

Neue Liebherr-Vertriebsgesellschaft für Mobilkrane in den USA

Die Liebherr-Werk Ehingen GmbH wird in den USA ab Frühjahr 2004 den Vertrieb und den Service mit einer eigenen Tochtergesellschaft, der Liebherr Ehingen Crane Inc. mit Sitz in Newport News/Virginia durchführen. Außerdem wird Liebherr im ersten Halbjahr 2004 in Houston einen zusätzlichen Servicestützpunkt errichten.

In diesem Zusammenhang beabsichtigt Liebherr, die Vertriebs- und Serviceaktivitäten von ihrem langjährigen und erfolgreichen Partner, der Firma Schiller International Corp. und Schiller Service Corp. zu übernehmen. Die entsprechenden Vereinbarungen sollen noch im Dezember dieses Jahres abgeschlossen werden. Um einen reibungslosen Übergang sicherzustellen, wird Liebherr von Schiller auch Mitarbeiter übernehmen und in die laufenden, mit Kunden abgeschlossenen Verträge eintreten.

Mit diesen Maßnahmen wird Liebherr seine unmittelbare Präsenz in den USA verstärken, mit dem Ziel, die gute Marktposition weiter auszubauen.

Sarens übernimmt CC 8800 von Marino Crane



Zwei Raupenkrane des Typs CC 8800 wurden in der Vergangenheit an Marino Crane geliefert. Weitere Krane gingen unter anderem nach Japan.

Der belgische Schwerlastspezialist Sarens hat einen der beiden Demag-Raupenkrane CC 8800 des US-Kranbetreibers Marino Crane übernommen. Im Herbst 2001 war das erste Modell der 1.250 t-Raupe an das in Middletown, USA, ansässige Unternehmen übergeben worden. Zeitgleich bestellte Marino eine zweite Maschine des 20.000 mt-Bolidens.

Jetzt wurde der CC 8800 an Sarens verkauft. Derzeitigen Planungen zufolge soll der Krangigant im März nächsten Jahres in Norddeutschland beim Windkraftanlagenbau eingesetzt werden. Dabei muss ein 220 t schwerer Generator auf eine Höhe von 140 m gehoben werden.

Die Sarens-Group ist in Deutschland durch die Sarens Deutschland GmbH mit einer eigenen Gesellschaft vertreten.

Neuer Service- und Schwerlastkran für Windkraftanlagen

Die Entwicklung der Multi-Megawattklasse bei Windkraftanlagen sowie die zunehmende Installation solcher Anlagen auf See erfordert die Verfügbarkeit eines stationären, in die Windkraftanlage integrierten Hebesystems für Montage- und Servicearbeiten. Liebherr hat jetzt einen speziellen Service- und Schwerlastkran für Windkraftanlagen vorgestellt, der diesen Anforderungen entspricht. Damit können laut Liebherr die Betriebskosten von großen Windkraftanlagen – insbesondere im Offshore-Bereich – deutlich reduziert werden. In Ruhestellung kann das neue Kransystem innerhalb des geschlossenen Maschinenhauses als ständig verfügbarer Servicekran eingesetzt werden. Mit diesem Kran können Lasten bis zu 3 t bei hohen Geschwindigkeiten vom Turmfuß gehoben oder gesenkt werden. Für Schwerlasthübe kann das neue Kransystem innerhalb kurzer Zeit umkonfiguriert werden. Dann hat der Kran ein maximales Lastmoment von 280 mt und kann Traglasten bis zu 40 t bewegen.



Fil Filipov tritt ab – weiterhin als Berater tätig

Fil Filipov, President und CEO bei Terex Cranes, wird zum 1. Januar 2004 sein Amt aufgeben. Als Nachfolger wurde Steve Filipov bestimmt. Dennoch wird Fil Filipov dem Unternehmen durch eine neu gegründete Consultingfirma, die sich mit Restrukturierungsmaßnahmen befasst, weiterhin als Berater zur Verfügung stehen. Ein Vertrag sieht vor, dass Fil Filipov dem Unternehmen für drei Jahre und mindestens 26 Wochen im Jahr als Berater zur Verfügung steht. Zunächst wird sich Fil Filipov mit seinem Unternehmen um die Restrukturierung und Integration von Tatra, die jüngste Akquisition des Terex-Konzerns, kümmern. Das tschechische Unternehmen Tatra fertigt on- und off-road-Schwerlastfahrzeuge und gehört seit September 2003 zu Terex. Im Rahmen dieser Aufgabe wird Fil Filipov sein Amt als Vorsitzender im Aufsichtsausschuss bei Tatra beibehalten.

„Fil hat mir in den vergangenen zehn Jahren geholfen, Terex von einem kleinen Unternehmen mit Geldnöten zu einem First-Class-Konzern werden zu lassen“, so Ronald M. DeFoe, Chairman und CEO bei Terex. „Allein im vergangenen Jahr war er maßgeblich an der Übernahme und erfolgreichen Integration von Demag Mobile Cranes verantwortlich. Er ist in der Kranbranche hoch angesehen und genießt bei allen hohes Ansehen, die mit Terex zu tun haben.“ Fil Filipov startete seine Karriere bei International Harvester, arbeitete bei J.I. Case als „Vice President of Construction Equipment Europe“ und war bei Tenneco Inc. als „divisional president“ tätig, bevor er 1993 bei Terex eintrat. Steve Filipov, der zum 1. Januar 2004 das Amt des Präsidenten bei Terex Cranes übernehmen wird, ist zur Zeit als Group President von Terex-Cranes International tätig. „Dies ist ein natürlicher Übergang, da Steve Filipov seit 8 Jahren aktiv im Krangeschäft tätig ist, über eingehende Marktkenntnisse verfügt und bei vielen Kunden bekannt ist“ erklärte Ronald M. DeFoe, der Vorstandsvorsitzende von Terex. In seiner neuen Funktion wird Steve Filipov die weltweiten Aktivitäten der Terex-Cranes Unternehmen überwachen.

„Ich freue mich sehr über diese neue Herausforderung und plane, Terex-Cranes mittelfristig als Marktführer in dieser Branche zu etablieren“, kommentierte Steve Filipov seine Ernennung. „Wir haben ein erfolgreiches, aber auch schwieriges Jahr 2003 gehabt, wenn wir das problematische wirtschaftliche Umfeld berücksichtigen. Nach der Übernahme von Demag Mobile Cranes vor etwas mehr als einem Jahr wurde das gesamte Unternehmen umstrukturiert und es wurde eine starke Basis für den Kranbereich in 2004 gelegt“.

Zusätzlich wurde Dani Goldsmith zum Präsident der nordamerikanischen Produktionsstätten für Krane in Waverly und Wilmington und Alexander Knecht als Präsident von Terex-Cranes International ernannt.

Dani Goldsmith ist zur Zeit als Chief Financial Officer für Terex-Cranes weltweit tätig, Alexander Kn echt ist der Geschäftsführer von Terex-Demag. Beide berichten an Steve Filipov. Diese Organisationsänderungen gelten ab dem 1. Januar 2004.

Mammoet verpasst CC 4800-Raupen ein Upgrade

Mammoet arbeitet derzeit mit Hochdruck an einem Upgrade für seine CC 4800-Raupen. Insgesamt verfügt das Unternehmen über acht Raupenkrane dieses Typs, die alle einem Upgrade unterzogen werden sollen. Das erste soll bereits im Dezember abgeschlossen sein, ein zweites im März 2004. Nach den Verbesserungen wird der RK 8500 nach Unternehmensangaben 1.000 t auf 8,5 m Ausladung heben können und soll von seinen Tragfähigkeiten her mit dem CC 8800 vergleichbar sein.

Zudem verfügt der RK 8500 über einen teilbaren Oberwagen (schwerste Transporteinheit 65 t), einen vergrößerten Superlift-Radius und Superlift-Balast, einen verstärkten Hauptausleger, einen verbesserten Auslegerkopf und über neue Winden, die eine höhere Seilgeschwindigkeit ermöglichen.

Nach Abschluss der Testarbeiten wird der erste Kran für Arbeiten im Hafen von Akdau, Kasachstan, eingesetzt. Hier wird petrochemisches Equipment mit Stückgewichten von 100 bis 520 t auf SPMTs geladen, die das Transportgut dann zu einem Verladeportal schaffen. Von hier aus geht es per Güterzug ins 700 km entfernte Tengiz, wo ein neues Werk entsteht.

Erste Auslieferung

Die in Kehl ansässige MSG Krandienst GmbH übernahm im November mit dem GMK 5200 einen weiteren Grove-Kran in ihre Flotte. Bei dem Kran handelt es sich um die erste der nun anlaufenden Auslieferungen der KranAgentur Werner, des seit 01.08.2003 tätigen neuen Vertriebspartners der Deutschen Grove GmbH. Das Photo zeigt von links nach rechts Herr Leopold (MSG), Herr Gangloff (MSG), Herr Werner (KranAgentur), Herr Obrecht (MSG), Herr Jatz (MSG), Herr Freyberg (Deutsche Grove), Herr Hübner (Deutsche Grove).



Händler Maia erhielt 1000. Kran auf der Saie

Direkt auf der SAIE konnte Ferruccio Kustermann, der Geschäftsführer von Machine Industriali Maia, seinen 1000. Kran von Bendini in Empfang nehmen, einen A 300. Seit 1968 werden bei Bendini in Crespellano Geländekrane gebaut, und Maia vertreibt diese Produkte in Italien seit 1976. Seit dieser Zeit entwickelte sich Maia laut Terex-Angaben zu einem der wichtigsten und führenden Händler für diese Produkte in Italien. Mit 170 Mitarbeitern werden Maschinen von 18 Herstellern vertrieben und auch die Bereiche Service, Ersatzteile und Mietkrane wickelt Maia direkt ab.



Manitowoc und Kobelco treffen Raupenkran-Abkommen

Wie Manitowoc und Kobelco bekannt gegeben haben, wird Kobelco im Rahmen einer Zusammenarbeit Manitowoc zukünftig mit Raupenkranmodellen mit Tragfähigkeiten unter 150 t beliefern. Die Krane werden dann, unter Manitowoc-Firmennamen, Anfang des 2. Quartals 2004 auf dem Markt eingeführt. Die Gittermastraupenkranpalette, die Kobelco an Manitowoc liefern wird, soll sich nach Unternehmensangaben deutlich von jenen Geräten unterscheiden, die Kobelco unter eigenem Namen vertreibt. Alle neuen Modelle werden über die bereits bestehenden Manitowoc-Händler verkauft – und auch den Produktsupport für die Raupenkrane übernehmen die Manitowoc-Händler. Die künftigen Bezeichnungen für die neuen Raupen stehen zur Zeit allerdings noch nicht fest. Unberührt von dem Abkommen wird Kobelco sein eigenes Raupenkranprogramm mit Kränen von 50 bis 250 US t wie gewohnt vertreiben, auch der Support und das Vertriebsnetz in Amerika soll wie gehabt weiter geführt werden.



Terry Growcock, chairman und chief executive bei Manitowoc (l); und Takashi Ishida, Kobelco president und CEO, besiegeln das Abkommen zwischen den beiden Unternehmen.

Glenn Tellock, Manitowoc Crane Group president, kommentierte das Abkommen mit den Worten: „Als einer der weltweit führenden Hersteller von Gittermastraupenkränen hält Manitowoc ständig Ausschau nach innovativen Lösungen für die Kunden.

Wir sind sehr gespannt auf die Zusammenarbeit mit Kobelco. Aufgrund der qualitativ hochwertigen Produkte und der breitgefächerten Produktpalette ist Kobelco ein hervorragender Partner, um uns mit Kränen zu beliefern. Die Zusammenarbeit zwischen unseren beiden Unternehmen eröffnet uns auch für die Zukunft noch zahlreiche Möglichkeiten.“

Takashi Ishida, Kobelco Construction Machinery president, fügte hinzu: „Die Manitowoc Crane Group hat weltweit einen hervorragenden Ruf und bietet in Amerika ein dichtes Vertriebsnetzwerk. Wenn zwei solch hoch respektierte ‚industry players‘ ihre Kräfte bündeln, darf man gespannt sein. Kobelco ist sehr erfreut, Raupenkrane unter 150 t Tragfähigkeit auf OEM-Basis an Manitowoc zu liefern. Ich bin sicher, dass beide Unternehmen die gleiche Herangehensweise verfolgen: sich sorgfältig um die Kunden zu kümmern und den Markt mit zuverlässigen Produkten zu versorgen, die hohe technische Standards und Sicherheit auf sich vereinigen.“

H e b e g u r t e

Zurrfix

Zurrfix GmbH
Dieselstrasse 18
D-89180 Dornstadt
Tel.: 0 73 48 / 20 05-0
Fax: 0 73 48 / 20 06-55
www.zurrfix.de

Zurrfix
HBL | SPANNMUTTERN

E X P O R T

25-jährige Zusammenarbeit

Seit 1978 arbeitet die in Memmingen ansässige Goldhofer AG mit der Handelsfirma Jørn Bolding in Dänemark und Schweden zusammen. Jetzt würdigte Goldhofer die Verdienste des selbstständigen Fuhrmanns Jørn Bolding, der im Laufe der Jahrzehnte die Handelsfirma Jørn Bolding A/S aufbaute. Karoline Goldhofer-Prützel und Vorstandsvorsitzender Stefan Fuchs bei einem Besuch des Jubilars in Memmingen: „Anfangs über Grenzen hinweg, inzwischen in einer europäischen Gemeinschaft, haben wir es Ihrer Firma mit zu verdanken, dass die Goldhofer-Schwerlasttransport-Produkte in Schweden und Dänemark so stark vertreten sind.“ Mitarbeitern und Partnern wie Bolding sei nicht zuletzt der weltweite Erfolg der Goldhofer AG zu verdanken. Für den heute 60-jährigen Jørn Bolding begann seinerzeit alles zu Hause im Wohnzimmer. „Ich arbeitete schon mehr als zehn Jahre als selbstständiger Fuhrmann und hatte nebenbei einige Tankfahrzeuge nach Dänemark importiert“, erinnert sich Bolding an die Anfänge. „Als ich merkte, dass der Bedarf für Schwergut- und Tanktransport größer wurde, habe ich mich ganz dem Import von Fahrzeugen gewidmet.“ 1977 verkaufte er seinen ersten Tankauflieger. Schon ein Jahr später kam Goldhofer als Vertretung hinzu. Mittlerweile stellen Goldhofer Tieflader einen großen Umsatzanteil bei Bolding. 1992 umgezogen in neue Räume, hat die Firma Bolding kräftig expandiert und beschäftigt nun 16 Angestellte in Dänemark und Schweden. Viele internationale Hersteller werden mittlerweile von Bolding vertreten, und sein Angebot reicht von Tankfahrzeugen, über Schwerlasttransportsysteme bis hin zu Kühlaufbauten.

An den Ruhestand denkt Jørn Bolding, Vater von drei Kindern, noch nicht: „Ich bin immer noch viel auf Reisen. Früher war ich bis zu 190 Tage pro Jahr von Zuhause weg. Aber bis zu 150 Tage sind es auch heute noch.“ Dabei begleitet er fast immer alle seine dänischen und schwedischen Kunden zur Abholung der Schwerlastfahrzeuge nach Memmingen, um gemeinsam mit den Konstrukteuren über neue Wünsche, Ideen und Anregungen zu diskutieren. „Es sind ja keine Standardprodukte, die wir verkaufen, sondern es sind individuelle Lösungen, und bis jetzt konnte fast alles gemacht werden“, sagt Jørn Bolding.

Seit Januar ist sein jüngster Sohn, Peter Bolding, mit im Geschäft. So bleibt dem Jubilar ein wenig mehr Zeit für die Familie und sein Hobby Golf.



Seit 25 Jahren eng miteinander „verknüpft“: Jørn Bolding und die Produkte der Goldhofer AG in Memmingen.

Skeptiker warnen vor Ende des Booms in China

Das Europäische Baumaschinenkomitee (CECE) erwartet in den Regionen USA/Kanada, Japan und Europa im kommenden Jahr ein verhaltenes Wachstum. Geteilt sind die Meinungen, was den derzeitigen Boommarkt China angeht. Während die Vertreter Nordamerikas und Japans von einem fortgesetzten Wachstum bis 2008 ausgehen, mehren sich in Europa Stimmen, die vor erheblichen Risiken und einer baldigen Sättigung des Inlandmarktes warnen, dies berichtet der VDMA (Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau). Auf dem jüngsten CECE-Kongress im italienischen Sorrent verglichen die Skeptiker die derzeitige Situation in China mit der von Süd-Ost-Asien im Jahr 1996. Dort hatten die Finanzmärkte 1997 die Volkswirtschaften in eine lange Krise geschickt.

Als unbefriedigend bewertet das Komitee den derzeitigen Stand der EU-Harmonisierungsbestrebungen für die Anforderungen an mobile Arbeitsmaschinen, die gelegentlich am Straßenverkehr teilnehmen. Wie das CECE mitteilt, ist das Thema – obwohl für die Hersteller wichtig – seitens der Kommission noch nicht zielstrebig angegangen worden.

Vor der Beratung im EU-Parlament steht die Fortschreibung der Abgasanforderungen an Verbrennungsmotoren für mobile Maschinen und Geräte. In den entsprechenden Kommissionsvorschlag wurde auf Anregung des CECE eine in den USA bereits praktizierte Flexibilitätsklausel aufgenommen. Sie gestattet es Herstellern, im begrenzten Rahmen und für eine Übergangszeit, Motoren einzubauen, die die neue Richtlinie nicht erfüllen. Wie das Komitee weiter mitteilte, war die Kommission bemüht, die Regelung den Anforderungen und Einführungsterminen in den USA anzupassen. Die verschärften Werte werden nach Leistungsklassen gestaffelt ab 2006/2007 gelten.

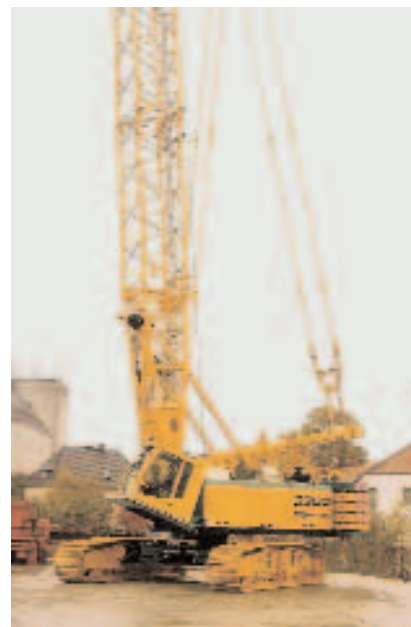
Außerdem wurde bekannt, dass nach langwierigen Verhandlungen auf EU-Kommissionsebene jetzt der Rat und das Parlament der EU die Revision der EG-Maschinenrichtlinie beraten. Einen Konsens in den Gremien erwartet das CECE nicht vor dem Jahr 2005.

Zum neuen CECE-Präsidenten wurde Gösta Göransson von Volvo Construction Equipment gewählt. Er löste Massimo Arghinenti von Fiat Kobelco ab. Neuer Stellvertreter von Göransson ist Henri Marchetta von Mecalac. Für ihre langjährige Mitarbeit im Verband wurden Dr. Heribert Wiedenhuus, ehemals Thyssen-Krupp und Horst Bräunlich von O&K geehrt. Der nächste CECE-Kongress wird vom 16. bis 19. Juni 2004 in Stockholm durchgeführt.

Neuer 110 t-Raupenkran aus Straubing

Einen neuen Raupenkran in der 110 t-Klasse stellt jetzt der Straubinger Hersteller Sennebogen vor. Die Neuentwicklung mit der Bezeichnung 3300 Star-Lifter bietet eine maximale Tragkraft von 110 t und schließt die Lücke zwischen dem 2200 mit 80 t und dem 4400 Star-Lifter mit 140 t Tragfähigkeit. Abgerundet wird die Sennebogen-Raupenkranlinie mit dem 5500 Star-Lifter, der 180 t Traglast bereitstellt. Der Raupenkran 3300 Star-Lifter ist serienmäßig mit zwei 120-kN-Winden bestückt und wird von einem 195 kW starken Caterpillar-Diesel-Motor angetrieben. Ein wesentlicher Vorteil der Star-Lifter Serie ist laut Hersteller die Möglichkeit der Selbstmontage, der Kran kann sich selbst aufbauen und selbst ballastieren und ist somit in wenigen Stunden einsatzbereit. Die Auslegerkombinationen des Hauptauslegers bieten 63,5 m beziehungsweise 74,7 m. Die maximale Hakenhöhe von 90 m ergibt sich aus dem Hauptausleger mit 41,1 m und den 52,3 m der Wippspitze. Optional wird ein fester Spitzenausleger, in der Kombination 57,9 m Hauptausleger und 29,9 m feste Spitze, sowie ein Schnabelausleger angeboten. Durch das große Standmoment der Grundmaschine und die Dimension des Auslegers werden bei Schwerlastarbeiten hohe Traglasten erreicht, so zum Beispiel mit dem Hauptausleger bis maximal 110 t sowie beim Arbeiten mit der Wippspitze bis maximal 37 t. Wie bei allen anderen Sennebogen Star-Lifter Raupenkranen können auch bei diesem neuen Kran sämtliche Auslegerelemente für den Transport ineinander geschoben und in Standard-ISO-Container verladen werden.

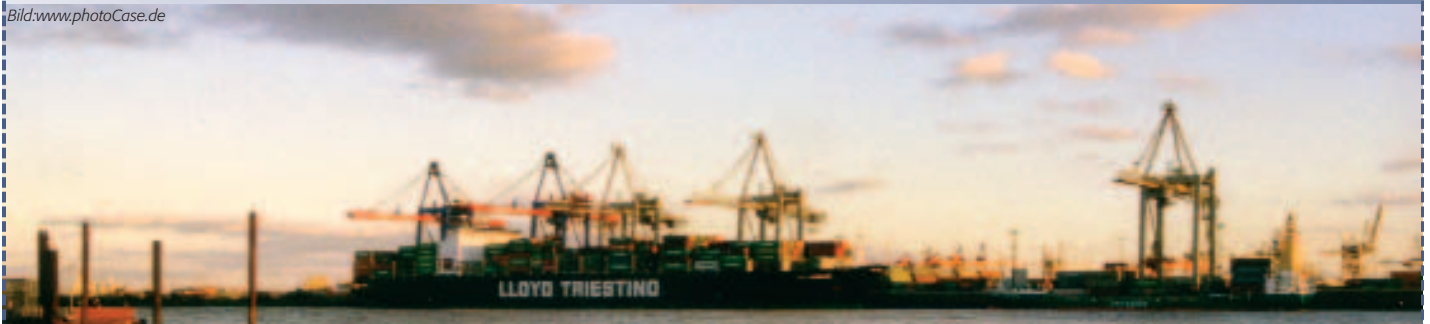
Neuzugang in der Sennebogen-Raupenkranlinie: Der 3300 Star-Lifter mit 110 t Tragfähigkeit.



Nachgehakt

Kommentar von
Chefredakteur Jens Buschmeyer

Bild:www.photoCase.de



Der Silberstreif

Das Jahr 2003 geht zu Ende, und viele werden sagen, zum Glück. Von „Frieden auf Erden“ keine Spur und die Wirtschaft durchschreitet das „Tal der Tränen“. Angesichts der rekordverdächtigen Zahl an Insolvenzen griff ein Zweckoptimismus der Prägungen „schlimmer kann es nicht mehr werden“ um sich.

In der Tat weisen inzwischen einige Wirtschaftsdaten darauf hin, dass diese Einschätzung nicht ganz verkehrt ist. Angefeuert vom Wachstum der Weltwirtschaft, steigt auch der IFO-Index. Sollte die Weltwirtschaft stabil um 4 % wachsen, so könnte nach Meinung von Volkswirten auch die deutsche Wirtschaft davon profitieren. Mit etwa 2 % Wachstum würde sich die weltwirtschaftliche Konjunktur in Deutschland bemerkbar machen: der Export muss es also wieder richten.

Noch gibt es natürlich einige Unwägbarkeiten. Insbesondere wird abzuwarten sein, wie sich die Lokomotive der Weltwirtschaft entwickelt – die USA. Die Aktienmärkte reagieren ja sehr euphorisch auf das sagenhafte Wirtschaftswachstum jenseits des Atlantiks, auch wenn die 8,2 %, die unlängst für das dritte Quartal bekannt gegeben wurden, mit Vorsicht zu genießen sind.

Die Devisenmärkte nämlich sprechen eine andere Sprache: Das Haushaltsdefizit ist in den USA beinahe ebenso sagenhaft wie das wirtschaftliche Wachstum. Und die Tatsache, dass der Dollar derzeit so schwach ist, hängt wohl auch damit zusammen, dass der Devisenhandel dem neuerlichen amerikanischen Wirtschaftswunder nicht so recht vertraut – und in den keinesfalls überstarken Euro flüchtet.

Nun will ich hier nicht gleich auf die Euphoriebremse treten, die amerikanische Ökonomie als Blase bezeichnen, die jeden Moment platzen kann, und den Aufschwung, der sich als Silberstreif abzeichnet, gleich zerreden. Aber in Deutschland hängt eben zu viel von der Weltwirtschaft ab, die ihrerseits offensichtlich von der US-Wirtschaft abhängig ist. Die deutsche Binnenkonjunktur hingegen leidet beinahe schon traditionell unter einer Wachstumsschwäche.

Und wo soll auch der Nachfrageschub herkommen. Nicht nur die deutsche Wirtschaft, auch die Privathaushalte verzeichnen Insolvenzrekorde. Jedes elektronische Schnäppchen wird mit der passenden Finanzierung angeboten. Fernseher auf Pump, das deutet doch schon an, wie es um die Konsumkraft der Verbraucher bestellt ist.

Dass die Binnennachfrage schwächelt, liegt demnach weniger daran, dass die Verbraucher lieber sparen als ausgeben – viele Haushalte haben einfach nicht mehr die Mittel, zusätzliches Geld in Konsumgüter zu investieren. Hier ist die Politik gefordert, die dringend die viel zu hohe Abgabenlast reduzieren muss. Das Vorziehen der Steuerreformstufen ist dabei ein richtiger Schritt.

Dennoch bleibt noch viel zu tun. Das Steuerrecht muss vereinfacht und zugleich weitere steuerliche Entlastungen realisiert werden. Die Sozialsysteme, vor allem das Krankenversicherungs- und das Rentensystem, müssen grundlegend reformiert werden. Dabei kann das Maß der Dinge nicht das Stabilisieren der Beitragssätze auf dem heutigen Niveau sein. Langfristig – kurzfristig lässt sich dies bestimmt nicht realisieren – müssen klare Beitragssenkungen das Ergebnis sein. Kurzum: Es geht darum, die Schere zwischen Brutto- und Netto-Einkommen zu schließen.

Was mich allerdings bezüglich der aktuellen Diskussion um die Steuerentlastung nachdenklich stimmt, ist die Tatsache, dass sich die Regierung jetzt schon, noch in 2003, einen Nachfrageschub erhofft. Mit anderen Worten setzt die Regierung Schröder also darauf, dass die Verbraucher jetzt das Geld ausgeben, das sie erst im nächsten Jahr zur Verfügung haben. Irgendwie erinnert dies doch sehr an die staatliche Haushaltspolitik – respektive Schuldenpolitik: Heute schon mal das Geld ausgeben, das man vielleicht in Zukunft verdient.

J. Buschmeyer

GROVE[®]
Manitowoc Crane Group

KranAgentur Werner
GmbH & Co. KG
Handelspartner der Deutschen Grove GmbH

www.KranAgentur.de

Liebe Geschäftsfreunde,

wir bedanken uns für das entgegengebrachte Vertrauen und die tolle Unterstützung anlässlich unserer Unternehmensgründung.

Wir wünschen Ihnen ein frohes Weihnachtsfest im Kreis Ihrer Familien, Gesundheit, Glück und ein erfolgreiches 2004.

Andreas Werner Frank Lichtenberg

Wolfgang Simon Gisela Bauer

Zweibrücken, im Dezember 2003