

Erfolgreicher Zusammenschluss von PIV und Brevini

Im Jahr 2005 konnte das Unternehmen PIV Drives seinen Umsatz erneut steigern und erreichte mit 333 Beschäftigten einen Jahresumsatz von 53 Millionen Euro – einschließlich der früheren Niederlassung von Brevini Riduttori in Deutschland, Brevini Getriebe. Mit Wirkung zum 1. Januar 2005 waren die beiden Firmen, PIV Drives GmbH, Bad Homburg, und Brevini Getriebe, Schwelm, aufeinander verschmolzen worden. Brevini Getriebe konnte erfolgreich in die PIV Drives integriert werden und trug wesentlich zur positiven Geschäftsentwicklung der PIV Drives bei. Die Umsatzsteigerung konnte zum größten Teil in den Hauptgeschäftsfeldern der PIV Drives realisiert werden: Kranbau, Fördertechnik/Bandantriebe, Gummi und Kunststoff. Der bestehende Auftragseingang erlaubt es dem Unternehmen bereits heute, eine zuversichtliche Einschätzung der Geschäftsentwicklung für das Jahr 2006 abzugeben.

Ebenfalls in 2005 wurde der neue Geschäftsbereich Brevini Power Transmission der Brevini Gruppe gegründet, um die Stärken der Unternehmen Brevini Riduttori (Planetengetriebe), PIV Drives (Stirnrad- und Kegelstirnradgetriebe), Brevini Winches (Winden) und des weltweiten Netzwerks an Niederlassungen zu bündeln. Diese insgesamt 30 Unternehmen werden von nun an weltweit unter einem einheitlichen Erscheinungsbild auftreten, um ihre gemeinsame Positionierung auf dem Weltmarkt besser zu verdeutlichen und eine stärkere Wiedererkennung und höhere Effizienz im Marketing aufzubauen. Brevini Power Transmission erreichte 2005 nach Unternehmensangaben einen konsolidierten Umsatz von 201 Millionen Euro mit 950 Beschäftigten. Von 2002 bis 2005, einem Zeitraum der durch weltweite wirtschaftliche Stagnation und Unsicherheiten gekennzeichnet war, konnte der konsolidierte Umsatz von Brevini Power Transmission um 62 % zunehmen, gegenüber 124 Millionen Euro in 2001.

73 Mobilkrane bestellt

Insgesamt 73 Krane hat die Unternehmensgruppe Maxikraft bei Liebherr bestellt. Damit hat das Unternehmen mit Hauptsitz in Züllsdorf bei Torgau laut Liebherr die größte Bestellung in Auftrag gegeben, die ein deutsches Kranvermiet-Unternehmen in den letzten zehn Jahren vergeben hat. Der Auftragsumfang beinhaltet 73 Mobilkrane aller Größenklassen vom 2-achsigen LTM 1030-2.1 bis zum 8-achsigen Gittermastmobilkran LG 1550. Die Auslieferungen werden bis in die Mitte dieses Jahres hineinreichen. Die Krane sind für mehrere Niederlassungen der Unternehmensgruppe eingeplant. Inhaber Maik Kanitzky zeigt sich von der Technik der Liebherr-Mobilkrane überzeugt und nennt als weitere Gründe für die Kaufentscheidung die Wertbeständigkeit der Produkte und den ausgezeichneten Service.

Maik Kanitzky gründete seine Firma vor 13 Jahren in Züllsdorf. Inzwischen beschäftigt er 300 Mitarbeiter in 17 Niederlassungen mit einem Fuhrpark von insgesamt 150 Kranen. Zur Unternehmensgruppe gehören die Firmen Maxikraft, Maximum, Kranlogistik Sachsen und Kranlogistik Lausitz.



Karl Passing (1.v.l.) und Dieter Walz (1.v.r.), Liebherr-Werk Ehingen GmbH, bei der Mobilkran-Übergabe an Annett Schewe und Maik Kanitzky von Maxikraft.

Kranbranche mal anders: Tadano Faun bei Triathlon-Weltmeisterschaften live dabei

„Höchstleistung aus Leidenschaft“ – so lässt sich kurz und prägnant die Kranbranche umschreiben. Ob Betreiber oder Hersteller: mit großer Leidenschaft und großem Ehrgeiz wird hier gearbeitet, um auch die schwierigsten Hubarbeiten meistern zu können. In einer immer kleiner werdenden Welt ist dies für die Hersteller, aber auch für viele Betreiber, längst zu einer globalen Herausforderung geworden.



Elisabeth Wittmann (r.), die von ihrem Lebensgefährten und langjährigen Faun-Mitarbeiter Hans Albert trainiert wird, konnte bei den Xterra Cross Triathlon Weltmeisterschaften auf Hawaii einen hervorragenden 12. Platz belegen.

Eben dieses Maß an Leidenschaft und Leistungsbereitschaft beanspruchte auch eine ganz andere globale Herausforderung, nämlich die Xterra Cross Triathlon Weltmeisterschaften, die im Oktober vergangenen Jahres auf Hawaii stattfanden. Von den 520 internationalen Teilnehmern, die bei dieser Weltmeisterschaft gestartet waren, überquerten 466 letztlich die Ziellinie. Dabei war auch Elisabeth Wittmann, ‚gecoached‘ von ihrem Lebensgefährten und langjährigen Faun-Mitarbeiter Hans Albert.

Elisabeth Wittmann hatte sich im Vorfeld durch ihre Teilnahme an den verschiedenen europäischen Vorentscheidungen qualifiziert, wobei sie mit erstklassigen Platzierungen überzeugen konnte. Die Vorentscheidungen fanden unter anderem in Deutschland, Italien, Österreich, Spanien und der Tschechischen Republik statt, jedes Mal mit circa 250 Athleten. Aus über 600 internationalen Teilnehmern ihrer Altersklasse wurden letztlich nur 21 für die Weltmeisterschaften auf Hawaii zugelassen. 18 davon kamen ins Ziel – mit dabei Elisabeth Wittmann. Besonders unter Berücksichtigung, dass sie nicht nur das erste Mal auf Hawaii (unter völlig anderen klimatischen Bedingungen) an den Start ging, sondern überhaupt erst seit dem vergangenen Jahr an offiziellen Triathlon-Veranstaltungen teilnimmt, ist der 12. Platz gegen die ‚globale‘ Konkurrenz ein großartiger Erfolg, der allen Respekt verdient. Vielleicht hat auch die Tadano Faun-Ausstattung inklusive des ATF 160G-5 ‚COTY‘-T-Shirts (COTY = Crane Of The Year) hierbei seinen Beitrag zum Erfolg geleistet. Ganz sicher jedoch haben die guten Wünsche des gesamten Faun-Teams positiv motiviert.



Unterstützung gab es durch die Tadano Faun-Ausstattung inklusive des ATF 160G-5 ‚COTY‘-T-Shirts.

Neue Vertriebsniederlassung für Benelux

Zum 1. Januar 2006 hat Terex Cranes ein neues Vertriebsbüro für Belgien, Niederlande und Luxemburg eröffnet. Die Länder gehören zu den wichtigen Märkten für die Produkte von Terex-Demag und PPM und erfordern nach Einschätzung des Unternehmens besondere Aufmerksamkeit. Das Büro liegt an der belgisch-niederländischen Grenze in Moerdijk, Niederlande, nahe der Stadt Breda. Aufgabe ist es, Vertrieb, Service sowie die Ersatzteilversorgung für Terex-Demag AT-Krane und Gittermastkrane, Terex-PPM AT-Krane sowie für Terex-Bendini RT-Krane sicherzustellen.

Mit dem neuen Vertriebsbüro will Terex Cranes noch schneller auf die Anforderungen der Kunden vor Ort eingehen und mit gut geschulten und professionell arbeitenden Mitarbeitern die Kundenzufriedenheit sichern. Die Servicetechniker sind so platziert, dass eine optimale Abdeckung in allen drei Ländern sichergestellt und eine schnelle und unkomplizierte Unterstützung gewährleistet sein soll.



Gestartet wird mit 12 Mitarbeitern, davon 10 im Bereich Service. Verantwortliche Manager sind Didier Vogels, Vertriebsmanager Belgien und Luxemburg, John Scholtens, Vertriebsmanager Niederlande und Martin Maasackers, Servicemanager für Belgien, Niederlande und Luxemburg.

Die Niederlassung ist ein weiterer Baustein der Unternehmensstrategie, weltweit mit eigenen Vertriebs- und Servicepunkten in direkter Nähe zum Kunden zu sein. So wurden schon in 2005 mit anderen Terex-Gesellschaften gemeinsame Niederlassungen in Brasilien und Südafrika eröffnet.

baufach 2006 erfreulich verlaufen

Eine positive Bilanz zogen die Veranstalter der baufach 2006: Rund 23.000 Besucher aus zehn Ländern informierten sich vom 1. bis 4. Februar 2006 auf dem Leipziger Messegelände über die Angebote der 431 Aussteller (2003 waren es 25.600 Besucher). Die Angebotspalette der Aussteller, die aus 14 Ländern in die sächsische Messe-Metropole reisten, reichte von Baustoffen, Bauteilen, Bauchemie über Baumaschinen bis hin zu Computern und Software am Bau.

Rund 90 % der Besucher waren vom Fach. Besonders stark vertreten waren Experten aus den Bereichen Bauhandwerk und Baugewerbe, Bauindustrie und industrielle Verarbeiter sowie Planer, Architekten und Ingenieure. Der hohe Anteil der Fachbesucher untermauert die klare Ausrichtung der baufach als Fachmesse. Über 70 % der Aussteller bescheinigten den Besuchern eine hohe fachliche Kompetenz. Neben Besuchern aus Mitteldeutschland kamen vor allem Experten aus Bayern und Brandenburg. Ein Drittel der Aussteller gab an, schon auf der Messe konkrete Geschäftsabschlüsse erzielt zu haben. 54 % erwarten ein gutes Nachmessegeschäft. Im Vergleich zu 2003 verzeichnete die baufach eine erhebliche Steigerung des Fachbesucheranteils aus dem Ausland von 2,4 auf 3,7 %.

„Angesichts der Baukonjunktur und des gravierenden Rückgangs der Beschäftigtenzahlen ist die Besucherzahl höher als wir erwartet haben“, sagte Wolfgang Marzin, Vorsitzender der Geschäftsführung der Leipziger Messe GmbH. „Die baufach etabliert sich klar als Fachmesse, wie man an dem sehr hohen Fachbesucheranteil sehen kann.“ Nach der fast 3-jährigen Veranstaltungspause und der zwischenzeitlichen Branchenentwicklung sei er mit dem Ergebnis zufrieden, sagte Marzin.

Die nächste baufach findet vom 30. Januar bis 2. Februar 2008 statt.

Neuer Service für Zulieferer

Zulieferer für mobile Maschinen können sich jetzt zeitraubende Recherchen sparen. Um ihre Produkte anbieten zu können, mussten sie bisher in mühsamer Arbeit die von den Maschinenherstellern benötigten Komponenten und Zubehörteile abfragen. Dieser Aufwand ist jetzt Vergangenheit. Der Lectura-Verlag Nürnberg, Herausgeber von Marktberichten für mobile Maschinen, hat speziell für diese Zulieferer einen neuen Service eingerichtet.

Ab sofort kann über Internet online auf die wichtigsten technischen Daten von mobilen Maschinen wie Baumaschinen, Gabelstapler, Kommunaltechnik und Recycling, Landmaschinen, Krane, Hubarbeitsbühnen, Hoch- und Tiefbaugeräte etc. zugegriffen werden. Insgesamt stehen von über 60.000 Maschinentypen die BGL-Nummer, Dienstgewicht, Motorhersteller, Motortype und Leistung, Bereifung, technische Zusatzausrüstung etc. zur Verfügung. Einzelversionen gibt es schon ab 99.- €. Die gesamte Palette ist für 399.- € zu haben unter www.lectura.de.

Der Spezialist für große Nutzfahrzeuge und Baumaschinen

*Hochdruckreinigen . Entlacken . Sandstrahlen
Korrosionsschutz . Lackieren . Beschriften
Transportservice . Vor-Ort-Service
Logistische Dienstleistungen*



Luxemburger Str. 10 • 66482 Zweibrücken • Tel. 06332 - 4879-50 • Fax 06332 - 4879-49 • e-Mail: kontakt@buch-lot.de • www.buch-lot.de

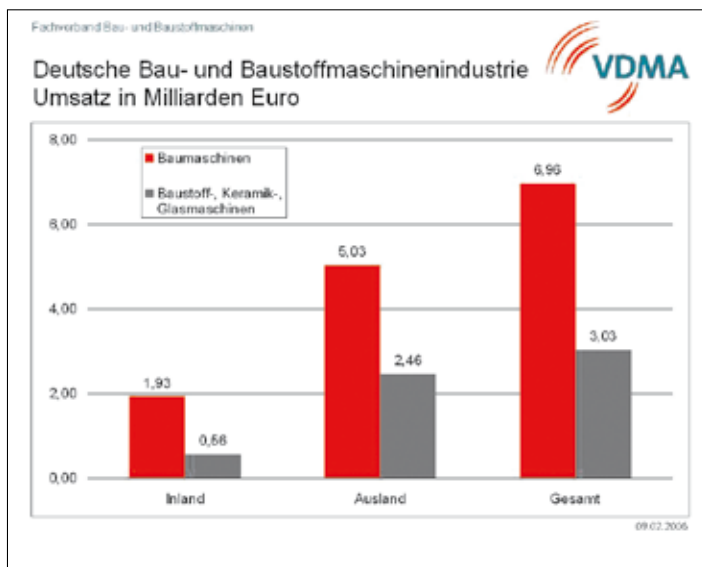
Tirre bündelt alle Aktivitäten in Papenburg



Geschäftsführer Hans Joachim Tirre blickt zuversichtlich in die Zukunft.

Nach dem erfolgreichen Produktionsanlauf der Tirre-Ladekrane im letzten Jahr in Papenburg hat die Tirre Krantechnik GmbH nun auch den schon seit längerem geplanten Schritt vollzogen, ihr Vertriebs- und Servicecenter ebenfalls von Bad Zwischenahn nach Papenburg zu verlegen. Damit sind jetzt die Bereiche Vertrieb, Technik, Ersatzteilwesen, Reparatur- und Service an diesem bekannten Werftenstandort vereint. „Der Umzug dieser Unternehmensbereiche an den Produktionsstandort ist Teil einer Strategie zur Aufwertung unseres Marktauftritts,“ erläutert Geschäftsführer Hans-Joachim Tirre und ergänzt: „Das letzte Jahr haben wir trotz der schwierigen Rahmenbedingungen erfolgreich abschließen und auch namhafte Kunden wie unter anderem die WeGo-Gruppe in Hanau hinzugewinnen können. Mit diesem Schritt und unseren neuen Strukturen sind wir gut gerüstet, wieder eine stärkere Marktposition der Tirre-Ladekrane zu erreichen“. Außerdem fügt der Geschäftsführer hinzu: „Wir gehen ganz bewusst nicht den Weg der so genannten „Voll elektronik“ am Ladekran wie von vielen Wettbewerbern praktiziert. Unsere Technik am Kran wird auch in Zukunft so konzipiert sein, dass minimierte Störanfälligkeit aber auch Servicefreundlichkeit an oberster Stelle stehen und damit qualifizierte Fahrzeughydraulik- und Nutzfahrzeugelektrik-Werkstätten den Service durchführen können.“

VDMA meldet Spitzenergebnis



Umsatz der deutschen Bau- und Baustoffmaschinenindustrie 2005.

Wie der VDMA in einer Pressemitteilung mitteilt, sind die Umsätze der deutschen Hersteller von Bau- und Baustoffmaschinen in 2005 um 15,6 % auf 9,99 Milliarden Euro gestiegen. Damit erzielte die Branche einen neuen Rekord. Für 2006 erwartet der VDMA Fachverband Bau- und Baustoffmaschinen eine weitere Steigerung um rund 8 %.

„Das gute Ergebnis ist auch 2005 auf das boomende Exportgeschäft zurückzuführen“, teilte der Vorsitzende des VDMA Fachverbandes Bau- und Baustoffmaschinen, Dr. Christof Kemmann, mit. Die Branche habe im vergangenen Jahr Maschinen und Anlagen im Wert von 7,49 Milliarden Euro ins Ausland verkauft. Das entspricht einem Plus von 21,7 % gegenüber dem Vorjahr. Die Verkäufe von Baumaschinen stiegen dabei um 23 % auf 5,03 Milliarden Euro, die von Baustoff-, Glas- und Keramikmaschinen um 19 % auf 2,46 Milliarden Euro. Der Exportanteil der Branche liegt damit jetzt bei rund 75 %. Die wichtigsten Absatzmärkte sind die USA, gefolgt von den westeuropäischen Ländern und China.

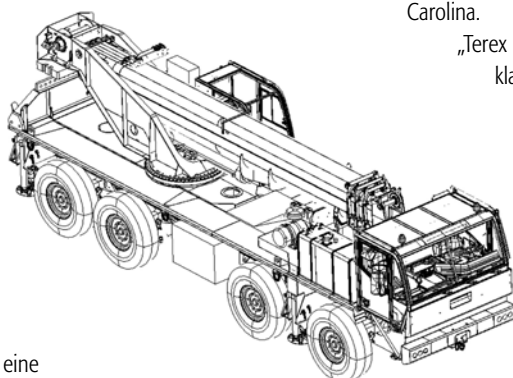
Der Inlandsmarkt hat sich nach Angaben der Hersteller in 2005 nur für die Baumaschinensparte belebt. Hier setzten die Hersteller Bau- und Baustoffmaschinen für 2,5 Milliarden Euro ab. Das entspricht in etwa dem Niveau des Vorjahres. Auf Baumaschinen entfielen dabei 1,93 Milliarden Euro oder +6 %, auf Baustoff-, Keramik- und Glasmaschinen 0,56 Milliarden Euro oder -14 %.

Terex liefert AT-Krane für US-Marinekorps

Die Terex Corporation hat mit dem Marine Corps Systems Command einen Vertrag über die Lieferung von AT-Kranen an das US-Marinekorps (USMC) abgeschlossen. Der endgültige Auftrag des USMC sieht eine Lieferung von bis zu 130 Kranen mit einem Gesamtvolumen von bis zu 88,6 Millionen US-Dollar vor. Die erste Order umfasst die Produktion von vier Kranen inklusive Zubehör, Werkserprobung, eingeschränkter logistischer Unterstützung sowie die Ausbildung von Personal und hat einen Gesamtumfang von 5,9 Millionen US-Dollar. Terex wird die ersten vier 50 t-Krane im Juli 2006 für die geforderten Überprüfungen zum USMC-Testgelände in Aberdeen ausliefern.

Die Aufnahme der vollen Produktion und die endgültige Genehmigung wird für 2007 erwartet.

Der an das USMC zu liefernde Terex MAC-50 (MAC = Military All Terrain Crane) basiert auf dem Terex-Demag AC 50-1, der modifiziert wurde, um den hohen militärischen Anforderungen gerecht zu werden, die das USMC festgelegt hat. Zu den Besonderheiten der Terex MAC-50-Ausführung gehören unter anderem eine



geforderte Wassertiefe von 1,50 m in Meerwasser, die Einhaltung der in den USA geltenden Brückenbestimmungen sowie die Einrüstung einer Antriebseinheit aus Cummins-Motor und Allison-Getriebe.

Produktion in Zweibrücken

Terex wird die MAC-50-Krane im Terex-Demag Werk in Zweibrücken fertigen. Die logistische Betreuung erfolgt durch Terex-American Cranes in Wilmington, North Carolina.

„Terex Corporation hat – mit Terex-Demag im Zentrum – ein erstklassiges Projektteam zusammengestellt, das über hervorragende Fähigkeiten in der Konstruktion und im Management militärischer Programme verfügt“, stellte Tom Manley, Direktor des Terex Government Programs fest. „Teamchef Dr. Oliver Fries, der leitende Ingenieur Jürgen Appel und die Mitglieder des Teams haben mit der Übertragung der USMC-Anforderungen in die Herstellung des Terex-MAC-50 Krans ganz Außergewöhnliches geleistet. Die gesamte Mannschaft der Terex-Corporation ist stolz darauf, den Zuschlag für den USMC-Militärkran erhalten zu haben.“

SWF Krantechnik mit Umsatzplus

Das Geschäftsjahr 2005 bescherte SWF Krantechnik ein sattes Umsatzplus von 28 % gegenüber dem Vorjahr 2004, in welchem bereits ein Wachstum von 34 % verzeichnet wurde. In Zahlen bedeutet dies einen Jahresumsatz 2005 von 27,4 Millionen Euro, der ausschließlich mit dem Vertrieb von Standardhebezeugen wie Elektroseil- und Elektrokettenzügen sowie Komponentenpaketen für Laufkrane erzielt wurde.

Der auf der CeMAT präsentierte Elektroseilzug NOVAeco fand bereits großen Anklang zum Beispiel auf den Märkten in Nahost. Ebenso neu in der Produktpalette



der Mannheimer sind die Elektrokettenzüge Typ SKC mit im Gehäuse integrierten Frequenzumrichtern. SWF Krantechnik hat sich auch für 2006 neue Ziele gesteckt. Neben dem Ausbau der Geschäftsbeziehungen in Ost-Europa sollen die bereits traditionellen Märkte in ganz Europa, dem nahen Osten, Süd-Ost-Asien und Teilen Afrikas weiter gestärkt werden. In diesem Jahr kann das Unternehmen sein 85-jähriges Firmenjubiläum feiern. 1921 startete das Unternehmen mit der Produktion von Eisenbahnwaggons unter dem Firmennamen Süddeutsche Waggon Fabrik – der sich heute noch in den drei Anfangsbuchstaben SWF wieder findet. Fünf Jahre später benötigte man für das Handling der Schienenfahrzeuge im Herstellungsprozess Winden, die es in dieser Form nicht auf dem Markt gab. Um diese Lücke zu schließen, konstruierte und produzierte SWF kurzerhand Seilwinden, die auch von anderen Industrieunternehmen für den internen Materialfluss eingesetzt wurden. Der Einstieg mit einem neuen Firmennamen – Süddeutsche Waggon- und Förderanlagen – in die Kran- und Hebebranche war geschaffen. Im Lauf der Jahrzehnte ging die Fokussierung von SWF in Richtung Krane und Hebezeuge konsequent weiter.

EU hat Geräuschrictlinie geändert

Die Änderung der Richtlinie 2000/14/EG wurde im Europäischen Parlament in Straßburg am 26. Oktober 2005 angenommen – Hersteller und Importeure von Fahrzeugkranen konnten aufatmen. Wie der VDMA-Fachverband Fördertechnik und Logistiksysteme – Fachabteilung Krane und Hebezeuge – mitteilt, ist nun die Änderung in das Amtsblatt eingeflossen, so dass die zweite Stufe der in der Geräuschrictlinie 2000/14/EG geforderten Grenzwerte Anfang kommenden Jahres nicht in Kraft tritt.

Die Richtlinie 2005/88/EG ergänzt die Richtlinie 2000/14/EG und ist im Amtsblatt L 344 vom 27. Dezember 2005 veröffentlicht worden. Die bisherige Richtlinie verlangte von den Herstellern eine Verminderung der Geräuschemission ihrer Maschinen um drei Dezibel. Für alle Maschinen, bei denen es technische Probleme gibt und die die neuen Grenzwerte nicht erreichen können, das heißt Maschinen mit einem Motor, gelten die bisherigen Regelungen über das Jahr 2006 hinaus. Hinzu kam, dass viele Motoren nicht rechtzeitig zur Verfügung gestellt werden konnten, um die Fahrzeugkrane termingemäß anzupassen. Damit konnte ein drohendes Produktverbot für diese Fahrzeugkrane abgewendet werden.

„Diese Übergangslösung soll für Fahrzeugkrane mit einem Motor für die kommenden zwei Jahre gelten“, erklärte Klaus Pokorny, Referent für Krane und Hebezeuge, VDMA-Fachverband Fördertechnik und Logistiksysteme. Pokorny wies darauf hin, dass die umsetzende Erste Verordnung zur Änderung der Geräte- und Maschinenlärmschutzverordnung noch im alten Jahr im Bundesgesetzblatt verkündet wurde (BGBl Teil 1 2005, 3725 zu Bonn 30. Dezember 2005). Die Verordnung trat am 03.01.2006 in Kraft. Damit ist es dem VDMA für die FEM-Produktgruppe Krane und Hebezeuge gelungen, das anderenfalls in der Europäischen Union drohende Verkaufsverbot in letzter Minute abzuwenden.

Rekordumsatz und Rekordergebnis

Palfinger erzielte nach Unternehmensangaben im Geschäftsjahr 2005 erneut einen Rekordumsatz. Das Umsatzwachstum sei einerseits organisch auf das starke Stammgeschäft Kran in Europa sowie auf die hydraulischen Systeme und andererseits auf die Akquisition der Ratcliff Palfinger in Großbritannien, die erst in der zweiten Hälfte 2005 integriert wurde, zurückzuführen, so das Unternehmen. Das Ergebniswachstum resultiere sowohl aus den hohen Auslastungen in den Produktionsbereichen als auch aus dem erfolgreichen Aufbau der Zylinderproduktion in Tenevo / Bulgarien. Der Umsatz stieg gegenüber dem Vorjahr um 116,3 Millionen Euro oder 28,8 % auf 520 Millionen Euro. Das EBIT konnte gegenüber dem Vorjahr um 23,4 Millionen Euro oder 56,1 % auf 65,1 Millionen Euro erhöht werden, was einer EBIT-Marge von 12,5% entspricht. Für das Geschäftsjahr 2006 werden die selben makroökonomischen Rahmenbedingungen wie 2005 erwartet. In Westeuropa wird ein kontinuierliches und in Zentral- und Osteuropa ein überproportionales Wachstum prognostiziert. In Nordamerika strebt die Palfinger AG den weiteren Ausbau ihrer Marktposition an. Mit dem konkreten Aufbau von Asien zu einer eigenständigen Area wurde bereits Ende 2005 begonnen. Insgesamt erwartet man einen höheren Kostendruck aufgrund steigender Stahl- und Energiepreise sowie der hohen KV-Abschlüsse im Personalbereich. Durch Produktivitätssteigerung und mehr Effizienz soll dem erhöhten Kostendruck entgegengesteuert werden.

Die genannten Zahlen sind Indikationen aus einer Vorschaurechnung, die auf IFRS beruht. Die endgültigen Ergebnisse wurden am 10. März 2006 publiziert.

Berichtigung: Betreff Krandienstleister in Mecklenburg-Vorpommern

Ein Fehler in der Berichterstattung ist uns im KRANMAGAZIN Nr. 45, Ausgabe Dezember 2005, unterlaufen. In dem dort abgedruckten Jahresrückblick haben wir in dem Artikel „Ein Jubelmonat“ (Juli 2005) berichtet, dass die Firma Warnowkran mittlerweile die einzige Kranfirma in Mecklenburg-Vorpommern sei, die nicht Niederlassung oder Zweigstelle eines überregionalen Groß-Krandienstleisters ist. Hierzu erreichte uns ein Schreiben von Hans-Detlef Schulze, Geschäftsführer der H.N. Krane Nadolny & Schulze GmbH aus Groß Schwaß, in dem wir freundlicherweise darauf aufmerksam gemacht wurden, dass es durchaus auch „einheimische“ Kranunternehmen in Mecklenburg-Vorpommern gibt. Neben H.N. Krane seien dies unter anderem die Unternehmen Detlef Urban GmbH, Wittenförden, Lange Krandienst, Grimmen, und Kran-Service Grevesmühlen GmbH & Co. KG, Grevesmühlen.

