegenwoordig zijn de mogelijkheden oneindig.

8 SERIE HAAKARMEN ONDER-STREEPT DRIE STERKE PUNTEN

Veelzijdigheid, veilige bediening en aanpassingsvermogen zijn de belangrijkste kenmerken van MULTILIFT XR Power Range haakarmen.

Algemeen

6 SERVICEVERLENING GEDURENDE DE HELE LEVENSCYCLUS

In de toekomst kunnen klanten kiezen uit nog meer onderhoudsdiensten.

17 NIEUWS

Als je één
keer met de
ToolXChanger
hebt gewerkt, wil je nooit
meer iets anders.



NOG MEER PROFIT van kraaninveste

Een groeiend aantal kraanoperators beseft dat zij hun productiviteit kunnen vergroten door hun kranen uit te rusten met diverse hulpstukken. De tijd dat kranen alleen werden gebruikt voor heffen met een haak behoort daarmee definitief tot het verleden – tegenwoordig zijn de mogelijkheden oneindig.



De productiviteit kan worden vergroot door kranen te voorzien van diverse hulpstukken. Hier is een 122BS kraan uitgerust met een stenenklem.

ringen

Met een rotator en een grijpbak aan de punt gemonteerd verandert een kraan bijvoorbeeld snel in een kleine graafmachine. De kraanwagen graaft een gat op de plaats waar dat nodig is, zonder de omringende grondbedekking te beschadigen. Daarnaast kan de kraanoperator snel nieuwe grondbedekking aanbrengen als het materiaal daarvoor al bij aankomst op de laadvloer ligt – en overtollig materiaal kan worden meegenomen bij het verlaten van de locatie. Steeds meer gemeentes ontdekken de vele voordelen van een vrachtwagen met kraan en grijpbak die het werk van een aantal andere machines overneemt.

Koppelingen die de productiviteit vergroten

Door een kraan uit te rusten met Hiabs unieke parkeerbare snelkoppeling ToolXChanger kunnen koppelingshulpstukken bestemd voor diverse taken snel worden uitgewisseld. Denk maar aan de voordelen als binnen enkele seconden efficiënt hefhuizen, verschillende soorten grijpbakken of een palletvork kunnen worden verwisseld.

“Als je het één keer hebt geprobeerd wil je nooit meer iets anders – zo’n snelkoppeling verdient zichzelf in no time terug,” zegt operator **Claes Wallberg**, Stockholm.

Problemen met het insturen en insteken van rotatorassen in de punt van het armsysteem zijn verleden tijd – net als het lastige en vaak smerige aansluiten van de hydraulische leidingen. Een ToolXChanger werkt altijd met dezelfde rotator, in combinatie met een haak of een ander hulpstuk dat op dat moment nodig is.

Als u nog niet helemaal klaar bent voor de overstap naar de ToolXChanger, dan kunt u wel al zorgen voor meer efficiëntie als u werkt met verschillende gereedschappen achter elkaar. MultiCoupling is een hydraulische snelkoppeling die meerdere hydraulische leidingen in de punt van een kraan kan koppelen en ontkoppelen. Dankzij een ingebouwde drukcompensator kunnen op volle druk hydraulische hulpstukken worden aan- of afgekoppeld. Door een kraan te bestellen die al is uitgerust met MultiCoupling, of door MultiCoupling achteraf te installeren op een geschikt systeem, zijn gereedschappen dus moeiteloos en efficiënt uit te wisselen.

De klassieke problemen bij het aan- of afkoppelen van hulpstukken – smerige, bevroren of moeilijk bereikbare hydraulische koppelingen – zijn nu niet meer dan een herinnering. Bovendien voorkomt MultiCoupling problemen die veroorzaakt worden door nog aanwezige druk als een hulpstuk of kraan bijvoorbeeld in de zon of in de kou heeft gestaan.

Hiab biedt ook een groter model van deze koppeling voor gebruik met bijvoorbeeld op een console gemonteerde kranen, die snel

aan- en afgekoppeld moeten kunnen worden van het hydraulisch systeem van de kraan of vrachtwagen.

Sneller goederen leveren

Als bijvoorbeeld vaak materiaal op een hoog punt moet worden afgeleverd, kan de kraan worden uitgerust met een takel die de productiviteit in een handomdraai verbetert. Vanwege de hoge snelheid en nauwkeurige werking van de takel kan materiaal snel een aantal verdiepingen boven de grond worden getakeld. In plaats van het hele armsysteem van de kraan omhoog en omlaag te bewegen om een lading



op te pikken en neer te zetten, kan de kraanarm de hele tijd omhoog blijven wijzen en wordt gewerkt met de snelheid van de takel. Hiabs programma omvat een aantal veelzijdige takels met verschillende capaciteitsniveaus.

Als gewicht ertoe doet

Ook als het werkelijke gewicht van een lading belangrijk is, heeft Hiab de oplossing – voor bijna tot op de kilo nauwkeurig. Ladingscellen zijn leverbaar in zowel haakvorm als voor montage op rotators – perfect om te zien hoe zwaar de laadvloer beladen is om overbelasting te voorkomen.

Andere toepassingen zijn het bepalen of ladingen werkelijk wegen wat de klant heeft aangegeven – operators kunnen dan worden betaald voor ‘onnodige’ ritten als ladingen veel zwaarder blijken te zijn dan aanvankelijk gemeld en zwaarder dan het vermogen van de kraan toelaat. Maar de belangrijkste winst is de veiligheid, omdat u zeker weet hoeveel gewicht er aan de punt van de kraan hangt, zodat u zonder risico kunt heffen.

Een aantal van Hiabs weegsystemen is volledig gecertificeerd voor gebruik in een factureringssysteem in combinatie met bijvoorbeeld recycling management. ■

Tekst: Per Herdegård

Foto's: Lasse Klint

Serviceverlening gedurende de gehele levenscyclus

De trend in serviceverlening zet door, en daarom zoeken steeds meer bedrijven stabiele partners aan wie ze hun onderhoudswerkzaamheden kunnen uitbesteden. Als antwoord op deze groeiende vraag naar serviceverlening, verbreedt ook Hiab zijn aanbod onderhoudsdiensten.

"Als wij in staat zijn het onderhoudspersoneel van de verschillende bedrijven in bepaalde gevallen te bundelen, kunnen we klanten beter bedienen", beschrijft Jukka Ruotsalainen de nieuwe aanpak bij het ontwikkelen van dienstverlening.

Jukka Ruotsalainen, VP, Service Business, beschouwt de groei in de vraag naar Hiabs onderhoudsdiensten als deel van een bredere trend in de markt: bedrijven kiezen er steeds vaker voor om zich te concentreren op hun eigen core business.

“Onze klanten zijn in principe onder te verdelen in drie types: de ‘ik doe’-klanten, de ‘wij doen’-klanten en de ‘jij doet’-klanten. En steeds vaker zeggen deze klanten ‘jij doet’. Met name grotere bedrijven kiezen voor een partner die de verantwoordelijkheid voor onderhoud op zich neemt, wat de houding van klanten ten opzichte van materiaalonderhoud nog eens onderstreept”.

“Dit betekent dat onze onderhoudsdiensten tegemoet komen aan de behoeften van elke klantengroep.”

Een allesomvattend aanbod

“Hiab is wereldwijd toonaangevend leverancier van laad- en lossystemen en onze service is daar een natuurlijk verlengstuk van. Wij ontwikkelen verschillende service-niveaus – van allesomvattende pakketten en preventief onderhoud tot het vervangen van onderdelen. Hiab is een bekend kwaliteitsmerk waar klanten vertrouwen in stellen. Daarom mogen klanten verwachten dat het onderhoud dat wij aanbieden ook van hoge kwaliteit is.”

Ruotsalainen benadrukt dat een wereldwijd opererend bedrijf gestandaardiseerde serviceproducten nodig heeft, zodat klanten die in verschillende landen werken overal dezelfde service krijgen. Maar tegelijk moet er ook rekening gehouden worden met lokale specifieke omstandigheden, wat betekent dat de portfolio's voor onderhoud in de diverse landen iets van elkaar verschillen.

Een dergelijke standaardisering vergt een herstructurering van de activiteiten. Ruotsalainen zegt dat hoewel

tussen de divisies van de groep, Hiab, MacGREGOR en Kalmar. In principe betekent dit dat de onderdelen van de groep die voorheen in verschillende landen apart opereerden, nu ‘onder één dak’ worden samengebracht, en zo uit hetzelfde vaatje kunnen tappen voor knowhow en middelen.

“Als wij in staat zijn het onderhoudspersoneel van de verschillende bedrijven in bepaalde gevallen te bundelen, kunnen we klanten beter bedienen”, zegt Ruotsalainen, en presenteert een formule die aantoont dat het ook kostefficiënt haalbaar is om onderhoudskennis onderling uit te wisselen: “70 Procent van het materieel bestaat uit vergelijkbare mechanische, geautomatiseerde, pneumatische en hydraulische systemen. En bovendien hebben wij kennis nodig van de toepassingen van verschillend materieel.”

Goed ingenieurschap vormt de basis

Een van de grootste uitdagingen bij de uitbreiding van de servicetak is dat goede service in grote mate afhankelijk is van de prestaties van mensen, en vakkundige medewerkers zijn zonder meer een schaars goed.

“Het vinden, opleiden en behouden van talent zijn belangrijke gebieden waarin we hebben geïnvesteerd bij Cargotec. Wij hebben ons eigen opleidingssysteem opgezet om te garanderen dat wij onderhoudsprofessionals in huis hebben die over uiteenlopende vaardigheden beschikken en die kunnen werken over de grenzen van divisies heen.

Jukka Ruotsalainen benadrukt het belang van elke individuele onderhoudsmonteur: Klanten vormen hun mening over Hiab en heel Cargotec

Onze onderhoudsdiensten komen tegemoet aan de behoeften van elke klantengroep.



de onderhoudsdiensten zich tot nu toe hoofdzakelijk lokaal hebben ontwikkeld, het vanaf nu de bedoeling is de kennis van het gehele bedrijf over lands- en productlijn-grenzen heen beter te benutten. In plaats van alleen verkoop van materieel zal nu ook support worden geleverd voor laad- en lossystemen – in de vorm van onderdelen, onderhoud en mogelijk zelfs financiering.

Wereldwijd Hiab netwerk beter benut dankzij Cargotec

De ontwikkeling van Hiabs tak voor onderhoudsdiensten volgt de strategische lijnen die de moedergroep Cargotec heeft uitgezet. Deze groep bouwt aan landenorganisaties om effectiever gebruik te kunnen maken van de synergie

Corporation op basis van het werk van deze technici. Hij wijst ook op de uitdaging die schuilt in elke ontmoeting met een klant; vanuit de klant gezien is de aanleiding voor een ontmoeting namelijk altijd negatief – materieel is toe aan onderhoud en wordt op dat moment niet productief gebruikt.

Doorslaggevend voor het succes van onderhoudswerkzaamheden, somt Ruotsalainen op, is dat een vaardige onderhoudsmonteur snel en met de nodige onderdelen ter plaatse is, dat Hiabs materieel duurzaam is, en dat het wordt gebouwd met het oog op eenvoudig onderhoud.

“Engineering neemt belangrijke beslissingen. Als die beslissingen niet kloppen, is het spel uit. De dialoog tussen aftersales marketing en systeemontwikkeling is van cruciaal belang om Hiabs aanbod geschikt te maken voor de complete levenscyclus van de systemen.” ■

Tekst: Compositor/Sami Laakso

Foto: Jyrki Vesa

SERIE HAAKARMEN ONDERSTREEPT

3 sterke punten

1 DE VEELZIJDIGHEID

van de MULTILIFT XR Power haakarmen is te danken aan diverse technische systemen.

- De XR S haakarm is een schuivende uitvoering: dat betekent een lage werkhogte tijdens het verwisselen van de opbouw;
- De XR T haakarm maakt een kantelende horizontale beweging en heeft een draaiende spil. Daardoor heeft hij minder slijtende delen en meer vermogen bij het verplaatsen van een lading;
- De XR Z combineert de kenmerken van de twee andere modellen: een haakarm die zowel schuift als kantelt. Dankzij zijn lange horizontale schuifbeweging kan hij moeiteloos losse opbouw van verschillende lengtes hanteren. De schuif- en kantelfuncties van de haakarm geven het systeem een lage hefhoek tijdens het verwisselen van de opbouw, zodat het ideaal is voor het werken in lage ruimtes.

Alle modellen zijn leverbaar in 21- of 26-tons capaciteit. Trucks die zijn uitgerust met de XR Power haakarm kennen meer netto gebruiksuren omdat de vrachtwagen dankzij het containersysteem voor een groot aantal toepassingen kan worden gebruikt. Stilstand- en laadtijden zijn korter omdat andere transporttaken kunnen worden uitgevoerd terwijl de containers worden geladen, en het laden van containers die op de grond staan, is gemakkelijker.

2 VEILIGE BEDIENING

was bij het ontwerpen van de haakarmen een prioriteit. Met dit geoptimaliseerde ontwerp kan een tank, opbouw of container moeiteloos worden aangehaakt, zodat XR Power haakarmen ook gebruikt kunnen worden door operators met minder ervaring. Stabiliteit en een laag zwaartepunt zijn gerealiseerd via de lage installatiehoogte. Veiligheidskenmerken omvatten een automatische, mechanische kantelvergrendeling en de hydraulische lasthoud- en slangbreukventielen van het systeem. De chauffeur kan het laden en lossen vanuit de cabine besturen, voor nog grotere veiligheid van de werkzaamheden.

3 AANPASSINGSVERMOGEN

garandeert dat haakarmen uit de MULTILIFT XR Power Range op verschillende werklocaties inzetbaar zijn. Het PLC (Programmable Logic Control) systeem maakt de haakarmen ideaal voor een hele reeks toepassingen. Het minimaliseert tevens stilstandtijd en maakt snel en veilig werken mogelijk, ongeacht het gewicht van de nuttige lading.

Dankzij PLC kan een aantal nieuwe functies worden toegevoegd aan het systeem die de dagelijkse laad- en lostaken vereenvoudigen. Het basissysteem bestaat uit een snelheidsregeling met twee standen, automatische ontlasting bij het laten zakken van een opbouw op het chassis en flotatie van de hoofdcilinder. Optionele eigenschappen omvatten bijvoorbeeld automatische besturing, hoge bewegingssnelheid, proportionele hoge snelheid en de lastontlasting bij horizontale beweging. Door deze extra opties te combineren met besturing via een uiterst ergonomische besturingsunit vanuit de cabine, wordt het systeem geschikt voor een groot aantal toepassingen. ■

MULTILIFT XR Power Range

Voertuigtype	3- of 4-asser
Brutogewicht van voertuig (t)	26–32
Hefvermogen (t)	21–26

VOOR MEER INFORMATIE, KIJK OP
www.hiab.com/products



Goed doordacht systeem voor de energie- sector



Volgens het gezegde
hoef je het wiel geen
tweede keer uit te
vinden. Dus waarom
nog verder zoeken
nu Hiab en Veho een
bedrijfswagen hebben
gestandaardiseerd die
optimaal is voor de
energiesector?

Voertuigen voor de energiesector vergen net als die voor andere sectoren vaak een hoge mate van specialisatie. Dit betekent dat bij de aanschaf van een nieuw voertuig keer op keer wordt gezocht naar andere systemen voor dezelfde uitdagingen. En veel bedrijven hebben voertuigen in gebruik die op verschillende manieren zijn aangepast, hoewel dat financieel niet altijd een slimme zet was.

Hiab en Veho, importeur van Mercedes-Benz bedrijfswagens in Finland, hebben een vrachtwagenconcept gestandaardiseerd met optimale efficiëntie voor gebruik binnen de energiesector.

“Wij willen dat onze klanten in de energiesector zich kunnen concentreren op hun core business in plaats van op het ontwerp van hun wagens”, zegt Regional Manager **Börje Laakso** van Hiab.

Hij benadrukt dat de ontwikkelingswerkzaamheden waren gebaseerd op langdurige ervaring in de energiesector en een voortdurende dialoog met de voertuiggebruikers. Sales Manager **Risto Eränen** benadrukt ook hoe belangrijk het is de behoeften van de klanten te kennen. Hij leidt Vehos Powerline unit, gespecialiseerd in voertuigen voor de energieindustrie.

“Wij hebben een adviserende rol omdat energiebedrijven meestal geen eigen mensen in dienst hebben die gespecialiseerd zijn in wageninkoop. De klanten weten waar zij de voertuigen voor nodig hebben; en wij kunnen ze dan vertellen welke systemen het voertuig moet hebben om die taken uit te voeren”, vertelt Eränen.

Geknipt voor de job

Het systeem, dat tot stand is gekomen na meerdere jaren samenwerking tussen Hiab en Veho, is een superstructure concept op basis van het vierwiel aangedreven 13-tons Atego chassis van Mercedes-Benz.



Het systeem, dat tot stand is gekomen na meerdere jaren samenwerking tussen Hiab en Veho, is een superstructure concept op basis van het vierwiel aangedreven 13-tons Atego chassis van Mercedes-Benz.

- Het gestandaardiseerde, meervoudig inzetbare voertuig met zorgvuldig ontworpen details wordt hoofdzakelijk gebruikt door energiebedrijven voor onderhoudswerkzaamheden aan het distributienetwerk, voor kleinere bouwwerkzaamheden en voor het leggen van nieuwe elektriciteitskabel. Met andere woorden: het voertuig moet ook op onregelmatig terrein goed uit de voeten kunnen.

“Het hoofdchassis van de superstructure is gestandaardiseerd, en klanten kunnen vervolgens kiezen uit talloze opties om de vrachtwagen aan te passen aan hun eigen behoeften. Zo kunnen ze bijvoorbeeld kiezen voor het

hefvermogen, bereik en de hulpstukken van de kraan”, zegt Börje Laakso, en merkt op dat de HIAB 088 HiDuo heeft laten zien de meest geschikte kraan te zijn voor dit formaat voertuig. De 088 HiDuo kan een reeks taken uitvoeren, zoals heffen van haspels en transformatorinstallaties.

Laakso wijst erop dat de standaardisering van het superstructure concept heeft geleid tot kortere levertijden vanaf de fabriek en dus hoeft de klant minder lang te wachten.

Vaker in gebruik

De samenwerking tussen Hiab en Veho was tijdens de ontwikkelingsfase bijzonder intensief. Zo hadden bijvoorbeeld Hiabs deskundigen een rechtstreekse online verbinding met de Mercedes-Benz database van superstructure fabrikanten. Als wordt geïnformeerd naar hoe de samenwerking verliep, geven Laakso en

Eränen toe dat soms het werktempo heftisch was en dat er lange uren werden gedraaid. Een goed wederzijds begrip en een gemeenschappelijk doel hebben het werk vooruit gebracht, en, daar zijn de heren het over eens, dat is ook te zien aan het eindproduct.



***Als de gebruikstijd
hoog ligt, is
de return-on-
investment goed.***

Een goed door-dacht concept

“Wij besparen tijd en geld en de kwaliteit is precies wat we zoeken”, verklaart Markku Manninen waarom Voimatel Oy uiteindelijk koos voor een wagen met een superstructure die is gestandaardiseerd voor het aanleggen, repareren en onderhouden van het elektriciteitsnet.

Voimatel Oy, gespecialiseerd in aanleg en onderhoud van elektriciteits- en telecommunicatienetwerken, heeft zijn vloot zware bedrijfswagens flink uitgebreid. Voorheen werkte het bedrijf met slechts twee grote vrachtwagens, maar onlangs heeft het zeven 13-tons Mercedes-Benz Atego met gestandaardiseerde superstructures aangeschaft.

In totaal bestaat de vloot van Voimatel Oy nu uit ongeveer 150 voertuigen, en is er steeds meer nadruk komen te liggen op het managen van het portfolio ervan. Volgens ICT en Logistics Manager Markku Manninen sluiten de inspanningen van de leveranciers van laad- en lossystemen en vrachtwagens om de systemen te standaardiseren daar perfect bij aan.

“De manier van werken stroomlijnt de complete levenscyclus van de wagen en verbetert de totale kosten-efficiëntie. Wij proberen productoplossingen te kiezen die al goed doordacht zijn wat betreft de eisen van verschillende bedrijfsfuncties. Het is geweldig dat fabrikanten hun oplossingen al in de fabriek standaardiseren.”

Hij merkt op dat de doorslaggevende factor bij de laatste aankoopbeslissing van Voimatel Oy het vermogen van de vloot was om te werken op elk terrein en in alle weersomstandigheden, niet alleen in Midden- en Oost-Finland, maar ook elders in land.

“De omstandigheden zijn vaak erg veeleisend, vooral bij het repareren van elektriciteitskabel”, zegt Manninen, en voegt eraan toe dat ze, naast de offroad-eigenschappen, ook hebben gekeken naar de multi-inzetbaarheid om de gebruikstijd hoog te houden.

Gemakkelijke aankoop

Systemen die gestandaardiseerd zijn om te voldoen aan de behoeften van een sector maken het gemakkelijker over te gaan tot de aanschaf van een wagen. Manninen wijst erop dat het een erg dure grap kan worden als elke keer dat je materiaal wilt aanschaffen, je verschillende systemen vanaf nul moet ontwerpen.

“Dat vergt heel veel tijd. En uiteindelijk kom je toch uit bij hetzelfde resultaat als het gestandaardiseerd systeem. Aan de andere kant is het duur als meerdere mensen bijdragen aan het op maat maken van verschillende voertuigen, vertonen de voertuigen onderling verschillen, en is het resultaat niet noodzakelijk het beste.”

“Nu zijn alle zeven wagens die we hebben gekocht, gebouwd op hetzelfde concept, en dus weten we precies wat we krijgen. Ze werken allemaal precies hetzelfde onder alle omstandigheden, en de werknemers binnen het bedrijf kunnen elkaar dingen leren. Wij kunnen er dus op vertrouwen dat de kwaliteit van de superstructures goed is en dat de systemen later niet aangepast hoeven te worden. En bovendien zijn de levertijden voor gestandaardiseerde wagens korter”, merkt Manninen op. ■

Tekst: Compositor/Sami Laakso
Foto's: Pekka Nurmi



Laakso benadrukt dat voertuigen vaak voor een lange periode worden aangeschaft, en daarom moeten ze veelzijdig zijn om het breedst mogelijk scala taken uit te voeren.

“Nu kunnen ondernemingen in de energie-sector voertuigen kopen die aansluiten op hun behoeften; en deze voertuigen overbrengen tussen locaties en van de ene op de andere operator is daarmee gemakkelijk. Tegelijkertijd worden de productieprocessen sneller en efficiënter”, merkt Laakso op, en voegt eraan toe dat zorgvuldig luisteren naar de gebruikers heeft bijgedragen aan de veiligheid en gebruiksgemak van de wagens.

“Ook konden wij via productontwikkeling de bedrijfsduur van de vrachtwagens verbeteren. Als die hoog is, verdient de klant zijn investering snel terug”, stelt Eränen. ■

Tekst: Compositor/Sami Laakso
Foto's: Pekka Nurmi

Concurrentie te snel af dankzij chauffeurs

Hiabs Zwitserse klant Schwab Transport AG onderscheidt zich van de concurrentie dankzij competente chauffeurs. Die kunnen waar nodig ook adviseren bij de keuze en het gebruik van bouwmaterialen, en nog wel in minimaal twee talen.

Het familiebedrijf Schwab Transport AG is gespecialiseerd in transporten naar bouwlocaties. Een standvastige Zwitser richtte dit bedrijf op in 1941, midden in een door oorlog verscheurd Europa. Aanvankelijk transporteerde zijn bedrijf brandstof met tankwagens, maar later verschoof de focus naar transporten van en naar bouwlocaties. Vrachtwagens met het bedrijfslogo zijn een bekend gezicht bij Zwitserse bouwputten.

Het hoofdkantoor is gevestigd in Zollikofen, in het hart van het Duitstalige deel van Zwitserland. Het hele land is echter marktgebied van het bedrijf, en dus is de taalkwestie niet te vermijden. Dit Alpenland kent immers vier officiële talen: Duits, Frans, Italiaans en Alpenromaans.

“Talenkennis telt altijd mee bij sollicitaties. Van doorslaggevend belang is het echter maar zelden, omdat iedereen op school Duits en Frans leert. Maar als ik op kantoor Italiaans aan de telefoon hoor, verbind ik snel door met

Karin, die alles kan wat ik niet kan”, lacht Technical Manager **Matthias Weyeneth** van Schwab Transport AG.

Naast Weyeneth zijn de kleinzonen van de oprichter **Bernhard** en **Daniel Schwab** verantwoordelijk voor het runnen van het bedrijf, dat 35 mensen in dienst heeft en over evenveel voertuigen beschikt.

Elke lading waar dan ook – zelfs als het krap is

Bij de overgang van transporttaken naar bouwlocaties heeft het bedrijf ook geïnvesteerd in kranen. De meest recente stap werd genomen in 2006–2007, toen het bedrijf drie HIAB autolaadkranen aanschafte – twee van het model XS 322 en één XS 422 uitgerust met een jib en een takel. Het bedrijf heeft verder elf autolaadkranen met een hefvermogen variërend van 9–42 tonmeter.

Klanten voor wie een kraan belangrijk is, zijn meestal kleine bedrijven voor de bouw en verbouw van huizen, en familieondernemingen.

“Onze klanten waarderen de materiaalkennis van onze chauffeurs, en dat geeft ons een flinke voorsprong op onze concurrent. Onze chauffeurs kunnen adviseren welke bouwmaterialen geschikt zijn voor verschillende toepassingen en berekenen hoeveel materiaal nodig is”, zegt Weyeneth.

Schwab staat bekend om zijn betrouwbaarheid en flexibiliteit. Om deze reputatie hoog te houden moet het materiaal dat wordt gebruikt op bouwlocaties onder alle omstandigheden goed werken. In een bergachtig omgeving als Zwitserland kunnen het weer en het terrein soms voor onaangename verrassingen zorgen.

“Klanten voor kranen hebben net zulke moeilijke vragen als andere klanten. Het materiaal moet precies worden afgezet op de aangegeven plek – en tegen een redelijke prijs. Er is duidelijk een stijgende vraag van klanten van elk kaliber die zelf ook voortdurend groeien”, aldus Weyeneth.

Wat Weyeneth vooral prettig vindt aan kranen van Hiab is hun nauwkeurigheid, stabiliteit en hefvermogen.

“Kranen kunnen op elk voertuig worden geïnstalleerd. In combinatie met een uitstekend bereik zorgt dit voor de noodzakelijke flexibiliteit. Onze kranen kunnen daarom elke lading waar dan ook heffen, en vaak ook in de zeer klein bemeten bouwlocaties.”

De Technical Manager waardeert de geoptimaliseerde ratio vermogen/gewicht van de kranen. Ze zijn licht in verhouding tot hun hefvermogen, en dat maakt het mogelijk een grotere lading mee te nemen op een vrachtwagenoplegger.

“Hiabs ingenieurs hebben duidelijk de koppen bij elkaar gestoken toen ze deze kranen ontwierpen. Modellen worden de hele tijd geüpgraded, en elk detail wordt met zorg overwogen. Toch is het vooral de omvangrijke service die Hiab onderscheidt van de concurrentie. Hiab levert uitmuntende service bij de aangekochte kraan, maar belangrijker nog is dat het ook naderhand diezelfde uitmuntende service biedt.

Onze klanten waarderen de materiaalkennis van onze chauffeurs, en dat geeft ons een flinke voorsprong op onze concurrent.



Schwab Transport AG is al tientallen jaren klant bij Hiab, en naar verwachting zal dit partnerschap zich alleen maar verder ontwikkelen.

Vakkundige mensen – voorsprong op concurrent

Weyeneth maakt zich geen zorgen over de harde concurrentie in de bouwsector. Vakkundige mensen garanderen dat praktisch alles mogelijk is voor Schwab Transport AG.

“Ons belangrijkste concurrentievoordeel in deze sector waarin flexibiliteit vereist is, zijn onze vakkundige chauffeurs. Bij speciale transporten stuiten chauffeurs altijd op moeilijke uitdagingen, maar ons team weet daar effectief mee om te gaan.”

Communicatie met klanten moet vooral soepel verlopen, en daarom is het ook van belang dat de chauffeurs goed overweg kunnen met anderen die op bouwlocaties werken.

“Communicatie met klanten moet ook in het veld duidelijk zijn. Voor mij is het niet zo moeilijk om het juiste voertuig op de juiste plek op het juiste moment te regelen, maar als

de communicatie ter plaatse met de klant niet werkt, hebben we een probleem. Onze chauffeurs zijn het visitekaartje van ons bedrijf op bouwlocaties.”

Veel chauffeurs bij Schwab zijn ook in hun vrije tijd bij elkaar, iets dat vaak bijdraagt aan een soepele samenwerking. Het bedrijf vertrouwt zijn chauffeurs, en dus hoeft hen niet echt gezegd te worden wat ze moeten doen. De beste werkers worden aangetrokken door de werksfeer en de eerlijke behandeling.

“Onze medewerkers werken hier graag, en vertellen dat natuurlijk aan hun vrienden die in dezelfde branche werken, en die komen dan bij ons solliciteren. Wij bieden eerlijke arbeidsvoorwaarden. En als die kloppen, is het bijvoorbeeld nooit moeilijk chauffeurs overuren te laten draaien, zodat wij onze klanten extra flexibiliteit kunnen bieden”, legt Weyeneth uit.

De Technical Manager wijst erop dat het wel steeds moeilijker wordt om goede medewerkers te vinden. Dat zou het grootste knelpunt kunnen worden bij uitbreiding van de activiteiten.

De toekomst van transport naar bouwlocaties

Op dit moment beleeft Zwitserland een ware bouwhausse. De verwachte afzwakking van de trend baart Weyeneth echter geen zorgen. Het bedrijf plant zijn service verder te ontwikkelen die het biedt in de transportsector voor bouwlocaties. Marketing is nauw verbonden met reputatie.

“In de bouwsector is mond-tot-mondreclame de beste marketing die er is. Aannemers die bij een biertje na het werk over je praten is de beste manier om je naam bekend te maken – zowel in goede als in slechte zin. Tot dusverre waren we hierin succesvol, en alles wijst erop dat we op dezelfde weg verder kunnen gaan.” ■

Tekst: Minna Kalajoki

Foto's: Schwab Transport AG, Stockxpert



Laden en lossen bij defensie

Flexibel en betrouwbaar materiaal: dat garandeert dat de strijdkrachten in elke situatie en in elke missie klaar zijn voor actie. Het zijn niet voor niets Hiabs autolaadkranen en haakarmen die bijdragen aan de logistieke efficiëntie van de Deense strijdmacht.

De Deense strijdkrachten zullen binnenkort een flink aantal gloednieuwe voertuigen van het merk MAN in gebruik mogen nemen. Volgens de vorig jaar gesloten overeenkomst worden de voertuigen uitgerust met 22 autolaadkranen en 133 haakarmen, die Hiab samen

MSH-165-SC haakarmen met een capaciteit van 16,5 ton ingezet worden door de Deense strijdkrachten. Deze haakarmen omvatten een containerunit en een laadunit zodat ze flatracks en 1C en 1CC ISO containers kunnen hantieren. De haakarm wordt bestuurd door Hiabs SPACE4000 besturingssysteem dat zich in militaire situaties al volop heeft bewezen.

De lichte autolaadkranen hebben een

De strijdkrachten stellen extreem hoge eisen aan hun materiaal.



met zijn Deense importeur SAWO levert aan MAN. Een aantal vrachtwagens is al in dienst bij de strijdmacht, de overige leveringen staan gepland voor komende winter.

Met de levering zullen de speciaal voor defensiedoeleinden ontworpen HIAB XS 099 B2 autolaadkranen en MULTILIFT

hefvermogen van 8,9 tonmeter en een bereik van 7,8 meter. Ze zijn uitgerust met het HIAB V80 regelventiel en het HiDuo besturingssysteem: bediening is mogelijk per radiografische afstandsbediening, per kabelafstandsbediening of handmatig met de bedieningshendels, afhankelijk van de tactische noodzaak. ►



MULTILIFT MSH 165 SC haakarmen zijn speciaal ontworpen voor het leger, hebben een hefvermogen van 16,5 ton, en zullen dienst doen bij de Deense strijdkrachten.

***Het gebruiksgemak is een groot voordeel.
Zelfs onervaren operators hebben geen
problemen bij het bedienen
van de systemen zonder de
veiligheid in gevaar te brengen.***



- De HIAB XS 099 B2 autolaadkraan is speciaal omdat hij in minder dan een uur overgezet kan worden van de ene vrachtwagen op de andere. Daardoor is hij erg flexibel inzetbaar, zodat de defensietroepen de haakarmvoertuigen precies kunnen afstemmen en samenstellen voor specifieke operaties.

**Toegevoegde waarde door
flexibiliteit en gebruiksgemak**

Veelzijdigheid en veilig gebruik zijn belangrijkste eisen die worden gesteld aan alle producten die het Deense leger aanschaft.

“Dankzij haakarmen en autolaadkranen is het leger veel flexibeler geworden - de vrachtwagens zijn nu voor verschillende taken bruikbaar. Dat heeft de logistieke efficiëntie verbeterd”, zegt Keld Andersen, een technicus die werkt voor de wageninkoop van de Deense strijdkrachten en die operators trainingen geeft voor nieuw materiaal.

“Het gebruiksgemak is een groot voordeel. Zelfs onervaren operators hebben geen problemen bij het bedienen van de systemen, en dat betekent dat we toe kunnen met minder training zonder de veiligheid in gevaar te brengen”, voegt hij toe.

Volgens Andersen had het leger duidelijke criteria voor de materiaalkeuze: de laad- en lossystemen moeten geschikt zijn voor ISO containers en flexibel genoeg zijn voor de militaire normen. Deze strenge eisen garanderen betrouwbaarheid en bedrijfszekerheid van het materiaal onder alle omstandigheden.

“Wij hebben bij al onze operaties voertuigen nodig die zowel troepen kunnen transporteren als andere logistieke taken kunnen uitvoeren”, vat Andersen samen.

Decennialange samenwerking

De Deense strijdkrachten zijn al lange tijd een belangrijke klant voor SAWO: hun sleep-

wagens worden als sinds 1985 door SAWO geleverd. Rond de eeuwwisseling plaatsten de strijdkrachten de eerste orders voor Hiabs producten.

“Wij hebben het leger vanaf 1998 haakarmen, containersystemen evenals diverse laad- en lossystemen geleverd. Daarnaast staan ook al lange tijd MOFFETT meeneemheftrucks op de leverijst”, zegt SAWOs Managing Director **Ivan Chrost**. De autolaadkranen die op MAN vrachtwagens worden gemonteerd zijn nieuw voor defensie.

In bepaalde opzichten stelt het leger andere eisen aan laden en lossen dan bedrijven, en dat maakt de samenwerking bijzonder. Na een paar jaar onderhandelen werd de overeenkomst voor de nieuwe autolaadkranen en haakarmen dan ook op een ietwat ongebruikelijke manier gesloten.

“Dit soort overeenkomsten wordt meestal rechtstreeks met het leger gesloten. Dit keer liet defensie echter de vrachtwagenfabrikant de onderhandelingen voeren vanwege de aanpassingen van de voertuigconstructie die nodig waren: het leger stelde speciale eisen aan het materiaal omdat het over bepaalde speciale functies moet beschikken”, aldus Chrost.

Belangrijke functies omvatten bijvoorbeeld het vermogen om ISO-containers te hanteren, aangepaste geautomatiseerde besturingssystemen, en elektromagnetische compatibiliteit voor bedrijfszekerheid van het materiaal en minimale interferentie veroorzaakt door andere apparatuur. Voor defensietroepen zijn absolute betrouwbaarheid en bedrijfszekerheid van het materiaal letterlijk van levensbelang. ■

Tekst: Compositor/Sami Laakso

Foto's: Per Nielsen

SPECIALE KNOWHOW VOOR DEFENSIE

Hiab beschikt over gedegen kennis van laad- en lossystemen die zijn ontworpen voor diverse nationale legers, en werkt actief aan het ontwikkelen en vergroten van die samenwerking.

“Deze order van de Deense defensie is voor Hiab erg belangrijk. Wij staan doorlopend in contact met de strijdkrachten, en monitoren voortdurend wat er in het veld gebeurt”, zegt **Frank van Dongen**, Regional Sales Manager voor Hiab Europe en degene die de leiding heeft over de defensieprojecten van Hiab in Europa. Hij wijst erop dat het doel was zowel potentiële klanten als fabrikanten van origineel materiaal rechtstreeks te bereiken – zonder tussenpersonen.

“Ons voordeel is dat wij het enige wereldwijde bedrijf zijn dat laad- en lossystemen levert die aansluiten op de eisen van een strijdkracht”, voegt Van Dongen toe.



HIAB OPENT'S WERELDS MEEST GEAVANCEERDE KRAANTESTCENTRUM

HIAB HEEFT IN HET Zweedse Hudiksvall een ultramodern kraantestcentrum in gebruik genomen in zijn productiefaciliteit voor autolaadkranen. Het centrum biedt Hiab en andere divisies van de Cargotec Corporation de mogelijkheid kranen en onderdelen beter, langer en nauwkeuriger te testen dan voorheen.

Het centrum zal ook worden gebruikt voor het testen van de kwaliteit en de prestatie van onderdelen van andere bedrijven wereldwijd die leveren aan Hiab en andere divisies van de Cargotec Corporation.

"Met de installatie en indeling van het nieuwe testcentrum kunnen wij in slechts 3-4 weken een reële werkomgeving van 10 jaar nabootsen voor elk deel van de wereld in alle mogelijke weersomstandigheden", zegt **Mattias Berlund**, hoofd van het testlaboratorium bij Hiab Hudiksvall.

Hiab meent dat toekomstige technische ontwikkeling in de sector voor laden en lossen zich zal concentreren op factoren zoals meer vermogen met bestaande motoren, meer comfort en veiligheid voor kraanoperators en het verlagen van CO2-emissies. Een belangrijke vraag bij toekomstig onderzoek bij het Hudiksvall testcentrum is hoe het mogelijk is om meer hefvermogen te realiseren met dezelfde staalconstructie en minder brandstof.

NIEUWE WETGEVING VEREIST CONTOURVERLICHTING OF REFLECTERENDE STICKERS OP VOERTUIGEN

IN EEN GROOT AANTAL LANDEN is het al wettelijk verplicht dat grotere voertuigen voorzien moeten zijn van reflecterende contourmarkering. In de overige Europese landen wordt uiterlijk 10 juli 2011 dezelfde eis van kracht voor nieuwe vrachtwagens en trailers.

De markering zal worden gekeurd en geïnstalleerd volgens de geldende wetgeving. Witte markeringslijnen mogen alleen worden gebruikt aan de voorzijde van het voertuig, rode uitsluitend aan de achterzijde. Geel mag aan alle zijden worden gebruikt.

In de ware geest van Hiab om voorop te lopen in de ontwikkeling en stimulering van veiligheid levert Hiab nu al retro-reflecterende veiligheidsstickers. Het stickermateriaal heeft dezelfde fluorescerende hoge reflectiewaarde en kwaliteit als moderne wegmarkering en de markering die wordt gebruikt door reddingsvoertuigen.

Voor autolaadkranen geldt deze markeringseis met name voor de uitschuifarmen en de steunpoten, die een gevaar zouden kunnen vormen voor andere weggebruikers als ze worden gebruikt. Voor alle kraanmodellen in de XS familie zijn retrofitsetjes verkrijgbaar, die overigens op elk model autolaadkraan kunnen worden aangebracht.

Hiab heeft ook retrofitsets klaar voor het uitschuifstelsysteem, om veiligheid rondom de kraan extra onder de aandacht te brengen. Dankzij de reflecterende stickers kunnen kraanbestuurders de positie van de kraanarm beter zien in slecht verlichte situaties, zodat gevaarlijke situaties vermeden kunnen worden omdat ook vanuit de omgeving de kraanarm en de bewegingen beter zichtbaar zijn.



Hiab neemt laadklep-fabrikanten in Noord-Amerika en Europa over

HIAB HEEFT EEN OVEREENKOMST getekend voor de overname van DEL Equipment (UK) Limited in het VK en het bedrijf Ultron Lift Corp. dat in de VS is gevestigd. Deze bedrijven behoren tot Militello Holdings, Inc. en produceren laadkleppen in het VK en de VS. DEL is marktleider in het VK terwijl Ultron dat is in Canada. De verkoop van de bedrijven in 2007 bedroeg in totaal ongeveer EUR 23 miljoen, en samen bieden deze bedrijven werk aan 164 mensen. Voor beide bedrijven zal het huidige management aanblijven op hun huidige posities.

Deze overnames vormen een aanvulling op Hiabs productreeks laadkleppen, die hierna de uitgebreidste zal zijn. De overnames versterken verder Hiabs positie als wereldwijd marktleider in de laadklepsector.

Hiab vergroot aanwezigheid in Zuid-Afrika

HIAB HEEFT OVEREENSTEMMING bereikt voor de overname van een meerderheid van de activiteiten van South African Bowman Cranes (Pty) Ltd., dat in deze regio al sinds lange tijd Hiabs vertegenwoordiger was. Hiab zal samen met de huidige grootste aandeelhouder Phakisa Fleet Solution (Pty) Ltd. een joint venture vormen onder de naam Hiab (Pty) Ltd.

Bowman Cranes is marktleider op het gebied van laden en lossen met vrachtwagens in Zuid-Afrika. Het bedrijf levert, installeert en onderhoudt laad- en lossystemen voor vrachtwagens. De omzet in 2007 was ongeveer EUR 18 miljoen en er zijn 70 mensen in dienst.

Rotsva expertis



ste e

MOFFET M5
20.3 met een
Lift Assist
systeem zorgt dat de
leveringen echt snel
gebeuren omdat de
vrachtwagen vanaf één
kant geladen en gelost
kan worden.

De vraag naar de terrasstenen, borders, cement- en steenblokken van het Italiaanse Sbarbati Pavimentazioni groeit gestaag. Nu de concurrentie steeds heviger wordt, blijkt snelle service cruciaal.

De stad Macerata ligt in een idyllische omgeving in de Midden-Italiaanse streek Le Marche. De stad kent een lange geschiedenis: al in de 5e en 6e eeuw ontstond hier een nederzetting van de inwoners van een nabijgelegen Romeinse kolonie die op de vlucht sloegen voor de veroveraars. Het bedrijf Sbarbati Pavimentazioni is stevig geworteld in Macerata, maar ook op andere plaatsen in Midden-Italië, en viert dit jaar zijn 35-jarig bestaan.

De afgelopen jaren stonden in het teken van succes: "Ons bedrijf is flink gegroeid en we hebben heel wat nieuwe klanten gewonnen. Op dit moment hebben we tien mensen in dienst", zegt de eigenaar van het bedrijf, **Francesco Sbarbati**, die de leiding heeft over producten en verkoop.

De belangrijkste producten van Sbarbati Pavimentazioni zijn terrasstenen, borders, cement- en steenblokken. Hun portfolio omvat ook een reeks diensten. Behalve technisch advies en begeleiding bij het kiezen van de juiste materialen verzorgt het bedrijf ook de aanleg en plaatsing.

Kwaliteit als voordeel op de concurrentie

Het bedrijf werkt met een efficiënt verkoopnetwerk dat zich uitstrekt over Midden-Italië. "Onze klanten zijn onder meer bouwbedrijven en particulieren", zegt Sbarbati.

Concurrentie in de sector is de afgelopen jaren sterk toegenomen, en volgens Sbarbati is hoogwaardige dienstverlening dé factor geworden om zich te onderscheiden van de concurrenten. De wens hun klanten beter en sneller van dienst te kunnen zijn was voor Sbarbati Pavimentazioni zelfs een reden om te investeren in systemen van Hiab. De producten van het bedrijf zijn erg zwaar, en dus is het belangrijk dat de transportmiddelen voldoende vermogen hebben voor deze ladingen. Bovendien vereist het uitgestrekte werkgebied ook transportmaterieel van hoge kwaliteit.

Een van de twee vrachtwagens van het bedrijf heeft sinds drie jaar een HIAB 166 autolaadkraan met afstandsbediening.

"Een jaar geleden schaften we bovendien een MOFFET M5 20.3 PL aan, een meeneemheftruck met een Lift Assist systeem. Die maakt de leveringen echt een stuk sneller, omdat de vrachtwagen vanaf één kant kan worden geladen en gelost", prijst Sbarbati. "Het maakt ook het werk op bouwlocaties gemakkelijker", voegt hij toe.

Sbarbati Pavimentazioni maakt vol enthousiasme plannen voor de toekomst. "Ons doel is de kwaliteit van onze producten verbeteren, en daarom investeren we ook in de ontwikkeling van nieuwe producten", vertelt Sbarbati over de uitdagingen waar het bedrijf in de toekomst mee te maken krijgt. "Dit is voor ons de beste manier om te voldoen aan de vraag van onze klanten." ■

Tekst: Compositor/Julia Kristensen

Foto: Sbarbati Pavimentazioni

Supersnel vergt kwaliteit

De economische groei van China is een drijvende kracht voor mensen en producten. Ook de aanleg van een spoorwegnetwerk voor ultrasnelle treinen dat kriskras het land doorkruist maakt snelle vorderingen.

China wordt wel eens de grootste bouwput ter wereld genoemd. Uitbreiding van het spoorwegnetwerk houdt gelijke tred met de enorme economische groei. Van de elf spoorwegen voor ultrasnelle treinen in aanbouw is het traject Wuhan–Guangzhou in Kanton de langste. Deze lijn verbindt twaalf steden, de aanleg van deze spoorlijn ging in 2005 van start en het project maakt goede vorderingen: de 935 kilometer lange rails zullen naar verwachting eind 2009 klaar zijn voor gebruik.

Met het openen van deze spoorlijn maakt reizen in China een ware revolutie door. Op dit moment duurt de reis van Wuhan naar Guangzhou meer dan tien uur, maar met een ultrasnelle trein die een snelheid haalt van 350 kilometer per uur kan dezelfde afstand in vier uur worden afgelegd. De reizigerscapaciteit op dit traject zal stijgen naar 80 miljoen per jaar, waarvan

het grootste aantal zal bestaan uit de arbeiders die vanuit het binnenland naar de groeicentra reizen.

Superprestaties in moeilijk terrein

Passagiers zien vlaktes, heuvels en bergen voorbijflitsen langs het venster van de razendsnelle trein. Vanwege het afwisselende terrein moesten talloze tunnels en bruggen worden aangelegd. De langste tunnel van het traject is net iets langer dan tien kilometer, terwijl de langste brug die lengte net niet haalt.

De 75 autolaadkranen die door Hiab zijn geleverd hebben vele uren meegedraaid in de aanleg van de spoorlijn. De 25 HIAB XS 288 autolaadkranen waren voorzien van het SPACE 4000 veiligheidssysteem en XSDrive afstandsbediening. Verder werden de steunpoten verwijderd voor een betere integratie met het frame. Om een antwoord te hebben op de



Op afstand bediende autolaadkranen waren de beste oplossing voor dit ongelijkmatige terrein.

uitdagingen van het terrein werden 50 HIAB XS 066 autolaadkranen uitgerust met de langste steunpoten die leverbaar zijn.

“Op afstand bediende autolaadkranen waren de beste oplossing voor dit ongelijkmatige terrein. De snelheden van de ultrasnelle treinen stellen hoge eisen aan het spoor, waarbij nauwkeurigheid van cruciaal belang is bij het leggen van de dwarsbalken van de rails. Het afstandsbediende XSDrive systeem garandeert nauwkeurige besturing omdat het al op de kleinste beweging van de bedieningshendels reageert”, zegt **Frank van de Weem**, Managing Director van Hiab Load Handling Equipment in Sjanghai. ■

Tekst: Compositor/Julia Kristensen

Foto: Crestock

