

Kranübergabe mal drei

Eine nicht alltägliche Abholung fand unlängst bei der Deutschen Grove in Wilhelmshaven statt. Gleich drei Kranverleiher wurden durch die KranAgentur Werner je ein neuer GMK 3055 übergeben. Die Unternehmen Gaus (Worms), Kawelke (Bobenheim-Roxheim) und Weiland (Lampertheim) haben sich zeitlich versetzt und unabhängig voneinander für den GMK 3055 der Deutschen Grove entschieden.

Da die Liefertermine jedoch eng beieinander lagen, wurde eine gemeinsame Abholung vereinbart, um zum Beispiel das Zubehör – für alle Beteiligten kostensparend – mit einem Lkw zu transportieren. Der Zufall wollte es, dass alle drei Krane auch den gleichen RAL-Ton haben. Wie man sieht, es geht auch miteinander in unserer Branche.



Ein „Wolff“ wird 150



Die Festredner vor der Zeittafel „150 Jahre Wolff“ (v.l.n.r.): Dr. Wolfgang Brunn, Vorstandsmitglied MAN AG, Helmut Himmelsbach, Oberbürgermeister der Stadt Heilbronn, und Dipl.-Ing. Günther Grabowsky.

Am 19. August 1854 wurde bei Friedrich August Wolff der erste Eisenguss abgestochen. Dieser Tag gilt als Gründungstag der Julius Wolff & Co. GmbH. An Krane hat damals wohl noch niemand gedacht. Doch schon 1887 spezialisierte sich der Sohn, Richard Wolff, auf Fördertechnik.

Nach aufregenden und wechselhaften Jahren mit Höhepunkten aber auch Niederschlägen sieht sich die MAN Wolffkran GmbH als Krandienstleister, der sich seine Krane selber baut, sehr gut aufgestellt. Selbst die MAN-Konzernzentrale, vertreten durch ihr Vorstandsmitglied, Dr. Wolfgang Brunn, zeigt sich mit der Finanz- und Ergebnislage der Heilbronner Tochter zufrieden. Danach sah es

vor sieben Jahren noch nicht unbedingt aus. Der vollkommen überhitzte deutsche Turmdrehkranmarkt kollabierte und brachte viele traditionsreiche Hersteller in Bedrängnis. Auch für den Hersteller aus Heilbronn schien schon ein Käufer gefunden, doch – die Geschichte ist bekannt – im letzten Augenblick scheiterte das Geschäft.

Doch von Niedergeschlagenheit war in der Folge nichts zu spüren. Die „Wölffe“ machten ihren Namen zum Motiv einer neuen Anzeigenkampagne, während man im Hintergrund den radikalen Umbau vom reinen Hersteller zum Dienstleister betrieb, der sich seine Vermietkrane selber schmiedet. Der Erfolg scheint dem Unternehmen um Geschäftsführer Dipl.-Ing. Günther Grabowsky Recht zu geben. Und wenn man die Einschätzung von Dr. Wolfgang Brunn teilt, nach der der Turmdrehkranmarkt auf absehbare Zeit ein Vermietmarkt bleibt, so ist die MAN Wolffkran GmbH für die Zukunft gut gerüstet.

Entsprechend selbstbewusst feierten die Heilbronner ihr 150-jähriges Jubiläum am 21. August mit über 500 Betriebsangehörigen, deren Familien sowie geladenen Gästen. Und auch der Oberbürgermeister der Stadt, Helmut Himmelsbach, ließ es sich nicht nehmen, persönlich zu gratulieren. In seiner Rede verwies er auf die Parallelen zwischen der Geschichte des Unternehmens und der Stadtgeschichte während der Industrialisierung – Heilbronn, das schwäbische Liverpool – sowie nach dem 2. Weltkrieg mit Wiederaufbau und Wirtschaftswunder.

Mobile Faltkrane immer beliebter

Lange Zeit wurden mobile Faltkrane in Deutschland zwar beachtet, allein die Investitionsbereitschaft der Krandienstleister hielt sich sehr in Grenzen. Inzwischen aber scheint der Knoten geplatzt, denn immer mehr Kranvermieter ergänzen ihren Fuhrpark durch Maschinen dieses Typs.

Eine Entwicklung von der auch die Produkte des niederländischen Unternehmens Spierings Kranen BV profitieren. Wie Ralf van der Linde, der den Vertrieb der Spierings-Krane in Deutschland und Österreich übernommen hat, mitteilte, konnten während und nach der Bauma vier Maschinen des niederländischen Herstellers an deutsche Betreiber abgesetzt werden. „Die Vorteile des Krankonzepts liegen auf der Hand. Und angesichts des scharfen Wettbewerbs bei den Teleskopkranen scheint die bislang eher interessiert abwartende Haltung umzuschlagen. Die Betreiber investieren in mobile Faltkrane.“, so Ralf van der Linde.

Seit Juli zum Beispiel verrichtet ein SK 488 AT-4 im Fuhrpark des Wuppertaler Betreibers Neeb seinen Dienst. „Hier in Wuppertal und dem Rhein-Ruhr-Ballungsraum ist ein solcher Kran optimal – schließlich sind wir häufig von Störkanten umgeben. Dies, die extrem kurzen Aufbauzeiten und die hohen Arbeitsgeschwindigkeiten haben sich auch bei unseren Kunden



Ralf van der Linde, Vertrieb Spierings Kranen BV für Deutschland und Österreich, übergibt einen Spierings SK 488 AT-4 an Olaf Wenzel, Geschäftsführer des Krandienstleisters Neeb aus Wuppertal.

herumgesprochen. Und das schlägt sich in einer entsprechenden Auslastung nieder“, freut sich Olaf Wenzel, Geschäftsführer der Fa. Neeb.

Kontakt: Ralf van der Linde, Spierings Kranen BV, Vertrieb Deutschland und Österreich. Tel.: +31 (0) 412 62 69 64 und 0 28 71 / 239 49 95

Neue Typenbezeichnungen für Mobilkranpalette von Liebherr

Die LTM-/LTC-Mobilkranpalette von Liebherr umfasst derzeit 15 Teleskopkrane mit Traglasten von 35 t bis 800 t. Schon bisher war die maximale Traglast bei allen Krantypen – mit Ausnahme des bekannten LTM 1030/2 – aus der Typenbezeichnung erkennbar. In Zukunft können zusätzlich auch die „Achszahl“ und die „Versionsnummer“ der neuen Typenbezeichnung entnommen werden, die der Hersteller zur Jahresmitte 2004 einführt. Ein Beispiel: Der bekannte LTM 1045/1 wird dann als LTM 1045-3.1 mit 45 t Traglast, 3 Achsen und als Version 1 vermarktet. Löst eine Neuentwicklung mit gleicher maximaler Traglast den Vorgänger ab, wird die Versionsnummer fortgeschrieben. Für die LTM-Krantypen im 4- und 5-Achsbereich, wo allein 6 Krantypen angesiedelt sind, bietet die Typenumbenennung eine verbesserte Übersicht. Die bekannten Mobilkrane LTM 1060/2 und LTM 1800 bleiben noch unter der alten bisherigen Bezeichnung im Produktionsprogramm.

LTM 1030-2.1 *	
LTM 1045-3.1	
LTC 1055-3.1	
LTM 1055-3.1	
LTM 1090-4.1	
LTM 1100-4.1	
LTM 1100-5.1	
LTM 1150-5.1	
LTM 1220-5.1	
LTM 1250-6.1	
LTM 1300-6.1	
LTM 1400-7.1	
LTM 1500-8.1	
*max. Traglast: 35 t	



Neuer Executive Vice President für die Region EMEA bei Manitowoc Crane Group



Philippe Cohet ist neuer Executive Vice President für die Region EMEA der Manitowoc Crane Group.

Die Manitowoc Crane Group hat bekannt gegeben, dass Philippe Cohet der Geschäftsführung der Unternehmensgruppe als Executive Vice President für die Region EMEA (Europa, Naher- und Mittlerer Osten, Afrika) beitreten wird. Er ist bereits Anfang September zum Unternehmen gestoßen und hat dort die Nachfolgen von Jean-Yves Bouffault angetreten. Vom französischen MCG-Standort in Ecully aus wird er für die Leitung aller Geschäftsbelange der Region EMEA verantwortlich und direkt gegenüber Glen Tellock, Geschäftsführer und Generaldirektor der Manitowoc Crane Group, berichtspflichtig sein. Philippe ist ein in Geschäftsführungsfragen ausgewiesener Fachmann mit mehr als 20 Jahren Erfahrung in der chemischen Industrie. Bis zur Aufnahme seines Postens bei der Manitowoc Crane Group war er bei Rhodia tätig, ein weltweit führendes Spezialchemieunternehmen, wo er verschiedene Positionen mit wachsender Verantwortung inne hatte. Zuletzt führte er als stellvertretender Generaldirektor des Konzerns und Mitglied des geschäftsführenden Ausschusses vielfältige Serviceplattformen in zahlreichen europäischen Ländern ein.

Franz Bracht verstorben

Im Alter von 68 Jahren verstarb Anfang August Franz Bracht. Mit ihm verliert die Branche eine herausragende Persönlichkeit, die wie kaum eine andere über Jahrzehnte hinweg die deutsche Kranvermiet-Landschaft geprägt hat. 1964 gründete Franz Bracht die Franz Bracht KG und legte damit den Grundstein für ein sehr erfolgreiches Kranverleihunternehmen, das von stetigem Wachstum geprägt war. Mit seinem unternehmerischen Weitblick und seiner ausgezeichneten Marktkennntnis gelang es ihm, dem Unternehmen, das schnell in der ganzen Bundesrepublik und auch im Ausland bekannt war, eine solide Basis und einen hervorragenden Ruf zu verschaffen. In seinem Betrieb, den er bereits vor einigen Jahren an seinen Sohn Dirk übergeben hatte, baute er ein außerordentliches Know-how auf.



Heinrich Doll verstorben

Am 10. August 2004 verstarb Heinrich Doll, der maßgeblich an der Entwicklung der Doll Fahrzeugbau GmbH mitgewirkt hat und dem Unternehmen von 1948 bis 1999 als geschäftsführender Gesellschafter vorstand. Mit seinem unternehmerischen Können, seinem vorzüglichen technischen Verständnis und seinem Mut, neue Wege einzuschlagen, hat er sein Schaffen ganz in den Dienst des Fahrzeugbauunternehmens gestellt. Heinrich Doll genoss in Deutschland ebenso wie im Ausland einen hervorragenden Ruf als kompetenter und verlässlicher Geschäftspartner.

Nootboom Tieflader und Telesattel



3x4 TELE TRAILER teleskopierbar bis 44 m



2x4 Autotransporter



Besuchen Sie uns auf: IAA, Hannover, 23.-30. September, Halle 25

Für weitere Informationen: Nord-Ost Guido Denk, Tel. 0171-2419095, West Patrick Douma, Tel. +31 653 982177, Süd Michael Fendler, Tel. 0171-2407672



Koninklijke Nootboom Trailers B.V.
 Nieuweweg 190, Postfach 155, NL-6600 AD Wijchen, Niederlande, Tel. +31 24 648864, Fax: +31 24 648861
 E-mail: info@nootboom.com - Website: www.nootboom.com

Gigantische Turmdrehkrane für Brückenprojekt in China

Die bisher größten von Potain gebauten Krane werden beim Bau der Nanjing-Brücke Nr. 3 über den Yangtse-Fluss im chinesischen Nanjing eingesetzt. Die neuen Flaggschiff-Krane mit der Bezeichnung MD 3600 haben eine maximale Traglast von 160 t, und zwar bis zu einer Ausladung von 18,7 m. Für dieses Projekt werden die beiden Krane mit 40 m langen Auslegern bestückt, und die Arbeitshöhe beträgt bis zu 200 m.

Die Bestellung für die gigantischen Turmdrehkrane im Wert von mehreren Millionen Dollar wurde vor kurzem im Rahmen einer feierlichen Unterzeichnung der Verträge bestätigt, bei der Führungskräfte der Manitowoc Crane Group, der Muttergesellschaft von Potain, sowie der Kundenfirma Nanjing No 3 Yangtze River Bridge Co Ltd zugegen waren. Die neue Schrägseilbrücke wird eine der längsten Brücken der Welt sowie die erste Metall-Schrägseilbrücke Chinas sein. Die neuen MD 3600 Modelle basieren auf den MD 2200-Kranen, den bisher größten Turmdrehkränen von Potain. In den letzten fünf Jahren wurde das Modell 2200 auf vielen Baustellen im Raum Asien/Pazifik eingesetzt, und zwar auch in China, wo zwei der Krane an dem renommierten Dammbauprojekt der Drei Schluchten des Yangtse mitarbeiten. Wie die MD 2200 Krane, werden auch die MD 3600 Modelle auf dem rohrförmigen R-Mast von Potain montiert anstatt dem traditionellen Gittermast (K-Mast); außerdem werden sie mit dem leistungsstarken Hubwerk 500 LCC 150 mit einer Motorleistung von 365 kW ausgerüstet.

Eric Etchart, Executive Vice President Asien/Pazifik der Manitowoc Crane Group, war bei der feierlichen Unterzeichnung dabei und kommentierte: „Wir sind mit dieser Bestellung äußerst zufrieden, und zwar aus zwei Gründen: erstens, weil dies unsere bisher größten Krane sind und wir damit unseren wachsenden Einfluss im Markt für Spezial-Turmdrehkrane weiter demonstrieren können, und zweitens, weil dieses Bauprojekt nur anderthalb Stunden von dem Zhangjiagang-Werk der Manitowoc Crane Group entfernt liegt und damit unsere Firma in dem schnell wachsenden chinesischen Markt stärker profilieren wird.“

Etchart sagte weiterhin: „Wenn eine Firma ein Projekt von dem Ausmaß der Nanjing-Brücke Nr. 3 übernimmt, wird sie alles daransetzen, um eventuelle Risiken und Unsicherheiten zu vermeiden. Durch die Wahl der MD 3600 Krane für dieses Projekt hat die Nanjing No 3 Yangtze River Bridge Co ihr Vertrauen in die Liefertreue von Potain unter Beweis gestellt.“



Skizze der neuen Brücke



Dolezych
... einfach sicher

Seile • Ketten • Hebebänder • Zurrgurte
Rundschlingen • Hebezeuge • Krane

Beratung • Prüfung • Wartung • Schulung
DIN EN ISO 9001+14001

Hartmannstraße 8 • 44147 Dortmund
Tel.: 02 31/82 85-0 • Fax: 02 31/82 77 82
Internet: www.dolezych.de
E-Mail: dolezych@dolezych.de

Kräftige Zunahme bei Auftragseingängen

Entgegen der angespannten Situation auf dem Bausektor konnte die deutsche Baumaschinenindustrie in den ersten vier Monaten dieses Jahres bei den Auftragseingängen kräftig zulegen. Nach Angaben des Verbandes Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) stiegen die Order aus dem Inland gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um 8 % und die aus dem Ausland um 22 %. Bei Baustoffmaschinen gab es im Inland keine Veränderungen. Die Auftragseingänge aus dem Ausland konnten mehr als verdoppelt werden.

Als Gründe für das steigende Inlandsgeschäft bei Baumaschinen nennt der Fachverband Bau- und Baustoffmaschinen im VDMA die gute Auslastung der Mietparks sowie den verstärkten Abfluss von Gebrauchtmachines, vor allem in die neuen EU-Mitgliedsstaaten. Allerdings läuft das Geschäft in den verschiedenen Produktgruppen unterschiedlich. Positiv überrascht wurden insbesondere die Erd- und Hochbaumaschinenhersteller. Sie verbuchten in den ersten vier Monaten dieses Jahres einen Anstieg der Auftragseingänge um jeweils 9 %. Beim Inlandsumsatz wird für das laufende Jahr mit einer Erhöhung von 2 % auf 1,8 Milliarden Euro gerechnet.

Die um 22 % gestiegenen Auftragseingänge aus dem Ausland resultieren nach Angaben des Fachverbandes insbesondere aus der zunehmenden Baumaschinennachfrage in den USA und Frankreich. Das Geschäft in den unterschiedlichen Produktgruppen lief weitgehend stabil. Der Anstieg bei den Auftragseingängen lag je nach Maschinenbereich zwischen 18 und 24 %. Besonders erfreulich war, wie im Inland, die Entwicklung bei Hochbaumaschinen. Insgesamt wird für 2004 ein Anstieg des Auslandsumsatzes um 5 % auf 3,7 Milliarden Euro prognostiziert.

Wichtigste Exportmärkte für Baumaschinen sind nach wie vor die USA und Frankreich. Viel Potential versprechen sich die Hersteller vor allem mittelfristig von Osteuropa und den ehemaligen GUS-Staaten. Die zur Realisierung des Nachholbedarfs nötigen finanziellen Ressourcen sind überwiegend vorhanden. Schon seit geraumer Zeit werden aus einigen Ländern steigende Auftragseingänge gemeldet. Hoch im Kurs steht Indien. Der Bausektor boomt, und die Nachfrage nach Baumaschinen steigt ständig. In China hingegen sieht der Fachverband ein Ende des bisherigen Verkaufsbooms. Als Grund nennt er die erhebliche Verschlechterung der Finanzierungsmöglichkeiten. Die Nachfrage sei schlagartig zusammengebrochen. Es bauten sich Lagerbestände auf, und die Produktion in den Betrieben sei drastisch verlangsamt oder teilweise sogar gestoppt worden.

Trotz der auf dem Heimatmarkt in den ersten vier Monaten gleich bleibenden Nachfrage nach Baustoffmaschinen geht der Fachverband für das Gesamtjahr von einer Verringerung des Inlandsumsatzes um 5 % auf 0,56 Milliarden Euro aus. Die Ursachen werden in der mangelnden Kapazitätsauslastung der Baustoffindustrie sowie dem überwiegend sehr niedrigen Preis- und Umsatzniveau gesehen. Anstehende Privatisierungsmaßnahmen im Infrastrukturbereich wirkten sich erst mittelfristig positiv auf die Gesamtsituation aus.

Die in den ersten vier Monaten verdoppelten Auftragseingänge aus dem Ausland resultieren vorwiegend aus größeren Einzelgeschäften, insbesondere der Zementanlagenindustrie. Anders als bei Baumaschinen steigt die Nachfrage nach Baustoffmaschinen in China weiter. Allerdings sieht der Verband auch hier erhebliche Abschwächungstendenzen. Standardmaschinen würden überwiegend im Land selbst hergestellt. Bei Spezialmaschinen sei nach wie vor Bedarf vorhanden. Geradezu explosionsartig entwickelt sich die Nachfrage aus Vietnam. In den ersten drei Monaten dieses Jahres haben die deutschen Hersteller Baustoffmaschinen für fast 18 Millionen Euro in das Land exportiert. Im Vergleichszeitraum des Vorjahres lag der Umsatz bei noch nicht einmal einer Million Euro. Gute Absatzchancen bietet auch Indien. Die milliardenschweren staatlichen Programme zur Förderung der Infrastruktur und die Zunahme privat finanzierter Projekte sorgen dafür, dass der Bausektor weiterhin auf dem Wachstumspfad bleibt. Für das Gesamtjahr rechnet der Fachverband bei Baustoffmaschinen mit einer Steigerung des Auslandsumsatzes um 5 % auf 1,86 Milliarden Euro. Wichtigste Exportländer sind China und die USA.

Erster Kran in die USA geliefert

Bereits Ende letzten Jahres hatten Manitowoc und Kobelco ein Abkommen vereinbart, in dem sich beide Unternehmen darüber einigten, dass Kobelco Raupenkrane mit Tragfähigkeiten bis zu 136 t (150 USt) zum Vertrieb auf dem amerikanischen Markt für Manitowoc produziert. Der erste Kran, der im Rahmen dieses Jointventures ausgeliefert wurde, war der 91 t-Kran (100 USt) Modell 10000, der an den Manitowoc Händler Shawmut Equipment Company nach Norfolk, Massachusetts ging. Bei Kobelco in Japan wurde zudem die Produktion von vier weiteren Modellen aufgenommen. Im Einzelnen sind dies das Modell 5000 (45 t Tragkraft), Modell 5500 (50 t Tragkraft), Modell 8000 (72 t Tragkraft) und Modell 8500 mit 77 t Tragfähigkeit. Wie das Unternehmen betont, basieren alle neuen Modelle auf bewährten Kranen aus der Kobelco-Produktpalette. Die Krane werden unter Manitowoc-Markennamen und in dem Manitowoc-typischen Rot in Amerika vermarktet. Das Kabineninnere wird sich von den Original-Kobelco-Kranen leicht unterscheiden. Wie Manitowoc mitteilt, liegen für die neuen Krane bereits zahlreiche Bestellungen vor, so dass mit der Ankunft weiterer Kobelco/Manitowoc-Krane in Kürze gerechnet werden kann.

Die neuen Krane im Überblick

Modell	Tragfähigkeit	Hauptausleger	Hauptausleger u. Spitze	Wippausleger u. Wippspitze
Modell 5000	45 t (50 USt)	49 m (160 ft)	40 m + 18 m (130 ft + 60 ft)	N/A
Modell 5500	50 t (55 USt)	49 m (160 ft)	40 m + 18 m (130 ft + 60 ft)	N/A
Modell 8000	72 t (80 USt)	61 m (200 ft)	55 m + 18 m (180 ft + 60 ft)	N/A
Modell 8500	77 t (85 USt)	61 m (200 ft)	55 m + 18 m (180 ft + 60 ft)	N/A
Modell 10000	91 t (100 USt)	61 m (200 ft)	58 m + 18 m (190 ft + 60 ft)	35 m + 30 m (115 ft + 100 ft)



Das neue Modell 10000 von Manitowoc Cranes. Die erste Einheit, die unter dem Kobelco/Manitowoc-Jointventure gefertigt wurde, ist bereits in die USA verschifft worden.

Tag der offenen Tür bei Scholpp voller Erfolg

Zu einem Tag der offenen Tür hatte die Scholpp-Niederlassung in Ettlingen am Samstag, den 10.7.04 geladen. Zahlreiche Kunden, Geschäftsfreunde und -partner sowie Kran- und Schwerlastinteressierte waren der Einladung von Martin und Klaus Scholpp sowie dem Geschäftsführer der Scholpp Kran & Transport GmbH, Ralf Schramm, gefolgt und nahmen ab 10.00 Uhr morgens das ausgestellte Scholpp-Equipment genauestens unter die Lupe. Dabei kamen die insgesamt rund 1.000 Besucher voll auf ihre Kosten, denn es wurde jede Menge Action geboten. So standen zwei Lkw-Arbeitsbühnen bereit, mit denen sich die Gäste in luftige Höhe bringen lassen konnten, um das Geschehen einmal von oben zu betrachten. Aber die Besucher konnten auch selbst aktiv werden und beispielsweise mit einer kleinen Scherenarbeitsbühne einen Parcours durchfahren. Auf besonders großes Interesse stieß natürlich auch das Angebot, sich selbst als Kranfahrer zu betätigen. Unter fachkundiger Anleitung konnte man sich hier in einem Tadano Faun RTF 30.4 erproben und versuchen, die am Haken hängende Last im vorgegebenen Ziel zu platzieren. Für Action sorgte auch die Vorführung des Mobilbaukrans MK 80, wobei natürlich insbesondere der Entfaltungsvorgang die Blicke auf sich zog. Und auch die Einfahrt des 9-achsigen AC 650 darf sicherlich zu den Highlights gezählt werden. Ebenfalls ein Hingucker war der nigelgelagerte AC 70, der erst am Tag



Vielleicht ein Kranfahrer von morgen. Unter fachkundiger Anleitung von Karl-Heinz Hof versuchte der 11-jährige Mike Simon aus Marzell eine Last zu platzieren. KM-Bild



Mit der Lkw-Arbeitsbühne Wumag elevant WT 425 ging es in luftige Höhen. Ein Angebot, von dem vielfach Gebrauch gemacht wurde. KM-Bild



Immer schön langsam, dann klappt es auch mit dem Parcours. Das junge Mädchen hatte die Scherenarbeitsbühne bestens im Griff. KM-Bild

zuvor an Scholpp ausgeliefert worden war.

Spannend ging es auch bei der durchgeführten Tombola zu, die mit vielen interessanten Preisen, darunter diverse Kranmodelle, zum Mitmachen lud. Hier waren selbst die Nieten Gewinne, denn der Erlös der Tombola wurde an den Verein FUOKK (Förderverein zur Unterstützung der onkologischen Abteilung der Kinderklinik Karlsruhe e.V.) zur Anschaffung eines Kernspintomographen gespendet. Selbstverständlich war auch für das leibliche Wohl der Gäste bestens gesorgt. Erwähnenswert ist, dass das gesamte „Catering“ in der Hand eines lokalen Fußballvereins lag, der auf diese Weise ebenfalls von der Veranstaltung profitierte.

Neue Marke „SG Equipment Finance“ für die GEFA-Gruppe

Die Wuppertaler GEFA-Gruppe, die seit über 55 Jahren in der Absatz- und Investitionsfinanzierung für mobile Wirtschaftsgüter tätig ist, bietet ihre Finanzierungs- und Leasingkonzepte ab sofort unter dem Markennamen „SG Equipment Finance“ an. Damit stellt sich die GEFA unter die neue Dachmarke, die die Muttergesellschaft Societe Generale europaweit für ihre Absatz- und Objektfinanzierungsaktivitäten eingeführt hat. An der rechtlichen Selbstständigkeit der GEFA Gesellschaft für Absatzfinanzierung mbH und der GEFA-Leasing GmbH ändert sich nichts.

Der deutsche Absatz- und Objektfinanzierungsmarkt ist für die Societe Generale einer der bedeutendsten in Europa. Die GEFA-Gruppe erzielte im vergangenen Jahr nach eigenen Angaben ein Neugeschäft von 2.688 Millionen Euro. Die Managed Assets, die alle von der GEFA verwalteten Forderungen umfassen, stiegen bis Ende 2003 auf 5.877 Millionen Euro.

Neben Deutschland agieren künftig weitere 13 europäische Länder (Belgien, Frankreich, Großbritannien, Italien, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Polen, Schweiz, Slowakei, Spanien, Tschechien, Ungarn) sowie Australien unter der Marke SG Equipment Finance. Das Netzwerk ist so konzipiert, dass die GEFA international aufgestellte Hersteller und Händler mit Absatzfinanzierungslösungen grenzüberschreitend begleiten kann, so das Unternehmen.

Ihre expansive Strategie im Bereich der Absatz- und Objektfinanzierung hatte die Societe Generale im August dieses Jahres mit Bekanntgabe der Übernahme des Finanzdienstleisters ELCON verdeutlicht.

ELCON zählt in Skandinavien zu den führenden Anbietern von Absatz- und Objektfinanzierung sowie Factoring. Mit der Übernahme (vorbehaltlich behördlicher Genehmigungen) wird SG Equipment Finance auch in Dänemark, Norwegen und Schweden vertreten sein und die Präsenz auf insgesamt 17 Länder ausdehnen. Die Managed Assets belaufen sich inklusive ELCON auf eine Höhe von 15,4 Milliarden Euro.

Neues Democenter eröffnet



Wer heutzutage auf dem hart umkämpften Ladekranmarkt bestehen will, braucht mehr als gute Produkte. Die Kundschaft ist zunehmend anspruchsvoll und fordert Leistung für ihr Geld. Nicht nur ein funktionierender After-Sales-Service ist hier gefragt. Eine umfassende Beratung vor dem Kauf wird ebenso erwartet wie begleitende Schulungen. Um diesen Anforderungen gerecht werden zu können, hat Palfinger ein neues Service- und Democenter am Standort Kasern (Österreich) eröffnet. Modern ausgestattete und bis zu 150 Personen fassende Schulungsräumlichkeiten erwarten die Besucher hier ebenso wie das großzügig angelegte Democenter, in dem die gelernten Inhalte anschließend „live“ an den Geräten getestet werden können. Und auch für Produktpräsentationen beziehungsweise Product launches bietet das neue Kompetenzzentrum das passende Umfeld. Selbstverständlich können hier nicht nur Ladekrane ausprobiert und getestet werden, sondern auch andere Produkte aus der Palfinger-Palette stehen den Kunden hier hautnah zur Verfügung. Das neue Center wurde im Rahmen der Palfinger Sales Conference eröffnet, zum dem 120 Vertriebspartner sowie rund 60 Palfinger-Mitarbeiter aus aller Welt angereist waren. Für die standesgemäße Eröffnung des Centers hatte man sich bei Palfinger etwas Besonders einfallen lassen: In einer gekonnten Choreografie wurde eine Magnum-Champagner-Flasche auf den Gabeln eines Crayler BM ins Democenter „serviert“ und anschließend von einem PK 36002 elegant entkorkt.

Auf dem Rahmenprogramm der bereits traditionellen Sales Conference standen auch Besichtigungen der Palfinger-Standorte beziehungsweise – Werke in Elsbethen (Epsilon-Krane) Lengau (u.a. KTL-Lackieranlage) und Köstendorf. Darüber hinaus bot der Palfinger-Actionpark Gelegenheit, neben zahlreichen anderen Produkten auch vier Weltneuheiten aus dem Kranbereich kennen zu lernen und zu testen. Dabei konnten die Besucher schon einmal IAA-Luft schnuppern, denn drei Kranmodelle, darunter die Performance-Krane PK 18500 und PK 23500, die erst in Hannover auf der Nutzfahrzeugmesse der Öffentlichkeit präsentiert werden, sowie der neue EPSILON-Stationärkran „Herkules“ zeigten sich im Rahmen des Actionparks erstmals ihrem Publikum.

AKTION: Kostenloser Korrosionscheck vor Ort!

DER OBERFLÄCHENSPEZIALIST
für Großfahrzeuge & Baumaschinen

- Sandstrahlen, Lackieren, Beschriften
- **NEU:** Pulverbeschichten
- Transport- und Vor-Ort-Service

Andreas Buch ■ Luxemburger Str. 10 ■ 66482 Zweibrücken
Tel. (06332) 4879-50 ■ Fax (06332) 4879-49
eMail: kontakt@buch-lt.de ■ www.buch-lt.de

FAXANFRAGE

Per Fax Nr. 06332-4879-49 an Buch Lackiertechnik GmbH:

Ih interessiere mich für:

<input type="checkbox"/> Weitere Infos/Angebot
<input type="checkbox"/> kostenlosen Korrosionscheck
<input type="checkbox"/> Wartungsservice
<input type="checkbox"/> Vor-Ort-Service/Transportservice

Antwort bitte an:

Firma
Ansprechpartner
Telefon/Fax

Innovative Weitsicht setzt den Standard



TADANO FAUN ATF 80-4



... weiterhin einziger seiner Klasse mit 2 Motoren

- ✓ 6-teiliger Ausleger 10,8 m - 48,5 m mit 1-Zylinder-Teleskopiersystem
- ✓ 68,0 m max. Hakenhöhe
- ✓ 9,0 - 18,0 m Auslegerverlängerung plus Schwerlastspitze
- ✓ Oberwagenkabine im Hi-Tech Design mit variablem 'Cockpit'
- ✓ Mercedes-Benz OM 904 LA 130 kW (177 PS) - Oberwagen
und OM 501 LA 315 kW (428 PS) - Unterwagen
- ✓ 8 x 6 oder 8 x 8 Antrieb
- ✓ Allradlenkung sowie die Verfahrbarkeit vom Oberwagen sind 'Standard'

 **TADANO**

TADANO LTD,
International Division
4-12, Kawasawa 2-chome, Saitama-Si,
Tel: 0130-0014, Japan

Tel.: +41-3-36 21-77 32
Fax: +41-3-36 21-77 35
E-Mail: tdinfo@tadano.co.jp
Web: www.tadano.co.jp

FAUN

TADANO FAUN GMBH Tel.: +49-91 25-95 90
Faulberg 2 Fax: +49-91 25-30 85
Postfach 10 02 64 E-Mail: info@tadano-faun.de
D-91295 Lauf a.d. Pegnitz Web: www.tadano-faun.de