method

DAS HIAB-MAGAZIN FÜR DEN MOBILEN LADUNGSUMSCHLAG 1.2008 Deutsch

Effizienz führt zum Erfolg

HIAB **IM FOKUS:** Wachsende XS-Familie – Gute Ergonomie – Emissionssenkungen

Ganz an Ihrer Seite

Wir haben in unserer Strategie formuliert, dass wir eng an der Seite unserer Kunden arbeiten wollen. Hiab-Vorstandsvorsitzender Pekka Vartiainen erläutert diese ehrgeizige Zielsetzung und berichtet, was Hiab tut, um dieses Ziel zu verwirklichen. Er erläutert außerdem, was wir getan haben, um ein weiteres starkes strategisches Ziel zu verwirklichen: die Verstärkung unseres Aufbau- und Dienstleistungsangebots.

In der Rückschau ging es bei allen großen Unternehmenskäufen 2007 – Hiab erwarb Verkaufsgesellschaften in Australien, Kroatien, in der Slowakei, Ungarn und in der Tschechischen Republik, einen Komponentenhersteller in Estland sowie einen Dienstleister in den USA – immer mit dem gleichen Ziel: der Durchführung der Hiab-Strategie.

In diesem Jahr rücken wir noch näher an unsere Kunden heran. Auf Seite 17 erfahren Sie, wie dies im zurückliegenden Jahr in Nordfinnland mit einem unserer neuen Kunden geschehen ist – Havator, dem wir einen neuen Lkw mit Ladekran in nur zwei Wochen auslieferten.

Ich wünsche Ihnen ein erfolgreiches 2008 mit vielen neuen und interessanten Herausforderungen beim mobilen Ladungsumschlag!

Taina Luoto
Herausgeberin

HINTER DEN KULISSEN

Benzin im Blut

*Das Fahrer- und Beifahrerteam mit der längsten Geschichte bei der Rallye-Weltmeisterschaft – die zweimaligen Weltmeister aus Finnland, Fahrer **Marcus Grönholm** und Beifahrer **Timo Rautiainen** – schlossen ihre Karrieren nach Erreichen von Platz zwei bei den diesjährigen Wettbewerben ab. Die beiden taten sich bereits 1995 zusammen und fuhren danach für verschiedene Teams – die letzten beiden Saisons für das siegreiche Ford-Team.*

Rallyefahren erfordert enorme Kompetenz und Nerven aus Stahl – aber auch viel Humor. 2003 erreichte das Team die letzte Etappe der Rallye in Argentinien auf nur drei Rädern - Grönholm aber beruhigte die schockierten Journalisten. Scheinbar gelassen ließ er den Kommentar fallen: „Was? Hat jemand von uns ein Rad geklaut?"

*Die beiden Finnen **Mikko Hirvonen** und Beifahrer **Jarmo Lehtinen** setzen ihre Erfolge beim Ford-Team fort. Das Team gewann im letzten Jahr die Rallye in Wales sowie die Wettbewerbe in Norwegen und Japan. Nachdem Grönholm und Rautiainen jetzt nicht mehr fahren, sind die Erwartungen an Hirvonen und Lehtinen besonders groß. Mit Recht, wenn man sich ihre Erfolge 2007 anschaut:*

Ford Focus RS WRC '07

Ein Härtetest für Fahrer und Fahrzeuge. Aber die Technologie hat die Fahrer nicht enttäuscht.

Technische Daten:
Länge: 4.362 mm. Breite: 1.800 mm. Radstand: 2.630 mm.
Mindestgewicht: 1.230 kg

- **Motor: Ford 1998 cm3 Pipo-Konstruktion I4 Duratec WRC**
- **Vierzylinder, 16 Ventile**
- **Bohrung: 85 mm, Hub: 85 mm**
- **Pi elektronisches Motormanagement**
- **Turbo: Garrett (mit von der FIA vorgeschriebenem 34 mm Einlassbegrenzer)**
- **Leistung: 300 PS bei 6.000 U/min**
- **Drehmoment: 550 Nm bei 4.000 U/min**

Kraftstofftank: FIA FT3 Tank

Lesen Sie mehr über die Arbeit hinter den Kulissen beim erfolgreichen Rallyeteam von Ford auf den Seiten 14-16.

TITELBILD: GRÖNHOLM UND RAUTIAINEN IN VOLLER FAHRT BEI DER RALLYE ARGENTINA 2007

Fachmessen

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

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

8
Neue Mitglieder der XS-Familie

Branchen

4 **RISKANTE ARBEIT FÜR FEUERWEHREN WIRD SICHERER**
Ein ferngesteuerter Kran mit Zinkengreifer löst eine der gefährlichsten Aufgaben von Feuerwehren.

9 **STARK IN FRANKREICH**
JONSERED beteiligt sich am Abfallmanagement an der Atlantikküste.

Kunden

14 **DYNAMISCHER RENNSTALL**
Das Rallyeteam von Ford verlässt sich auf 120 Spezialisten – jeder trägt seinen Teil zum Sieg bei.

17 **ÜBERHOLSPUR ZUR ZUSAMMENARBEIT**
Schnelle Reaktion spielte entscheidende Rolle als Havator Oy sich für neuen Kranpartner entschied.

22 **FREIHEIT UND EFFIZIENZ**
MOFFETT-Kunden in Schweden und in Großbritannien berichten über ihre Erfahrungen mit Mitnehmstaplern.

24 **AUF ANHIEB RICHTIG IN NORWEGEN**
Am Fuße einer der weltweit längsten Bergketten produziert Bussbygg alle Komponenten für Lkw-Aufbauten selbst.

Technologie

12 **GUTE ERGONOMIE KLAPPT**
Eine Arbeitsschicht in der Kabine eines Forstkrans kann eine harte Sache sein – gerade bei schlechten Witterungsbedingungen. Ergonomie hilft hier.

18 **KRAFTSTOFFVERBRAUCH UND EMISSIONEN SENKEN**
Eine Kransteuerung, die die Umwelt entlastet und gleichzeitig Hubkapazität und Kosteneffizienz steigert – gute Nachrichten für alle Kunden.

Produkte

8 **XS-FAMILIE WÄCHST DURCH ZWEI GRÖSSEN**
Die neuesten Mitglieder der HIAB XS-Familie – HIAB XS 211 und HIAB XS 1055 – wurden 2007 auf breiter Front vorgestellt.

Allgemeines

6 **NÄHER AN DEN KUNDEN**
Der einzige Weg, um direkte Informationen über die Bedürfnisse der Kunden beim mobilen Ladungsumschlag zu erhalten, ist die enge Kooperation mit den Kunden – so Hiab Vorstandsvorsitzender Pekka Vartiainen.

21 **NEWS**

HERAUSGEBER

HIAB

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 Taina Luoto **Redaktionsleitung** Compositor Oy **Beiträge** PR & Werbeagentur Zeitzen-Mathieu, Ulf C Nilsson, Gerlach Fronemann **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

Ferngesteuerter Zinkengreifer schafft

MEHR SICHERH

für Feuerwehren

Ein ferngesteuerter Kran mit Zinkengreifer – dies ist die Lösung für eine der gefährlichsten Aufgaben von Feuerwehren. „Löcher in Dächer zu machen, um heiße Brandgase aus brennenden Gebäuden abzuleiten, ist eine schwierige und gefährliche Arbeit“, sagt Sven-Olov Hansson, stellvertretender Leiter der Feuerwehr im schwedischen Sundsvall-Timrå. „Jetzt können wir diese Aufgabe erheblich sicherer lösen.“

HEIT

Die neue Lösung ist das Ergebnis einer Zusammenarbeit zwischen der Feuerwehr in Sundsvall-Timrå und Hiab. „**Bo Elgenström** von unserem Rettungsdienst und ich haben uns einmal zusammengesetzt, um zusammen mit Hiab unsere Ideen auszutauschen“, erläutert **Sven-Olov Hansson.** „Dann konstruierte das Unternehmen Laxo Mekan für uns das System.“ Das Ergebnis war ein funkferngesteuerter HIAB XS 477 mit sechs hydraulischen Armen und einem Jib 100 auf einer Wechselpritsche.

„Wir verfügen bereits über drei Fahrzeuge mit Wechselaufbauten, sodass wir darauf auch diese neue Plattform montieren können – wir brauchen also kein zusätzliches Fahrzeug anzuschaffen“, erläutert Sven-Olov Hansson. „Das senkt unsere Kosten.“

Wie wichtig es ist, in kürzester Zeit Öffnungen in Dächer zu machen, um Brandgase abzuleiten, wurde im Frühjahr 2005 besonders deutlich, als eine ganze Häuserzeile mit älteren Gebäuden im Stadtzentrum von Sundsvall Feuer fing. „Damals gelang es uns nicht, die Brandgase schnell genug abzuleiten – und das führte unglücklicherweise dazu, dass der Brand sich schnell ausbreitete.“

Damals verbreitete sich das Feuer schnell durch Aussparungen in den Wänden, wo Isoliermaterial montiert war sowie über den Dachboden. Hätte man damals bereits den neuen Kran eingesetzt, wäre es ganz sicher möglich gewesen, die Schäden erheblich zu verringern.

Zukünftig werden direkt bei der Brandbekämpfung Löcher in Dächer gebohrt – als Teil der systematischen Brandbekämpfung und zur Vorbeugung. „Auch wenn nur das Erdgeschoss brennt. Unsere Erfahrung geht dahin, dass ein Feuer sich sehr schnell verbreitet, nachdem es einmal angefangen hat zu brennen.“

Die schnelle Ableitung von Brandgasen führt auch dazu, dass die Feuerwehrleute leichter in brennende Gebäude blicken können, was ihnen dann ermöglicht, den eigentlichen Brandherd schneller zu lokalisieren. Auch dadurch erfolgt die Brandbekämpfung schneller und sicherer.

Keine Begrenzung bei der Handhabung

Der neue Kran lässt sich über eine Funkfernsteuerung durch nur einen Feuerwehrmitarbeiter auf einer Hebebühne kontrollieren. Aus sicherer Entfernung lässt sich der Kran damit präzise steuern, sodass der Zinkengreifer Öffnungen im Dach macht und so dazu beiträgt, dass Brandgase abgeleitet werden. Der Kran erreicht eine Höhe von 30 Metern und operiert auch bis zu 26 Meter seitlich. Dank des acht Meter langen Jibs ist es ebenfalls möglich, über Flachdächer hinweg zu operieren. „Aufgrund der Größe dieses Krans ist es einfach, auf die Dächer von achtgeschossigen Gebäuden heranzukommen“, erläutert Sven-Olov Hansson.

Früher musste diese gefährliche Arbeit manuell erfolgen – die Feuerwehrleute hackten mit ihren Äxten Löcher oberhalb der Brandherde – was besonders gefährlich ist, gerade wenn Dächer verschneit oder rutschig sind.

Der neue Kran wird aber auch in vielen anderen Situationen zum Einsatz kommen: „Nur unsere Phantasie setzt Grenzen“, sagt Sven-Olov Hansson. „Wir können bei Stürmen diesen Kran einsetzen, um abgedeckte Dächer zu sichern, abgestürzte Verkehrsschilder oder umgefallene Bäume zu hantieren – dies sind nur einige Beispiele.“

Bereits heute werden drei Mitarbeiter der Feuerwehr ausgebildet, um den neuen Kran zu hantieren – auch weitere Hydraulikwerkzeuge stehen vor der Anschaffung. Mit diesem neuen Equipment erhöhen die Rettungsdienste und die Feuerwehr in Sundsvall-Timrå nicht nur ihre Effizienz, sondern steigern die Sicherheit für alle Mitbürgerinnen und Mitbürger. ■

Text: Ulf C Nilsson
Fotos: Per Tranè

Näher am Kunden

Der einzige Weg, um aus erster Hand Informationen über die Bedürfnisse von Kunden im Bereich des mobilen Ladungsumschlags zu bekommen, ist eine enge, systematische Zusammenarbeit.

„Wer auf dem Markt führen will, muss technologisch führen", unterstreicht Pekka Vartiainen.

Genau diese Nähe zu den Kunden beschreibt die Strategie von Hiab. Vorstandsvorsitzender **Pekka Vartiainen** von Hiab weiß natürlich, dass viele andere Unternehmen auch das gleiche Ziel verfolgen – aber in vielen Fällen ist es dabei bei Absichtserklärungen geblieben.

Wie führen also Entscheidungen in der Hauptverwaltung von Hiab im finnischen Helsinki zu konkreten Maßnahmen für die Betreuung der Kunden in der Tschechischen Republik, in Australien, in Kanada und in all den anderen Ländern, wo Hiab-Produkte im Einsatz sind?

„Im Unterschied zu unseren wichtigsten Wettbewerbern ist die Organisationsstruktur von Hiab so aufgestellt, dass wir Produkte und Dienstleistungen direkt über unsere eigenen Vertriebsgesellschaften verkaufen. Auf diese Weise haben wir einen besseren Kontakt mit unseren Kunden", erläutert Vartiainen.

Der Vorstandsvorsitzende erläutert weiter, dass dies ja für Hiab keine neue Policy ist, sondern eine seit langem eingeführte bewusste Strategie, die z. B. in Australien konkret sichtbar wird, weil dort Hiab seinen langjährigen Importeur BG Crane Pty. Ltd. erworben hat. Das so entstandene neue Hiab Australia ist in der Branche in Australien bestens aufgestellt – das Unternehmen operiert in diesem riesigen Land flächendeckend und vertreibt die gesamte Produktpalette von Hiab für den mobilen Ladungsumschlag. Und das Unternehmen verkauft nicht nur – sondern installiert und wartet auch das Equipment.

„Dies ist ein gutes praktisches Beispiel dafür, was Nähe zu unseren Kunden heißt. Das australische Unternehmen, das jetzt zu Hiab gehört, ist ein hervorragender Brückenkopf, um auf dem Markt dort noch weiter zu expandieren – und unsere Kunden in Australien erleben dies als besseren Service."

Hiab hat in diesem Jahr ähnliche Schritte auch in Kroatien, in der Tschechischen Republik, in Ungarn und in der Slowakei getan.

„Indem wir unseren Importeur erwerben, erhalten wir die Möglichkeit, in direkten Kontakt mit unseren Kunden zu treten. Dies ergibt wiederum neue Chancen für die Entwicklung unseres Geschäfts in diesen Ländern", unterstreicht Vartiainen und betont, dass eine stärkere lokale Präsenz auch dazu beiträgt, einen weiteren Aspekt der Hiab-Strategie zu verwirklichen: Bei Installation und Dienstleistungsprodukten zu wachsen.

Maßgeschneiderte Lösungen für konkrete Bedürfnisse

Der direkte Kontakt hilft auch, die Bedürfnisse der Kunden besser zu verstehen. Dies wird noch stärker deutlich, wenn Hiab sich nun von einer Organisation auf Produktlinien-Basis zu einem Partner entwickelt, der seine Kunden mit Gesamtkonzepten unterstützt.

„Auch diese Zielsetzung an sich ist nicht einzigartig. Viele Unternehmen bringen diesen Wunsch ebenfalls in ihren Visionen zum Ausdruck", unterstreicht Vartiainen, der wiederum betont, dass sich dieser Wechsel bei der Geschäftsphilosophie von Hiab in der praktischen Arbeit spiegelt.

„Unsere Produktlinien umfassen 90 Prozent aller Lösungen für den mobilen Ladungsumschlag mit dem Lkw. Auf diese Weise können wir dem Kunden zunächst genau zuhören und ihm danach ein spezifisches, maßgeschneidertes Produkt anbieten. Wir setzen uns mit unseren Kunden zusammen und überlegen gemeinsam die für sie effizienteste Lösung."

Vartiainen weiß natürlich, dass sich ein solches Modell klar und einfach anhört – aber es kommt darauf an, wie man es umsetzt. Auch ist sich Vartiainen darüber im Klaren, dass das Unternehmen sein Ziel noch nicht erreicht hat. Die Einführung einer solchen Denkweise in einer großen Organisation ist eine enorme Umstellung – und vieles bleibt noch zu tun.

„Wir haben große Fortschritte gemacht, sind aber noch nicht am Ziel. Unsere Kolleginnen und Kollegen bei Hiab sollten immer daran denken, dass der Mensch ja zwei Ohren und einen Mund hat – sie sollten also mehr zuhören als selbst reden. Und wir müssen unseren Kunden gegenüber sehr hellhörig sein."

Nur so wird es gelingen, in verschiedenen geografischen Bereichen und bei verschiedenen Anwendern Informationen über die Bedürfnisse der Kunden aus erster Hand zu bekommen. Und die Märkte sehen sehr unterschiedlich aus: Die Nachfrage nach Equipment für den mobilen Ladungsumschlag sieht in Westeuropa und Nordamerika eben nicht so aus wie im Nahen Osten oder in den Wachstumsländern des asiatischen Marktes. Hier wird es entscheidend sein, die Produktenwicklung von Hiab systematisch mit aktuellen Informationen „zu füttern".

Diese Frage wird auch im Jahresbericht des Unternehmens angesprochen, in dem Hiab deutlich macht, dass man zurzeit die Möglichkeit prüft, die Präsenz auf Wachstumsmärkten durch ein verstärktes Produktprogramm auszubauen, das auch einfachere Systeme mit umfasst.

„Die Anpassung des Produktprogramms an die lokalen Bedingungen ist für Hiab eine große Herausforderung – in der Tat für alle westlichen Unternehmen. In dieser Beziehung bedeutet „näher am Kunden" eine sehr große mentale Herausforderung für unsere Ingenieure und Produktentwickler. Eine weitere Herausforderung liegt aber auch schon in der Frage, wo und wie diese Produkte hergestellt werden und ob eine geplante Produktion auch dem lokalen Preisniveau Rechnung trägt", fügt Vartiainen hinzu.

Die Anpassung des Produktprogramms an die lokalen Bedingungen ist für Hiab eine große Herausforderung.

Mehr Investitionen in die Produktentwicklung

Hiab ist bereits in seiner Branche globaler Marktführer mit einem Marktanteil von ca. 20-25 Prozent. Die Latte wird jetzt höher gelegt: Hiab strebt die Marktführerschaft in allen ausgewählten Produktgruppen in allen geografischen Regionen an.

„Unser Ziel ist es, auf wichtigen Märkten auch lokal Marktführer zu sein. Ein anspruchsvolles Ziel, da es so viele Märkte weltweit gibt", weiß Vartiainen.

Der Vorstandsvorsitzende unterstreicht aber auch, dass Marktführerschaft für Hiab gleichbedeutend ist mit technologischer Führungsposition. Aus diesem Grund erhöht das Unternehmen zurzeit seine Investitionen in Forschung und Produktentwicklung.

„Diese Investitionen werden gewährleisten, dass wir bei neuen Technologien Führungspositionen halten und ausbauen. Bei der Produktentwicklung kommt es darauf an, die Bedürfnisse der Kunden von heute zu verstehen, aber auch, Trends und Entwicklungen der Zukunft zu erkennen. In der Zukunft wird sich die Produktentwicklung stärker auf spezifische geografische Bereiche hin orientieren – auch in dieser Beziehung rücken wir näher an unsere Kunden heran."

Text: Compositor/Sami Laakso
Foto: Tomi Parkkonen

Der HIAB XS 211 ist einer der größten Krane, die auf einem 2-achisgen Lkw ohne zusätzliche Stützbeine montiert werden können.

XS-Familie wächst um zwei Größen

Die neuesten Mitglieder der XS-Familie von HIAB Ladekranen – die heiß erwarteten HIAB XS 211 und HIAB XS 1055 rollten 2007 auf den Markt

Die neuen Lkw-Ladekrane von Hiab stellte das Unternehmen intern im schwedischen Saltsjöbaden im Juni 2007 vor. Bei der gleichen Veranstaltung präsentierte Hiab auch seine Zukunftspläne und -prozesse.

„Die wichtigste Aussage dieser Veranstaltung bestand darin, zu unterstreichen, dass Hiab heute nicht länger ein Produktanbieter ist. Wir wollen schlüsselfertige Lösungen anbieten, die allen Kundenanforderungen Rechnung tragen – und dabei ist der Kran an sich nur eine Komponente“, unterstreicht **Harri Ahola,** Senior Vice President, Krane.

Lang erwartete Neuheiten

Durch die beiden neuen Mitglieder des Produktprogramms von Hiab wurde das Angebot für die Kunden erheblich erweitert. „Unsere Kunden haben auf diese Systeme in dem Segment gewartet – und jetzt sind wir in der Lage, diesen Wünschen nachzukommen“, sagt Eduardo Calejero, Vice President, Sales & Marketing, Krane.

Viel Beifall kam auf, als Hiab seine neuen Krane herausrollte – auf allen Märkten, wo diese Krane im Herbst ihre Premiere erlebten, waren Hiab-Kunden begeistert – obwohl die Anforderungsprofile in jedem Land unterschiedlich sind.

Größter Lkw-Ladekran bisher

Das HIAB XS-Segment umfasst jetzt 28 Krangrößen, hinzu kommen mehrere Jibs. Der neue HIAB XS 1055 ist der bisher größte Kran von Hiab und erreicht mit einem Jib eine Höhe von fast 32 Metern. Der Kran selbst kann mit bis zu zehn hydraulischen Ausschüben ausgestattet werden und hat eine Reichweite von fast 24 Metern – wobei er immer noch 2,5 Tonnen heben kann.

Dank der einzigartigen Steuerungstechnologie von Hiab und in Kombination mit einer variablen Pumpe wird der Kraftstoffverbrauch gesenkt – dies spart dem Unternehmer nicht nur Geld – sondern entlastet auch die Umwelt. Natürlich ist der HIAB XS 1055 mit dem legendären HiPro-Steuersystem ausgestattet. Die Elektronik ist dafür verantwortlich, dass die Kranbewegungen sanft und fließend ablaufen, mit zusätzlicher Hubkraft und hohem Tempo, wenn notwendig.

Eine elektronische Funktion steht vor der Einführung, die zukünftig alle Kranmodelle unterstützt. Die neue Funktion mit dem Namen „Boom Deployment Assistant“ (BDA) überwacht alle Kranbewegungen, wenn der Kran in die Parkposition gefahren oder daraus manövriert wird. Diese Funktion schützt Bediener und Unternehmer vor teuren Bedienfehlern.

Allround-Kran mit bis zu 8 hydraulischen Ausschüben

Das zweite neue Modell hört auf den Namen XS 211 und ist einer der

Stark in Frankreich

– JONSERED entsorgt am Atlantik

Viele Ferienorte haben im Sommer bis zu zehnmal mehr Einwohner als im Winter. Dies gilt auch für eine Gemeinschaft von fünf Küstenstädtchen an der französischen Atlantikküste. Method war bei der Vorstellung eines neuen Entsorgungsfahrzeugs mit JONSERED-Kran für die Gemeinden vor Ort.

Der HIAB XS 1055 ist der bisher größte Hiab-Lkw-Ladekran.

Die Côte de Lumière liegt südlich von Nantes im Département Vendée. Dort haben sich die fünf Gemeinden Brem-Sur-Mer, Brétignolles-Sur-Mer, Le Fenouiller, Sainte-Croix-de-Vie und Saint-Hilaire-de-Riez zur Gemeinschaft der Gemeinden der Côte de Lumière (Communauté de communes Côte de Lumière) zusammengeschlossen, um ihre Dienstleistungen für die Bürger effektiver und kostengünstiger zu organisieren.

Das Problem dieser und anderer Ferienorte ist der extreme Unterschied der Bevölkerung zwischen Haupt- und Nebensaison. **Jacques Fraisse,** Präsident der Umweltkommission der Gemeinden: „Wir müssen alle Ver- und Entsorgungseinrichtungen für 270.000 Bewohner bereithalten, haben im Winter aber nur 27.000, also ein Zehntel. Das bedeutet, dass wir bei jeder Beschaffung sehr hohe Kosten haben, um die Spitzen bewältigen zu können." Die Entsorgungsfahrzeuge sind in der Hauptsaison auch an Sonn- und Feiertagen meist vor- und nachmittags auf Tour.

Tatsächlich stellt allein die Hausmüllentsorgung die fünf Gemeinden vor riesige Aufgaben. So müssen ausreichend Entsorgungsstellen vorhanden sein, damit die Anwohner ihre Abfälle nicht etwa in die Landschaft oder neben überfüllte Behälter werfen. Dann muss die Mülltrennung funktionieren, und dies auch bei den jedem Haus zugeordneten „Abfallbehältern". Damit dies funktioniert gibt die Gemeinschaft eine Zeitschrift mit allgemeinen und speziellen Informationen heraus. Außerdem liegen für alle fünf Gemeinden sorgfältig ausgearbeitete Faltblätter mit Zeit- und Tourenplänen der Entsorgungs-Lkw bereit.

Damit nicht genug. **Marc Bonnion,** Leiter der Abteilung für Umweltfragen: „Immer wieder gehen unsere Fachleute vor der Entleerung die Straßen ab und kontrollieren den Inhalt der Gefäße. Sind darin Stoffe falsch eingeordnet, werden sie gekennzeichnet und nicht geleert. Am Nachmittag gehen dann Berater zu diesen Haushalten, erklären, warum nicht geleert wurde, und geben Hinweise zur Abhilfe. Die Fehlerquote ist mit etwa 20 Prozent vergleichsweise niedrig geworden." Die eingesammelten Materialien werden soweit wie möglich weiter vermarktet. Marc Bonnion: „Damit können wir unsere Kosten teilweise ausgleichen und den Bürgern einen preiswerteren Service bieten." ►

größten Krane, die ohne zusätzliche Stützbeine auf einem zweiachsigen Lkw montiert werden können. Dieser Allrounder ist mit bis zu acht hydraulischen Ausschüben verfügbar und kann entweder mit den manuellen Duo- oder Pro-Steuerungen oder der Funkfernsteuerung HiDuo oder HiPro geliefert werden.

Die beiden neuen Mitglieder der Hiab-Familie gehen natürlich mit den speziellen Tugenden der so erfolgreichen Serie XS an den Start – sie sind äußerst kompakt und leicht im Verhältnis zur Kranleistung. ■

Text: Ulf C Nilsson
Fotos: Boman Communication

Der Fahrer gelangt mit einem nach EU-Normen gebauten Aufzug zu dem Podest, von dem aus er bei ausgezeichneter Übersicht den JONSERED 1620 Z bedient.

► In allen fünf Gemeinden sind gut erreichbare Stationen für vier verschiedene Abfallsorten angelegt (Papier/Karton, Kunststoffe/Verpackungen, Glas und Pflanzenabfälle). Während ein Teil der Stationen noch durch Rohrgestelle geschützt an Kreuzungen aufgestellt ist, sind diese an anderen Stellen, beispielsweise in Strand-, Ufernähe oder Ortszentren in den Boden eingelassen und nur durch Einwurfsäulen aus Edelstahl erkennbar.

Der Entsorgungsfuhrpark des Gemeindenquintetts besteht aus 13 Müllsammel-Lkw. Insgesamt hält der Betrieb 900 Entsorgungsbehälter bereit. Anfang Mai hat der Fuhrpark einen neuen Abfallsammelwagen in Dienst gestellt. Gemessen an der offiziellen Einwohnerzahl erstaunen dessen Ausmaße. Es ist ein Mercedes-Benz Actros 2541 (8x2) Euro 5 mit jeweils gelenkter Vor- und Nachlaufachse.

In fünf Departements

Der Aufbau stammt von dem regional bedeutenden Fahrzeugbauer Blanchard SAS (www.groupe-blanchard.com) mit Sitz in 72560 Changé bei Le Mans und großen Niederlassungen in Nantes sowie Cholet. Blanchard SAS ist seit 30 Jahren ein wichtiger Partner von Hiab in Frankreich, vertreibt und montiert Krane der Marken HIAB und JONSERED sowie MULTILIFT-Hakengeräte und MOFFETT-Mitnehmstapler in den Departements Mayenne, Maine et Loire, Sarthe, Vendée und Deux-Sèvres. Dass die Communauté des Communes den neuen Lkw mit einem JONSERED-Recyclingkran Typ 1620 Z ausrüsten ließ, ist kein Zufall. Blanchard ist seit Anfang 1989 Exklusiv-Händler von Hiab France und hat in seinem Gebiet in dieser Zeit bis Mai 2007 bereits rund 200 Einheiten (HIAB- u. JONSERED-Krane, MULTILIFT-Hakengeräte) verkauft. Während Blanchard Carrosserie Industrielle SAS mit ihren drei Standorten im Jahr 2006 auf 185 JONSERED-Krane kam, betrug der Auftragsbestand bis Mai 2007 schon 120 Einheiten Hiab-Erzeugnisse.

Insgesamt hat JONSERED eine starke Stellung auf dem französischen Markt. Laut Verkaufsleiter Michel Poirson kommen 45 Prozent der Krane in der Forst-/Holzwirtschaft und 55 Prozent im Recycling zum Einsatz. 150 stammen von JONSERED auf dem französischen Markt. Hiab France hat im Land 20 Exklusiv-Händler, die jeweils in mehreren Departements mit Niederlassungen und Vertragswerkstätten einen schnellen Service garantieren. Im Großraum Paris gewährleistet Hiab France den Service mit eigenen Servicebetrieben.

Starke Position in der Vendée

Hiab France Partner Blanchard SAS hat sich auf den Bau von Absetzmulden, Kippern und Entsorgungsfahrzeugen spezialisiert und betreibt am Hauptsitz Le Mans eine eigene Lackierstraße. Die Unternehmensgruppe wird von Jean-Philippe Galand geführt und hat insgesamt 30 durchweg sehr gut ausgebildete Beschäftigte. Die starke Stellung von Blan-

„Der JONSERED Kran ist äußerst anwenderfreundlich und vorbildlich präzise.“

„Ich mag besonders das direkte Ansprechverhalten der Hydraulik", sagt Fahrer Denis Leroy (links). Michel Poirson von Hiab rechts.

chard im regionalen Markt und die modernen Werkstattausrüstungen trugen zum Gewinn der Ausschreibung für den neuen Entsorgungscamion des Gemeindezusammenschlusses entscheidend bei. Hinzu kommt die Tatsache, dass das Unternehmen auf die Fahrgestelle aller Lkw-Hersteller aufbaut und als Hydraulikspezialist die Wartung und Reparatur aller Typen und Marken von Kranen und Haken- und Absetzgeräten auch beim Kunden durchführt.

Das neue Fahrzeug wurde von dem Blanchard-Betrieb in Cholet aufgebaut. Der dortige Direktor Didier Briand, der auch für den Verkauf verantwortlich ist, hat in seinem Verkaufsgebiet das Vertrauen eines breiten Kundenkreises gewonnen.

Der einsatzbereite Mercedes-Benz Actros 3541 (8x2) stellt eine Investition von 192.320 Euro dar. Der Zweikammer-Aufbau (Aufteilung 2/3 zu 1/3) ist nach hinten kippbar und hat zwei hydraulisch zur Seite um 270 Grad klappbare Abdeckungen. Der Fahrer gelangt mit einem nach EU-Normen gebauten Aufzug zu dem Podest, von dem aus er bei ausgezeichneter Übersicht den JONSERED 1620 Z bedient. Der JONSERED 1620 Z wurde speziell für Entsorgungsbetriebe entwickelt. Am Kran ist ein Kinshofer-System KM 921 zu Aufnahme, Öffnen und Verschließen der Entsorgungsbehälter montiert.

Fahrzeugdemonstration

Bei der offiziellen Übergabe des neuen Sammelfahrzeugs waren Didier Briand für Blanchard SAS und Michel Poirson für Hiab France anwesend. Von dem Gemeindeverband waren unter anderem Patrick Nayl, Bürgermeister von St. Hilaire, Jacques Fraisse, Vize-Bürgermeister und Verantwortlicher für Umweltfragen, sowie Marc Bonnion, stellvertretender Direktor der Entsorgungsbetriebe, sowie weitere Fachleute des kommunalen Entsorgungsbetriebs anwesend.

Method war bei der Vorstellungsfahrt im Rahmen der Übergabe anwesend und hatte die Gelegenheit eine Sammelrunde zu begleiten. Chauffeur **Denis Leroy** (34) war von dem Fahrzeug begeistert: „Es ist aufgrund der gelenkten Vor- und Nachlaufachsen sowie seiner gedrungenen Bauweise sehr wendig und bietet einen sehr angenehmen Arbeitsplatz." Er lobt den von Blanchard gebauten Aufbau und den Zugang zum Kranpodest: „Ich muss nicht mehr klettern, sondern fahre sicher mit dem Aufzug zur sicheren Arbeitsplattform. Von dort aus habe ich eine sehr gute Übersicht." Zu dem JONSERED-Kran: „Die Bedienung ist logisch und einfach. Vor allem gefällt mir das direkte Ansprechen der Hydraulik."

Bei der Zufahrt zu den Sammelstationen muss Leroy größte Sorgfalt walten lassen: „Oft sind die Plätze von Pkw versperrt. Da hilft die hohe Tragkraft des Krans, der bei acht Metern Auslage noch 2.100 Kilo sicher anhebt. Dadurch kann ich die Behälter sogar über das Fahrerhaus hinweg greifen. Der JONSERED-Kran ist sehr bedienfreundlich und arbeitet sehr genau." Der Typ 1620 Z ist zur Verlängerung hydraulisch ausfahrbar. Diese Attribute seines neuen Arbeitsplatzes kamen dem Recyclingpiloten dann auch sofort gelegen, denn an eine Sammelstation gelangte er nur gegen die Einbahnrichtung und an der nächsten stand ein Pkw im Weg. ■

Text und Fotos: Gerlach Fronemann

Gute Ergonomie lohnt sich

Das Verladen von Holz ist kein Sonntagsspaziergang: eine Arbeitsschicht im Fahrerhaus eines Forst-Lkw erfordert höchste Konzentration: Waldwege schütteln den Fahrer durch und nasses, kaltes Wetter macht die Bedingungen mitunter unerträglich. Ergonomie macht hier dem Profi das Leben leichter.

Das Werk Salo von Loglift Jonsered im Westen Finnlands verfügt seit 1965 über enorme Erfahrung mit Forstkranen – und genauso lang entwickelt man hier für den Einsatz im Wald wegweisende ergonomische Lösungen.

„Wir verfügen über ein eigenes Forschungs- und Entwicklungsteam – aber an der Ergonomieentwicklung beteiligen sich alle Kollegen – einschließlich unserer Kunden mit ihren Wünschen und Anforderungen", kommentiert **Kalevi Sjöholm,** OEM, Business Development Director für Loglift Jonsered.

Circa 80 Prozent der auf Lkw montierten LOGLIFT und JONSERED Forstkrane sind mit Hochsitz hinter dem Kranarm oder daneben ausgestattet – aber eine steigende Anzahl von Forstkranen wird heute schon mit Kabine ausgestattet.

„Die Kabine ist ursprünglich ein skandinavisches Phänomen – erfreut sich heute aber auch in den USA und in Mitteleuropa immer größerer Beliebtheit – überall dort natürlich, wo man sich vor Kälte und Nässe schützen muss", sagt Sjöholm und fasst die Ergonomieentwicklung bei LOGLIFT und JONSERED Forstkranen zusammen.

Fahrerkomfort nach Maß

„Wir fangen einmal am Boden an – das Erste ist natürlich die Leiter. Sie muss das Aufsteigen des Bedieners vom Boden auf den Sitz erleichtern. Die Leiter hat besonders breite Trittstufen, kurze Abstände zwischen den Stufen und eine aufgeraute Oberfläche, sodass sich hier weder Schnee noch Eis ansammeln", erläutert Kalevi Sjöholm.

Bei den mit Kabine ausgestatteten Kranen lassen sich die Steuerhebel zur Seite schieben, damit der Kranbediener leichter auf seinen Sitz gelangen kann. Und mit zwei Türen – eine vorn und eine an der Seite – kann der Bediener wählen, wie er in jeder Situation am besten ein- und aufsteigt.

Circa 80 Prozent aller Unfälle in Zusammenhang mit Forstkranen geschehen dann, wenn der Bediener ausrutscht, während er zu seinem Sitz auf- oder wieder heruntersteigt. Die groben Trittstufen und die stabilen Haltegriffe reduzieren diese Gefahr. Sie helfen dem Bediener, sich sicher hochzuziehen und tragen auch beim Verladen des Holzes zu mehr Sicherheit bei: Sollte ein Stammstück im Greifer zum Sitz hin schwenken, werden die Beine des Bedieners durch die Schutzbügel geschützt.

Der zweithäufigste Unfalltyp tritt in Zusammenhang mit Wartungsarbeiten am Forstkran auf. Diese Wartungsarbeiten sind jetzt noch sicherer, weil die Oberfläche der Wartungsplattformen vergrößert und besser aufgeraut wurde.

„Außerdem haben wir die Ventile jetzt so angeordnet, dass man sie direkt vom Boden oder komfortabel von der Wartungsplattform aus erreichen kann", erläutert Sjöholm.

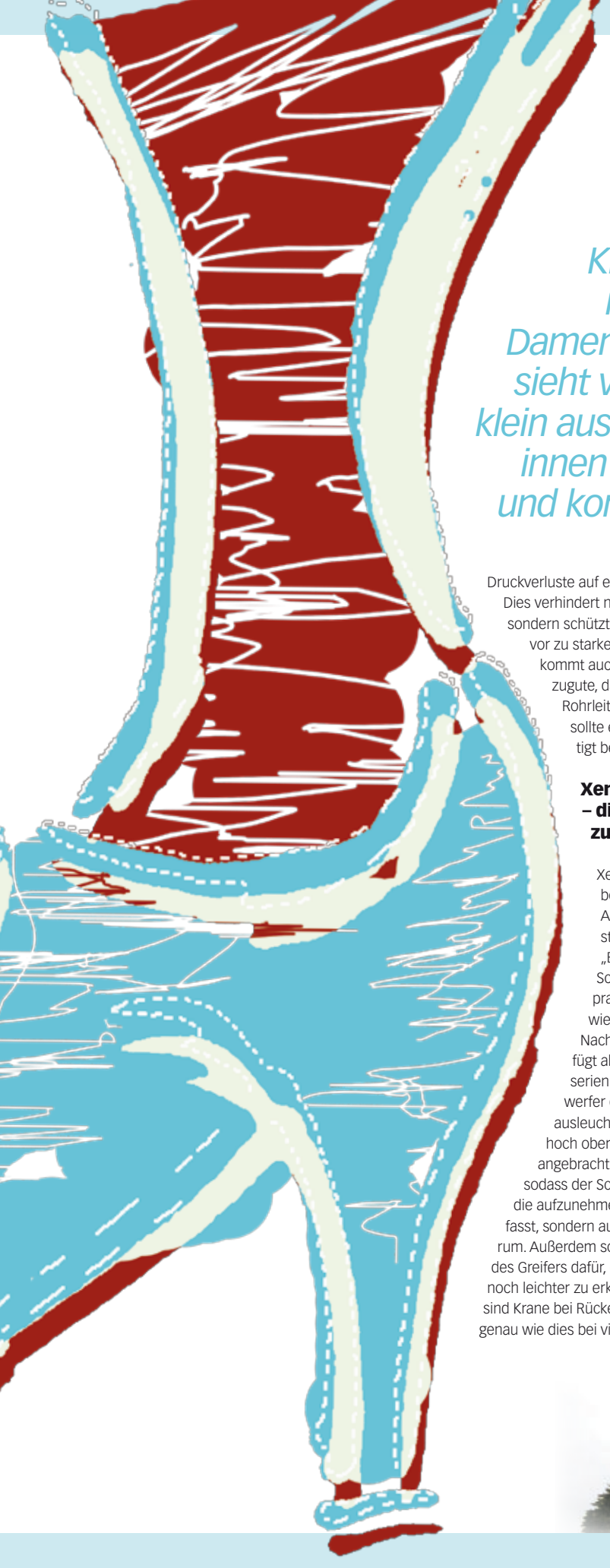
„Der Sitz lässt sich mühelos nach vorn und hinten sowie in der Höhe verstellen. Loglift Jonsered hat sich diesen Mechanismus patentieren lassen. Auch Position und Neigung von Pedalen und Hebeln lassen sich verstellen, und da Hebelweg und Bedienkräfte für die Ventile optimiert wurden, lassen sich mehrere Hebel gleichzeitig hantieren. Die Kabinen unserer Krane sind mit patentierten Bedienelementen ausgestattet, digitale Bedienelemente sind auf Wunsch lieferbar. Sie erfordern für die Bedienung des Krans noch weniger Kraft, Geschwindigkeit und Ansprechverhalten lassen sich ganz nach Wunsch des Bedieners einstellen", sagt Sjöholm.

„Bei jedem Detail sind wir davon ausgegangen, dass alle unsere Kranbediener unterschiedlich groß und schwer sind", sagt er.

Der Kransitz lässt sich teilweise zur Seite verstellen, sodass er nicht direkt hinter dem Kranarm ruht, was für den Bediener ein größeres Sichtfeld bewirkt. Die Arme der LOGLIFT- und JONSERED-Krane wurden bewusst besonders schmal entwickelt, außerdem verlaufen die Rohrleitungen ganz dicht am Kranarm. Im Gegensatz zum Kranarm ist der Durchmesser der Rohrleitungen und Schläuche relativ groß, um

Patentierte Sitzverstellung

Der Sitz eines Forstkrans verdient ein eigenes Kapitel im Bereich der Ergonomie – und zwar unabhängig davon, ob es sich hier um offene Sitze oder Sitze in der Kabine handelt – diese Sitze bieten ein Höchstmaß an Abstützung und Halt für den Bediener. Der Sitz ist außerdem beheizt, besonders wichtig bei niedrigen Außentemperaturen. Der Sitz bleibt auch warm und wird nicht nass.



Eine Krankabine ist wie ein Damenschuh: Er sieht von außen klein aus – ist aber innen geräumig und komfortabel.

Druckverluste auf ein Minimum zu reduzieren. Dies verhindert nicht nur Energieverluste, sondern schützt die Rohrleitungen auch vor zu starker Erwärmung. Letzteres kommt auch dem Bediener dadurch zugute, dass er sich dann an den Rohrleitungen nicht verbrennt, sollte er sie einmal unbeabsichtigt berühren.

Xenon-Scheinwerfer – die Nacht wird zum Tag

Die optional verfügbaren Xenon-Scheinwerfer setzen bei der Ausleuchtung des Arbeitsplatzes neue Maßstäbe:

„Beim Einsatz von Xenon-Scheinwerfern lädt man praktisch genauso sicher wie bei Tageslicht, auch bei Nacht", sagt Sjöholm und fügt aber auch hinzu, dass die serienmäßigen Halogenscheinwerfer den Arbeitsplatz sehr gut ausleuchten. Sie sind bewusst hoch oberhalb des Fahrersitzes angebracht sowie auch am Kranarm, sodass der Scheinwerferkegel nicht nur die aufzunehmenden Stammstücke erfasst, sondern auch den Bereich darum herum. Außerdem sorgt die gelbe Lackierung des Greifers dafür, dass dieser bei Dunkelheit noch leichter zu erkennen ist. Normalerweise sind Krane bei Rückezügen schwarz lackiert, genau wie dies bei vielem anderen Equipment von Hiab der Fall ist, aber jedoch mit mattem Finish, sodass das Licht bei Dunkelheit nicht reflektiert und die Augen belastet.

Ein weiterer Vorteil für Sicherheit und Bedienkomfort ist die Tatsache, dass die Stützbeine des Krans bei LOGLIFT- und JONSERED-Equipment vom Fahrersitz aus bedient werden können. Gut funktionierende Hydraulik trägt auch zu mehr Bedienkomfort bei – weiche und präzise Kranbewegungen entlasten Kran und Bediener bei ihrem anstrengenden Einsatz im Wald.

Kabine wie ein Damenschuh

Ein Forstkran mit offenem Hochsitz lässt sich mit einem optionalen Wetterschutz ausstatten – der hinter dem Fahrer ausfährt und seinen Kopf vor Regen und Wind schützt. Bei Kabinen ist dies natürlich kein Problem.

„Kabinen sind mit Heiz- und Frischluftgebläse serienmäßig ausgestattet – für den Sommer ist auf Wunsch sogar eine Klimaanlage verfügbar", erläutert Kalevi Sjöholm.

Kalevi vergleicht die Kabine mit einem Damenschuh: Von außen sieht die Kabine klein aus, aber innen ist sie geräumig und komfortabel.

„Bei den Kranen mit Kabine sind die Ventile außerhalb der Kabine positioniert, sodass Gerüche, Geräusche und Hitze nicht ins Innere gelangen. Außerdem wurden bei Decke und Wand der Kabine geräuschdämmende Materialien verbaut. Beim Material für den Fußraum ging es uns vor allem darum, den Fußraum sauber zu halten", unterstreicht Sjöholm.

Seine Liste geht jedoch noch weiter: „Hebel und Drucktasten sind vom Sitz aus sehr komfortabel erreichbar. Ein Hydraulikzylinder verstellt die gesamte Kabine diagonal in der Höhe – beim diagonalen Zurückschwenken ist das System so abgestimmt, dass der Bediener sicher entlastet wird."

Genau wie bei Schuhen ist auch das Design der Kabine eine wichtige Frage – so ist beispielsweise die Frontscheibe der Kabine gewölbt – und nicht nur der Optik wegen.

„Das gewölbte Polykarbonat-Glas schützt vor Reflexionen, das Raumgefühl wird besser, wie auch die Sicht und dieses Glas ist außerdem schlagfest", erläutert Sjöholm. ■

Text: Compositor/Tiia Teronen
Abbildung: Topi Saari

John Millington, Logistikleiter: „Das Wichtigste bei der Logistik ist es, die spezifischen Bedürfnisse vorauszuahnen. Ein tolles Gefühl, wenn alles klapp."

John Godber, Teilemanager: „Es ist toll zu sehen, wie die eigenen Anstrengungen dazu beitragen, dass das ganze Team Erfolg hat. Ich bin stolz darauf, für die Ersatzteilversorgung verantwortlich zu sein."

Hinter den Kulissen der

Rallye-Welt-meisterschaft

Das Rallyeteam von Ford wird von einer 120-Mann starken Organisation unterstützt – jeder davon hat seinen Anteil am Siegesruhm.

Ford gewann 1979 den Herstellerpreis bei der FIA Rallye-Weltmeisterschaft – und dann erneut wieder 2006 und 2007. Das Team stand auch kurz vor dem Gewinn des Fahrertitels 2007 – musste sich jedoch nach hartem Fight geschlagen geben.

Kompetenz und Professionalität des Rallyeteams von Ford werden bei jedem Rennen einem Härtetest unterzogen – und immer wieder dreht es sich um die gleiche Frage: Wird alles das ganze Rennen hindurch perfekt klappen? Die Fahrer spielen natürlich mit ihrer Professionalität eine enorme Rolle – aber nicht weniger wichtig sind die Spezialisten, die im Hintergrund arbeiten und die Fahrzeuge vorbereiten. Ein Sieg ist der krönende Abschluss eines Teamprojekts, das das ganze Jahr hindurch und bei jeder Rallye perfekt klappen muss.

Alle Mitglieder des Teams nehmen ihre Aufgabe äußerst ernst und sind extrem motiviert. Jeder Einzelne hat seinen Spezialbereich – aber alle stehen auch bereit, um einzuspringen und ihre Kollegen zu unterstützen. In einem Rallyeteam braucht man ein enormes Spektrum an Fachwissen – und deshalb ist es ausschlaggebend, dass Spezialisten mit unterschiedlichem Hintergrund als Team zusammenarbeiten.

Nachdem ein Rennen abgewinkt ist, startet sofort die Vorbereitung für das nächste Rennen – das ganze Team muss zum nächsten Austragungsort umziehen. Und was geschieht zwischen den Rennen? Welche Arbeit leistet das Team täglich – und was ist die Voraussetzung für einen Rallyesieg?

Rallye-Eventmanager **David Simpson** von M-Sport Ltd. ist rund um die Uhr zuständig für den Einsatz des Rallyeteams von Ford – dabei geht es um weitaus mehr als um Equipment und Personal, sondern auch um Verpflegung und Erscheinungsbild von Boxen- und Servicebereich. David Simpson ist außerdem dafür verantwortlich, dass die richtigen Leute zum richtigen

Alex Mottram, Rallye-Techniker: „Direkte und klare Kommunikation ist für uns Techniker und das ganze Team das Wichtigste. Informationen müssen schnell kommuniziert werden."

M-Sport erwarb vor einigen Jahren seinen ersten MOFFETT Mitnehmstapler.

David Simpson, Rallye Event Manager: „Gute und schnelle Organisation ist für meine Arbeit das Wichtigste. Man muss in der Lage sein, effiziente Entscheidungen zu treffen."

Millicent, George und Eugene reisen mit dem Ford-Rennteam durch die ganze Welt.

Zeitpunkt die richtigen Dinge tun – und dass das Team für alle erdenklichen Situationen perfekt vorbereitet ist.

Diese Arbeit ist fast immer äußerst hektisch – aber Simpson kann sich keine bessere Arbeit vorstellen.

„Diese Arbeit eignet sich perfekt für jemanden wie mich, der täglich gern verschiedene Dinge tut und jederzeit zu 100 Prozent Gas gibt. Dies ist auch der einzige Weg, um mich und meine Kollegen rund um die Uhr zu motivieren – wir müssen aber hier nicht nur langfristig denken, sondern uns ständig auf veränderliche Arbeitsbedingungen einstellen."

Simpson trifft mehrere Tage vor dem Start einer Rallye vor Ort ein, um zu gewährleisten, dass alles plangemäß funktioniert.

„Alles hängt von guter Planung ab – genaue Programme und Checklisten sind genauso wichtig wie die Werkzeuge, um zu gewährleisten, dass die Arbeit reibungslos klappt", betont Simpson.

Das effizienteste Teammitglied

Da so viel Ausrüstung transportiert werden muss – die meisten Teile sind sehr schwer – kommt das Team um viel Muskelarbeit gar nicht herum. Früher mussten auch die Sattelauflieger manuell be- und entladen werden, dazu wurde Equipment geleast. Vor einigen Jahren entschied sich M-Sport jedoch endlich für die Investition in einen ersten MOFFETT-Mitnehmstapler.

David Simpson weiß zu berichten, dass dieser Mitnehmstapler die Arbeit erheblich schneller und leichter macht. Heute können sich die Rallye-Spezialisten mehr auf ihre Verantwortungsbereiche konzentrieren – und in diesem Jahr kommt der neueste MOFFETT M5 25.3LT zum Einsatz. ▸

Keith Adlard, verantwortlich für das Rennfahrzeug von Mikko Hirvonen: „Ehrlichkeit und vorausschauendes Denken, Kommunikation mit Fahrern und Kollegen, das sind für die Teamarbeit kritische Faktoren."

Tom Lindsay leitet das Ausrüstungsteam als Techniker und weiß den neuen MOFFETT außerordentlich zu schätzen – vor allem weil die Sattelauflieger auch jetzt von der Seite be- und entladen werden können – mithilfe der ausziehbaren Gabeln lässt sich das System komfortabel auf der Pritsche umsetzen.

Auf längeren Reisen setzt M-Sport auf einen älteren Mitnehmstapler – in Europa kommt der neue MOFFETT zum Einsatz.

„Für unsere Arbeit empfiehlt sich so ein Mitnehmstapler. Der Stapler ist sofort einsatzbereit, und unser ganzes Team kommt daher vor Ort schneller in Gang."

Lindsay startet mit seinem Team circa eine Woche vor jeder Rallye – zunächst wird der Aufstell- und Serviceplatz genau vermessen, dann das Equipment abgeladen. Zunächst lädt der MOFFETT-Mitnehmstapler Zelte und Serviceaggregate ab – danach folgt die eigentliche Ausrüstung. Das Team ist auch verantwortlich dafür, dass alle Aufbau- und Ersatzteile richtig und sicher aufgestellt sind.

John Godber ist verantwortlich für die Ersatzteilversorgung – und allein für die Ersatzteile der Rallyefahrzeuge ist ein kompletter Sattelauflieger reserviert – von oben bis unten gefüllt mit einem Regalsystem, in dem Ersatzteile in Boxen verpackt sind. Godbers Arbeit beginnt im gleichen Augenblick, wo dieser Sattelauflieger im Servicebereich eintrifft und die Arbeit dauert bis zu dem Augenblick an, wo die Teile dann für die Rückreise genau auf die gleiche Art und Weise wieder verpackt werden.

„Wir müssen in der Lage sein, mit einem Griff das richtige Teil zu finden. Zeitverluste können wir uns nicht leisten, vor allem nicht während des Rennens selbst – deshalb verstauen wir die Teile immer in der gleichen Position."

Wie wichtig die Teileversorgung ist, zeigt auch die Tatsache, dass immer mindestens zwei Exemplare eines Teils – auch der größeren Komponenten – zu den Rennen mitgeführt werden. Nachdem das erste Ersatzteil eingebaut ist, gibt es immer noch ein weiteres Teil an Bord der Sattelauflieger.

2007 werden 16 Rennen für den Titel

FIA RALLYE-WELTMEISTERSCHAFT

ausgetragen – und zwar auf fünf Kontinenten 12 Monate lang. Jede dreitägige Rallye umfasst eine Strecke von 1.200 Kilometern – davon 350 auf Asphalt – aber auch auf Schnee und Eis und völlig unbefestigten Strecken.

Über das BP-Ford World Rally Team ist Ford mit zwei Ford Focus RS World Rally Cars an allen 16 Rennen der Serie beteiligt – am Lenkrad sitzen der Doppelweltmeister Marcus Grönholm und Timo Rautiainen sowie die finnischen Kollegen Mikko Hirvonen und Jarmo Lehtinen. Das Programm wird im Namen von Ford durch den langjährigen Partner M-Sport gemanagt, wo auch die internationalen Rallyeprojekte von Blue Oval zu Hause sind. Das BP-Ford World Rally Team operiert von M-Sport's Dovenby Hall aus im Nordwesten Englands und ist für die Ford Motor Company seit 1997 unterwegs.

www.ford.co.uk/ie/wrc
www.m-sport.co.uk

Wichtiges Know-how

Vor dem Start der Rallye und während ihres Verlaufs arbeiten 12 Techniker mit den Rennfahrzeugen. Einer davon ist **Alex Mottram,** der direkt nach dem Schulabschluss als Trainee zu Ford kam und jetzt schon das sechste Jahr beim Rallyeteam Dienst tut.

„Der beste Weg, sich zu einem Profi auszubilden, ist der Weg als Trainee. Die Technologie entwickelt sich immer weiter, und ein idealer Weg, um ganz vorn mit dabei zu sein, ist die Arbeit mit den Rennfahrzeugen."

Mottram sieht die größte Herausforderung gerade auch in der enormen technischen Entwicklung. Aber Herausforderungen sind dazu da, gemeistert zu werden – und Mottram liebt die tägliche Arbeit mit der Rennvorbereitung. Wenn der Startschuss zur Rallye gefallen ist, ist Alex Mottram selbst im Boxenbereich für die Fahrzeuge da – zwischen den Rennetappen widmet er sich ebenfalls den Fahrzeugen – es gibt immer etwas zu reparieren und zu warten.

Keith Adlard ist verantwortlich für das Rennfahrzeug von Mikko Hirvonen – er arbeitet aber auch eng mit anderen Technikern und Fahrern zusammen. Seine Hauptverantwortung besteht darin, Hirvonens Fahrzeug vorzubereiten – und deshalb kennt er dieses Fahrzeug und alle seine Teile wie seine Westentasche.

„Ich bin verantwortlich dafür, dass alles fertig ist, wenn die Mechaniker eintreffen. Sie können sofort ihre Overalls anziehen und mit der Arbeit beginnen – genau wie an allen anderen Positionen unseres Rallyeteams gilt, dass wir nicht eine Sekunde Zeit verschwenden."

Auf Details kommt es an

Die Organisation muss bei einer Rallye nonstop klappen – **John Millington** ist Logistikleiter des Rallyeteams und bucht Hotels, Aufstell- und Serviceplätze sowie alle Transporte.

„Wir dürfen keine Zeit verschwenden, alles muss auch schon für die Rallye im nächsten Jahr fertig sein. Ein Jahr ist für uns relativ wenig Zeit, wenn man bedenkt, dass die 16 Rennen der Rallye-Weltmeisterschaft auf fünf verschiedenen Kontinenten stattfinden.

Logistisch gesehen ist jedes Land einzigartig – Millington hat jedoch die Erfahrung gemacht, dass die Veranstaltungen in Skandinavien gerade auch aufgrund der guten Kommunikationstechnologie sehr gut klappen.

Tom Lindsay, Teamleiter der Servicetechniker: „Man muss allen und jedem Glied unserer Kette vertrauen können – nur dann funktioniert es. Man muss hier immer praktisch denken - das ist für meine Arbeit das Wichtigste."

Millington ist verantwortlich dafür, dass auch kleine Details in einem Logistikpaket geschnürt werden, für das er und vier weitere Logistiker zuständig sind. Die Logistiker kümmern sich beispielsweise um die Zahlung aller Rechnungen, um die Kraftstoffversorgung und die Kommunikation mit lokalen Partnern. Das Team hat auch seinen eigenen Meteorologen, der die Wetterbedingungen an den Renntagen auswertet und Fahrern und Technikern zukommen lässt. Diese Arbeit läuft das ganze Jahr hindurch.

„Wir machen nie Pause – aber gerade das gefällt mir. Das hält mich fit für meine Arbeit." ■

Text: Compositor/Kirsi Paloheimo
Fotos: Jyrki Vesa

Auf der Überholspur zur Zusammenarbeit

Schnelle Antwort überzeugte Havator bei der Wahl eines neuen Kranpartners.

Der Vorstandsvorsitzende der Havator Group, **Erkki Hanhirova,** berichtet davon, dass sein Unternehmen plötzlich vor einer überraschenden Situation stand und einen Kran benötigte. Ein zuvor bestellter Kran eines anderen Herstellers wurde nicht pünktlich geliefert, obwohl der Kran bereits für einen Auftrag fest eingeplant war.

Die Havator Group steckte in der Zwickmühle – aber Hilfe war nicht weit: „Glücklicherweise gab man uns den Tipp, bei Hiab einmal nachzufragen. Und das führte dazu, dass wir einen Lkw mit Kran nur zwei Wochen später in Dienst stellen konnten."

Die schnelle Auslieferung des Krans war der Startschuss einer neuen Zusammenarbeit zwischen Havator und Hiab. Der Ruf von Hiab als schneller Lieferant eines Krans war ausschlaggebend für die Kaufentscheidung. Hanhirova unterstreicht auch die Bedeutung von Transparenz: „Auch der Preis ist natürlich ein entscheidender Faktor, aber vor allem geht es um das Vertrauen in einen Systempartner."

Die Zusammenarbeit steckt noch in den Kinderschuhen – aber die Erwartungen sind groß. Havator möchte langfristig in die Partnerschaft investieren und sich auch an der Entwicklungsarbeit beteiligen. „Unser eigenes Geschäft expandiert ständig – und deshalb macht es Sinn, mit Hiab über diese Veränderungen zu sprechen – sodass Hiab unsere neuen Arbeitsbedingungen bei der Produktenwicklung mitberücksichtigen kann – dies ist also eine Win-Win-Situation."

Der neue Hiab-Kran hat sich bereits in der wachsenden Havator-Flotte hervorragend bewährt. Das Equipment wird vor allem eingesetzt, um Auslegerkransektionen und Gegengewichte der von Havator produzierten Maschinen zu hantieren. Ungefähr die Hälfte der Arbeiten erfolgt für Dritte – beispielweise für Steinmühlen.

„Der Kran ist bei uns seit einigen Monaten im Einsatz – und die Auslastungsquote liegt bei ca. 80 Prozent. Wir wissen daher bereits, dass wir die richtige Investitionsentscheidung getroffen haben", unterstreicht Hanhirova.

Hanhirova ist überzeugt davon, dass diese Partnerschaft sich in Zukunft vertiefen wird – weil es ihm vor allem um eines geht – Zuverlässigkeit. Dies ist der Schlüssel jeglicher Zusammenarbeit. ■

Text: Compositor/Kirsi Paloheimo
Fotos: Jyrki Vesa

Nummer eins bei Hebearbeiten

Mit seiner Hauptverwaltung im finnischen Tornio in Lappland ist die Havator Group einer der größten Anbieter von Spezialtransporten und Hafenkran-Dienstleistungen in Skandinavien. Das Unternehmen hat mehr als 400 Mitarbeiter und ist in ganz Skandinavien, in den baltischen Ländern sowie in Russland tätig. Zu der Kranflotte von Havator gehören Montagekrane für die Industrie, Hydraulikkrane für die Industrie sowie für den Einsatz in der Stadt, Hydraulikkrane auf geländegängigen Fahrzeugen sowie mobile Hafenkrane.

Bediener Hannu Hyvärinen von Havator lobt seinen neuen HIAB XS 800 Kran: „Der Kran lässt sich leicht bedienen und Serviceunterstützung rund um die Uhr gewährleistet höchste Verfügbarkeit." Jussi Sukuvaara stimmt ihm zu.

Klimawandel und Kraftstoffverbrauch sind heute in aller Munde – und diese beiden Themen gehen Hand in Hand – eine Senkung des Kraftstoffverbrauchs spart nicht nur Ausgaben für den Unternehmer, sondern reduziert gleichzeitig Kohlendioxidemissionen und entlastet damit unsere Umwelt. Eine Kransteuerung, die umweltverträglicher operiert und gleichzeitig die Hubkapazität und Kosteneffizienz für den Unternehmer steigert, ist daher wirklich eine gute Neuheit.

Kraftstoffverbrauch und EMISSIONEN SENKEN

Die neuesten Generationen der Kransteuerungen von Hiab setzen nicht nur in der Branche Maßstäbe, indem sie für mehr Hubkapazität und Effizienz sorgen, sondern senken gleichzeitig den Kraftstoffverbrauch und daher auch die Umweltbelastung durch das Nutzfahrzeug.

Bei der Entwicklung eines neuen Krans wird die maximale Hubleistung genau kalkuliert – auf der Grundlage des Gewichts und der Geometrie des Krans und unter Berücksichtigung der erwarteten Haltbarkeit der Kranstruktur. Hochlegierte Stahlsorten tragen zur Gewichtssenkung ebenso bei wie Kransteuerungen, die die Kranstruktur im wahrsten Sinne des Wortes „voll zum Tragen“ bringen. Seit Jahrzehnten ist Hiab bei der Verwendung hochlegierter Stahlsorten sowie bei Design und Konstruktion neuer Krane weltweit führend. Die kontinuierliche Entwicklung von Kransteuerungen ist die Grundlage des Erfolgs von Hiab bei der Entwicklung produktiver und effizienter Ladekrane.

„Natürlich profitiert der Kunde am meisten von einem Kran, der so leicht wie möglich ist und dabei eine so hohe Hubkapazität wie möglich aufweist. Ist der Kran selbst leicht, kann der Lkw eine höhere Nutzlast fahren. Der Transport des Krans erfordert dann weniger Kraftstoff“, unterstreicht **Lars Andersson,** Entwicklungsleiter für den Bereich Structure Mechanic Hiab Cranes.

Verstärkter Klimaschutz

Die Hiab-Kransteuerungen Pro und HiPro sind von Grund auf mit dem Ziel konzipiert, dem Kunden einen leichten Kran an die Hand zu geben, der jedoch die höchstmögliche Hubkapazität erreicht. Die Nutzlast lässt sich damit

um bis zu 20 Prozent steigern, und es besteht die Möglichkeit, mit diesen Kranen den Kraftstoffverbrauch um bis zu 40 Prozent zu senken.

„Besonders interessant in diesem Zusammenhang ist die Tatsache, dass höhere Krankapazität und niedrigerer Kraftstoffverbrauch nicht nur die Profitabilität des Kunden steigern, sondern auch einen erheblichen Beitrag zum Klimaschutz leisten“, unterstreicht Lars Andersson.

Ein Kran benötigt Energie, um alle gewünschten Bewegungen auszuführen und Ladungen anzuheben. Bei den allermeisten Kranen wird heute eine Pumpe mit konstantem Ölförderstrom eingesetzt – meistens zirkuliert jedoch ein großer Teil dieses Öls direkt aus der Hydraulik in den Öltank zurück.

Entscheidet sich der Kunde beispielweise bei einem 166 HiPro-Kran für eine Pumpe mit festem Ölförderstrom, zirkuliert eine Ölmenge von 70-90 Litern pro Minute durch das Hydrauliksystem. Diese Ölmenge erfordert wiederum vom Dieselmotor des Lkw circa drei Liter Kraftstoff pro Stunde. Häufig jedoch wird der Kran nicht mit voller Kapazität eingesetzt, so wird der Kran z. B. nur in einem Winkel von 90 Grad geschwenkt – aus seiner Parkposition auf der Lkw-Pritsche heraus – und mit einer Geschwindigkeit von 60 Prozent seiner Höchstgeschwindigkeit. ►

Die Treibhausgasemissionen eines HIAB 800 HiPro-Ladekrans mit variabler Pumpe sind um zehn Tonnen niedriger pro Jahr als bei einer herkömmlichen festen Pumpe. Zehn Tonnen der pro Jahr emittierten Kohlendioxidmenge entsprechen der von vier Pkw.

„Ein solcher Einsatz benötigt nur 25 Liter Öl pro Minute – und deshalb zirkulieren dann mindestens 50 Liter Hydrauliköl nutzlos durch das System. Die überschüssige Energie wird dann in der Kranhydraulik zu Wärme – und da die Öltemperatur unter 70 Grad liegen muss, ist ein Ölkühler unverzichtbar“, sagt Lars Andersson.

Bei den Kransteuerungen HIAB Pro und HiPro werden daher Pumpen mit variabler Verdrängung statt traditioneller fester Hydraulikpumpen eingesetzt. Bei einer variablen Pumpe wird die benötigte Ölmenge im Hydrauliksystem entsprechend der tatsächlichen Belastung beim Schwenken/Heben errechnet.

Lars Andersson hat die Erfahrung gemacht, dass der Austausch einer serienmäßigen Pumpe mit fester Ölfördermenge durch eine variable Pumpe in einem Lkw mit HIAB XS 288 HiPro-Kran, der ca. 7.000 Liter Dieselkraftstoff pro Jahr verbraucht, zu einer 32-prozentigen Kraftstoffeinsparung führen kann – konkret lassen sich 2.200 Liter Dieselkraftstoff einsparen. Bei einem 800 HiPro-Kran, der auf einem Lkw montiert ist, der 10.000 Liter Kraftstoff pro Jahr verbraucht, lassen sich bis zu 4.000 Liter Kraftstoff einsparen.

„Die Treibhausgasemissionen eines 800 HiPro mit variabler Pumpe sind um zehn Tonnen niedriger pro Jahr als bei einer herkömmlichen festen Pumpe. Zehn Tonnen der pro Jahr emittierten Kohlendioxidmenge entsprechen der von vier Pkw“, sagt Lars Andersson.

Je größer der Kran, desto mehr Kraftstoff und CO_2-Emissionen lassen sich durch eine variable Pumpe einsparen.

Rentable Investition in kurzer Zeit

Obwohl die Krane der Serie HIAB HiPro technisch auf variable Pumpen vorbereitet sind, werden nur 15-20 Prozent dieser Krane tatsächlich mit einer variablen Pumpe ausgeliefert. Lars Andersson hat die Erfahrung gemacht, dass die Kunden vor allem an feste Pumpen gewohnt sind – und viele nicht einschätzen können, welche Einsparungsmöglichkeiten in einer variablen Pumpe stecken.

Der Einbau einer variablen Pumpe in einem neuen Hiab-Kran oder die Nachrüstung eines bereits in Dienst gestellten Hiab-Krans erfordert eine Investition von ca. 1.000 bis 2.000 Euro. Andersson weiß, dass sich diese Investition bald bezahlt macht.

„Gehen wir von einem Kraftstoffpreis von ca. einem Euro pro Liter Diesel aus, macht sich ein 288 HiPro-Kran mit variabler Pumpe in weniger als 18 Monaten bezahlt – ein HIAB 800 HiPro in nur einem halben Jahr. Danach beträgt die jährliche Kosteneinsparung bei dem kleineren Kran 2.200 Euro, bei dem größeren Modell ganze 4.000 Euro“, so Lars Andersson.

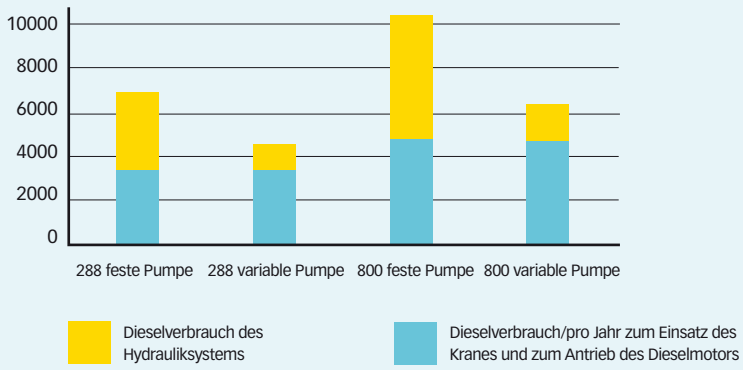
Der Einsatz einer variablen Pumpe bietet jedoch weitere Vorteile – z. B. lässt sich dadurch die Öltemperatur erheblich niedriger halten, wodurch das gesamte Hydrauliksystem um mindestens 20 Grad kühler bleibt.

„In den meisten Fällen ist es noch nicht einmal erforderlich, einen Ölkühler einzubauen, während Dichtungen, Schlauchleitungen und andere Teile aufgrund der niedrigeren Öltemperaturen länger halten“, ergänzt Andersson.

„Zusätzlich zu der Verbrauchssenkung lässt sich die Kranleistung eines HiPro-Kranes dadurch um 25 Prozent steigern – bei größerer Reichweite noch stärker, was natürlich zu höherer Produktivität dank der innovativen und intelligenten Systemsteuerung führt“, unterstreicht Lars Andersson.

Lars Andersson ergänzt: „Als Ergebnis unserer systematischen Forschung und der Entwicklung dieser Kransysteme über mehr als zwei Jahrzehnte hinweg, sorgen die HIAB XS-Krane mit ihrer Steuerung nicht nur für höhere Hubkapazität, sondern konsequent für höhere Leistung, mehr Sicherheit und Bedienerkomfort. Die Kransteuerungen unserer neuesten Generation legen die Latte noch einmal erheblich höher – nicht nur durch höhere Krankapazität und Kosteneffizienz, sondern gleichzeitig auch durch reduzierte Umweltbelastung durch die Senkung des Kraftstoffverbrauchs.“ ■

Durchschnittlicher Dieselverbrauch pro Jahr eines Hiab 288 HiPro und eines Hiab 800 HiPro mit fester oder variabler Pumpe



Text: Compositor/Tiia Teronen
Abbildung: Topi Saari

HIAB VERSCHMILZT SEINE KRAN-PRODUKTLINIEN

Um zukünftig weiteres Wachstum und höhere Profitabilität zu gewährleisten hat Hiab seine Produktlinien Loader Cranes und Forestry Cranes Product Lines ab Januar zu einer neuen Cranes Product Line verschmolzen. Diese Organisationsänderung verbessert und stärkt den Einsatz gemeinsamer Ressourcen für die Entwicklung, Fertigung und für den Verkauf der Krane.

Die neue Cranes Product Line entwickelt und produziert Lkw-Ladekrane, Forstkrane und Recyclingkrane an fünf Standorten in Schweden, in den Niederlanden, in Spanien, Finnland und in Korea. Die Leitung der Product Line übernimmt **Harri Ahola,** SVP, Cranes – bisher verantwortlich für die Produktlinie Loader Cranes.

Hiab erwirbt Serviceunternehmen in den USA

Hiab hat sich entschieden, das Serviceunternehmen in Tampa, Florida, mit dem Namen Bay Equipment Repairs Inc. zu übernehmen – das Unternehmen ist seit 1991 Hiab-Partner und verfügt über eigene Verkaufsstellen und Werkstätten. Die meisten der Kunden des Unternehmens sind auch Hiab-Kunden.

Bay Equipment Repairs wird ab sofort in die Serviceorganisation von Hiab in den USA integriert, sodass das Angebot von Wartungsdienstleistungen gerade auch im wichtigen Marktbereich Florida gestärkt wird. Das Unternehmen bietet zunächst Wartungs- und Reparaturdienstleistungen für MOFFETT Mitnehmstapler und HIAB Lkw-Ladekrane an.

Hiab sicherte sich Auftrag für Equipment für den mobilen Ladungsumschlag aus Dänemark und Deutschland

Hiab und SAWO – der Hiab-Importeur in Dänemark – gewann einen wichtigen Auftrag von 133 Hakengeräten und 22 Ladekranen von MAN für sich. Die Produkte werden von SAWO auf MAN-Lkw aufgebaut und an die dänischen Streitkräfte geliefert. Die Auslieferung der Hakengeräte und Krane startete 2007 und wird 2008 fortgesetzt.

Hiab erhielt außerdem einen wichtigen Auftrag für 157 Hakengeräte von der MAN Nutzfahrzeuge AG. Diese Hakengeräte werden auf MAN-Lkw aufgebaut und gehen an die Bundeswehr. Die Auslieferung der Hakengeräte startet sofort und läuft bis 2012.

Diese Lkw mit besonders hoher Mobilität sind bei der Bundeswehr für den extremen Geländeeinsatz konzipiert und mit MULTILIFT Hakengeräten bestückt – sie transportieren Materialbehälter und Ausrüstung. In Dänemark lassen sich die HIAB-Ladekrane von den Fahrzeugen umsetzen, die Rüstzeiten liegen unter einer Stunde. Die Bundeswehr nutzt die mit Hakengeräten ausgestatteten Fahrzeuge für den Transport komplett gepanzerter Module beim Transport von Soldaten bei gefährlichen Einsätzen.

Neuer Hiab-Auftritt im Internet!

Hiab präsentiert sich im Internet mit neuer Optik – aber die neuen Websites bieten auch neue Features, z.B. einen Suchmotor für Ansprechpartner und für Produkte sowie ein Vergleichswerkzeug, eine Bilddatenbank und viel mehr. Diese Websites zeigen das global breitgefächerte Produktangebot sowie Beispiele von Kunden, die durch Hiab-Produkte ihre Profitabilität steigern können.

Die zentrale Seite **www.hiab.com** ist ab jetzt ein Portal, über das verschiedene Länder-Websites erreichbar sind – diese sind natürlich auch weiterhin direkt aufzurufen (z. B. **www.hiab.de**). Besuchen Sie **www.hiab.com** oder Ihre länderspezifische Website, um mehr über Inhalt und Features der neuen Websites in Erfahrung zu bringen.

Wir würden uns freuen, von Ihnen zu erfahren, was Sie von den neuen Websites halten. Schicken Sie bitte Ihre Kommentare oder Anmerkungen über den entsprechenden Vordruck auf der Website an uns ein. Sie finden diesen Vordruck unter **www.hiab.com/feedback**.

Freiheit

und Effizienz mit Mitnehmstaplern

Spediteur **Lars Lindblom** arbeitet bereits mit seinem zweiten Mitnehmstapler – er schätzt nicht nur die Freiheit, die ihm dieser Stapler bietet, sondern vor allem die Profitabilität seiner Maschine.

„Auch bei Aufträgen, bei denen ich nicht extra für das Be- und Entladen bezahlt werde, verdiene ich mit dem Mitnehmstapler besser. Ich spare ganz einfach so viel Zeit, weil ich mich um alles selbst kümmern kann ohne auf andere warten zu müssen. Ich habe mich auf diese Weise von Helfern unabhängig gemacht“, unterstreicht Lars Lindblom.

Früher besaß Lars Lindblom einen KOOI-Mitnehmstapler, Modelljahr 2002. Diese Maschine war noch in einem völlig einwandfreien Zustand und deshalb setzt sie jetzt ein Kollege ein. Die Spedition Lars Lindbloms Åkeri AB fährt jetzt stolz mit einem neuen MOFFETT M4.

Spediteur Lars Lindblom arbeitet bereits mit seinem zweiten Mitnehmstapler. Er schätzt nicht nur die Freiheit des Mitnehmstaplers: Der Stapler ist außerdem profitabel!

„Dies ist das Modell mit dem breiten Gabelträger. Mein Stapler hat auch Teleskopgabeln, die mir bei dem Vorgängermodell fehlten. Diese Funktion schätze ich besonders, da ich jetzt sehr viel leichter und schneller abladen kann als früher.“

„Im Sommer fahre ich eine Menge Pellets in Säcken auf Paletten. Dabei ist es besonders komfortabel, dass ich sie jetzt auf der Pritsche mühelos in die beste Position schieben kann“, berichtet Lars.

Lars erwartet sich auch intensiven Einsatz seiner Teleskopgabeln im Frühjahr, wenn in seiner Region fertige Grasrollen aus der großen Baumschule von Weibull im schwedischen Österlen ausgeliefert werden.

„In der Hochsaison liefere ich jeden Tag 7.000 Quadratmeter fertiges Gras aus. Dann fahren sechs meiner Kollegen. Das Beladen des Lkw ist oft schwierig, da das Gras seine Form verliert und die Rollen mitunter ausgerollt werden. Mit den Teleskopgabeln kann ich diese Grasrollen ganz einfach wieder zurückschieben“, bemerkt Lars.

In neuen Wohnhäusern ist oft der Platz sehr begrenzt, und in solche Baugebiete kommt man nicht immer mit einem Sattelauflieger hinein. Hier ist der Mitnehmstapler die ideale Maschine, um fertigen Rasen direkt zu jedem Grundstück zu liefern.“

Unabhängigkeit von anderen

Ansonsten ist die Spedition von Lars Lindblom vor allem auch für die landwirtschaftliche Genossenschaft unterwegs. Aufträge dazu erhält Lars von einer Transportgenossenschaft – GKF Frakt AB – die zum Unternehmen DSV Miljö A/S gehört. Vor allem fahren die Spediteure Futtermittel und Getreide, aber auch Saatgut, Düngemittel und andere in Südschweden benötigte landwirtschaftliche Produkte.

„Wir nehmen zwischen 10 und 30 Auslieferungen pro Tag vor – daher nutzen wir unsere Mitnehmstapler intensiv. Für mich ist es ein enormer Vorteil, dass ich mich mit dieser Maschine von anderen unabhängig gemacht habe. Ich kann die meisten Dinge selbst erledigen, habe meinen Arbeitstag ganz in der Hand und komme früher nach Hause, ohne dass ich an Bord meines Lkw übernachten muss“, fasst Lars Lindblom zusammen. ■

Text und Foto: Ulf C Nilsson

Zurück zu den *Ursprüngen*

In den 1980er-Jahren war das Unternehmen Coverworld eines der ersten in Großbritannien, das Mitnehmstapler von MOFFETT einsetzte. Heute, 20 Jahre später, ist das Unternehmen zu seinen Ursprüngen zurückgekehrt und schaffte auf einen Schlag sechs neue MOFFETT M8-Mitnehmstapler an.

„Weil MOFFETT einfach immer noch die beste Maschine auf dem Markt ist.“

In der Tat entschied sich das Unternehmen nicht nur aufgrund von Leistung und Zuverlässigkeit noch einmal für MOFFETT – gerade die intensive Serviceunterstützung spielte eine wichtige Rolle bei der Investitionsentscheidung von Coverworld.

Als Coverworld seinen allerersten Mitnehmstapler in Dienst stellte, beschäftigte sich das Unternehmen vor allem mit der Auslieferung von landwirtschaftlichen Produkten, und MOFFETT bot damals bereits die beste Lösung für diese Aufgabe an. Die Mitnehmstapler von MOFFETT erwiesen sich als unschlagbar auf matschigem Boden sowie auf engem Raum.

Heute ist Coverworld in Großbritannien Marktführer für die Produktion und Auslieferung von Stahlblechen für Dächer und Fassaden – und in dieser Branche ist der MOFFETT M8 die perfekte Lösung.

Mit seiner modernen Fahrzeugflotte nimmt das Unternehmen Auslieferungen im ganzen Land vor – in der Regel sind die Metallsektionen bis zu sechs Meter lang. Solche großen Sektionen lassen sich natürlich nicht ganz leicht be- und entladen, vor allem auf Bauplätzen, wo der Platz begrenzt ist. Die neuen Mitnehmstapler übernehmen das jedoch spielerisch.

„Wir profitieren mit dem neuen MOFFETT M8 von allen Qualitäten, die wir schon an den früheren Maschinen geschätzt haben – aber jetzt kommen weitere exzellente neue Features hinzu – nicht zuletzt der kleine Wendekreis, sodass unsere Fahrer auch auf sehr begrenztem Raum sicher wenden können“, freut sich Produktionsleiter Ian Hawkins von Coverworld.

Da die M8-Mitnehmstapler eine Ladekapazität von bis zu 2,5 Tonnen bieten, können die Fahrer selbst schwere Abladevorgänge tätigen und sind nicht auf zusätzliche Hilfe angewiesen. Das beschleunigt alle Abläufe und versetzt Coverworld in die Lage, täglich mehr Auslieferungen vorzunehmen. Weil auch der Mitnehmstapler seitlich gefahren werden kann, kommt man auch mit den größten Ladungen auf engem Raum perfekt zu recht. Ein enormer Vorteil.

„Die Mitnehmstapler von MOFFETT sind seit jeher reine Ausnahmemaschinen. Wir waren davon bereits vor 20 Jahren beeindruckt, heute sehen wir, dass diese Technologie seither noch einmal sehr weit vorangekommen ist. Ich bin überzeugt davon, dass unsere Investition sich bei unseren Auslieferungen und bei der Profitabilität deutlich auszahlen wird – und natürlich auch bei der Zufriedenheit unserer Kunden“, sagt Ian Hawkins abschließend.

Text: Ulf C Nilsson
Foto: Chris Bailey

LARS LINDBLOM AUS TOMELILLA, Schweden, war der erste Kunde in Schweden mit einem MOFFETT M4. Dieser Mitnehmstapler ist ein völlig neues Modell, das in Partnerschaft mit zwei Hiab-Unternehmen entstand: Moffett in Irland und KooiAap in den Niederlanden.

Zu den neuen Features gehören:

- Direkt wirkende Hydraulikpumpe ohne Riemenantrieb
- Alle Wartungspunkte leicht zugänglich, Rohrleitungen lassen sich leicht ersetzen
- Herausnehmbare Hydrauliktanks zum mühelosen Reinigen
- Kraftstofftank und Motorabdeckung aus Kunststoff anstelle von Metall
- ISO-zugelassene Sicherheits-Fahrgastzelle mit Sicherheitstür
- Neue Anordnung der Bedienhebel für noch bessere Ergonomie
- Reduzierter Geräuschpegel
- Verbesserter Regenschutz und wahlweise geschlossene Kabine lieferbar

Von Anfang an richtig

Am Fuße einer der weltweit längsten Bergketten produziert Bussbygg alle Komponenten für den Ladungsumschlag.

Heute ist Bussbygg in Norwegen bei Lkw-Aufbauten die Nummer eins.

Der Geiranger Fjord zählt zu den wichtigsten Touristenattraktionen Norwegens. Von hier aus hat man eine atemberaubende Aussicht, und hierher kommen jedes Jahr Tausende von Touristen und Passagiere auf Kreuzfahrtschiffen. Weniger bekannt ist die Tatsache, dass an dieser Küste auch erfolgreiche Unternehmen arbeiten. Die meisten davon sind in der Fischereiindustrie und im Schiffsbau tätig, aber es gibt auch Unternehmen, die Möbel und Lkw-Aufbauten fertigen.

Die Aktiengesellschaft Bussbygg A/S liegt im Norden von Geiranger und existiert seit 1947. Man begann damals mit dem Bau eigener Busse, aber im Laufe der Zeit stellte sich das Unternehmen auf die Fertigung von Lkw-Aufbauten und Aufliegern um. Seinen letzten Bus lieferte das Unternehmen in den 70er-Jahren aus, seither konzentriert es sich ausschließlich auf Lkw-Aufbauten. Gerade auch Fischtransporte sind durch die große Fischereiindustrie Norwegens ein wichtiger Tätigkeitsbereich, in dem bevorzugt Speziallösungen zur Anwendung kommen.

„Vor allem kommt es auch beim Beladen auf Flexibilität an. In der Finnmark z. B. muss ein Fahrer vielleicht erst einmal 500 Kilometer zu verschiedenen kleinen Häfen fahren, um seinen Lkw zu füllen, bevor er dann Richtung Oslo oder nach Europa startet", sagt Marketing Manager **Roar Berg.**

Bussbygg A/S liefert solche Lösungen und wurde damit in der Branche zu einem bevorzugten Anbieter. Die Lkw-Aufbauten lassen sich sowohl von der Seite als auch von hinten öffnen. Heute ist das Unternehmen mit seinen 170 Beschäftigten Nummer eins in Norwegen bei Lkw-Aufbauten.

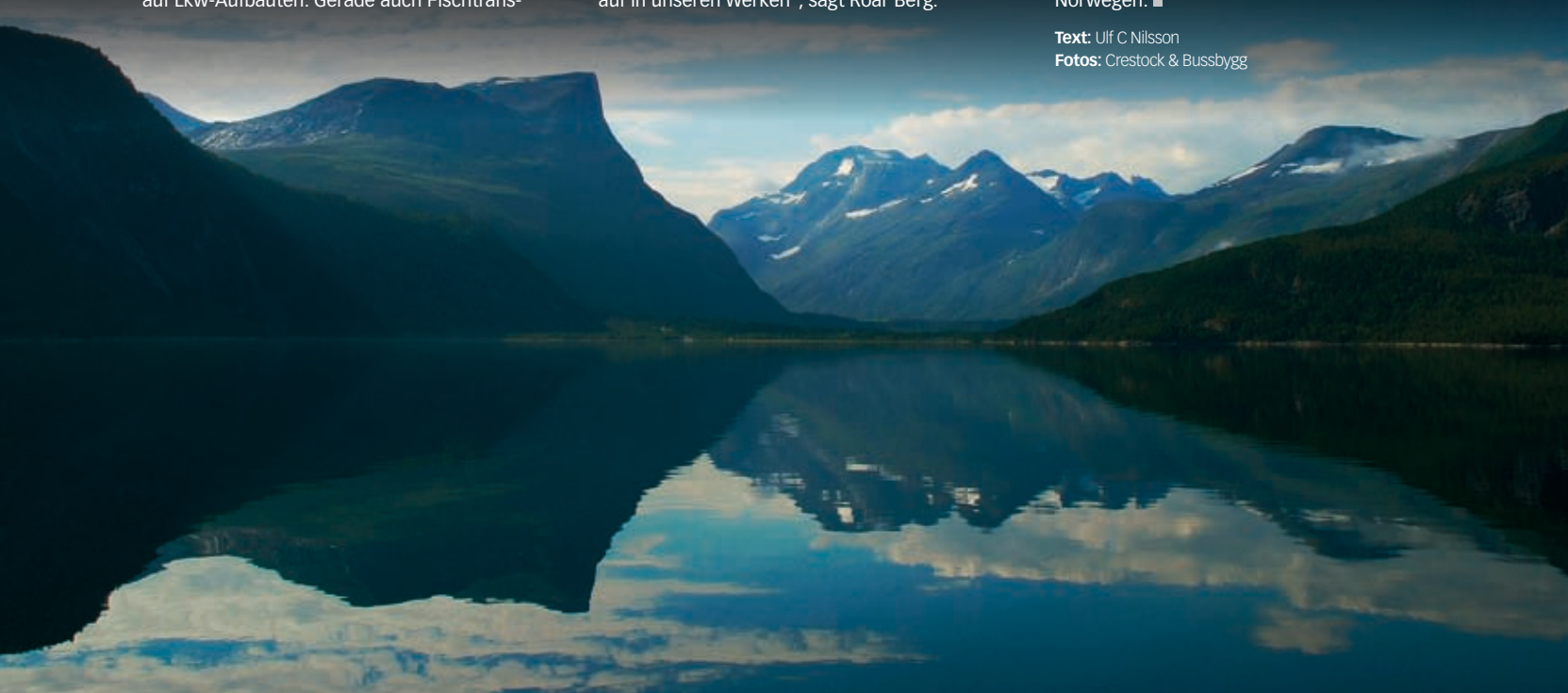
„Wir sind der einzige Hersteller, der alle Komponenten selber baut – und zwar von null auf in unseren Werken", sagt Roar Berg.

Angepasst an Kundenanforderungen

Durch höchste Lieferpräzision und vor allem durch hohe Qualität gewinnt das Unternehmen treue Kunden. Weil das Unternehmen alles selbst fertigt, ist es auch in der Lage, flexible Lösungen ganz nach Kundenwunsch anzubieten.

Da viele Kunden Ladebordwände wünschen, ist Bussbygg heute Norwegens größter Besteller von ZEPRO Ladebordwänden.

ZEPRO Ladebordwände gewährleisten sicheres Be- und Entladen auch unter kalten und nassen Bedingungen – denn ZEPRO Ladebordwände werden systematisch unter allen erdenklichen Witterungsbedingungen getestet.

Hiab liefert jedes Jahr mehr als 200 Ladebordwände an Bussbygg A/S in Norwegen aus. Diese Ladebordwände erfüllen nicht nur die hohen Qualitätsanforderungen von Bussbygg, sondern Zepro gewährleistet außerdem die reibungslose Ersatzteilversorgung in ganz Norwegen. ■

Text: Ulf C Nilsson
Fotos: Crestock & Bussbygg