



Lade- und Montagekrane

MKG Maschinen- und Kranbau GmbH

Daimler-Benz-Straße 6 • D-49681 Garrel

Tel.: (04474) 897-0 • Fax: (04474) 897-10

info@mkg-krane.de • www.mkg-krane.de



Herzlichen Glückwunsch zur 100sten Ausgabe!
Vielen Dank für 100 mal Informationen pur!

Die bühnenreife Online-Lösung

DAMIT SIE NÄHER DRAN SIND



Dreyer + Timm GmbH
Spitzen 1
D-27389 Fintel

Teststellung anfordern!

info@dreyertimm.de

www.scombox.de

Tel. 04265 / 9303-0

Nur + und - anschließen und schon stehen bereit:

- ✓ Onlineübertragung mit Flatrate und Ortung
- ✓ Batteriespannung und Ladezyklen anzeigen
- ✓ Betriebsstunden für Abrechnung und Wartung
- ✓ Motor läuft und Fahren erkennen
- ✓ Diebstahlschutz mit Verfolgungsmöglichkeit
- ✓ Ausrichtung kontrollieren und Karambolagen erkennen

kompakt, robust, wasserdicht, mobiltauglich, keine externen Antennen, verdeckter Einbau möglich

Trend zum Großkran

Die Maschinenrichtlinie 2006/42/EU und der Ladekran-Standard EN 12999:2009 haben die Entwicklung von Ladekränen in den letzten Jahren am meisten geprägt. Wie sieht die Modellpalette der Hersteller jetzt aus, was hat sich geändert? Alexander Ochs hat sich umgehört.

Der 29. Dezember 2009 war eigentlich ein Tag wie jeder andere „zwischen den Jahren“: nichts Besonderes los. Auch in der Kranbranche. Wenn da nicht diese eine Sache wäre... An diesem Tag ist die neue Maschinenrichtlinie 2006/42/EU in Kraft getreten. Wer also seit diesem Datum einen Lade- oder Montagekran neu auf den Markt bringt, muss sich auf die neue Richtlinie beziehen. Das hat die Hersteller vor große Herausforderungen gestellt, die auf unterschiedliche Weise gelöst wurden.

Neu ist Effer nicht – Effer ist vielmehr eine der Traditionsmarken bei hydraulischen



Hiabs XS622 mit seinen 58 mt angelt sich ein Schiff



Effers 1750 kommt in der ersten Hälfte 2012 als 1855

schen Knickarmkränen und betätigt sich seit langem in der Projektierung und Konstruktion von Kranen, die in Sachen Hubkraft und Reichweite ganz vorne mitspielen, wie auch unsere jährliche „Bestenliste“ Wer hat den Längsten? zeigt. Dass Effer solche Großkrane bauen kann, liegt vor allem an der Verwendung von hochfesten Stählen; wobei Effer erheblich dazu beigetragen hat, dass diese

heute, wie zum Beispiel Weldox 1100 und 1300, überhaupt existieren.

Demnächst will das Unternehmen bei einigen Modellen in Punkto Hubkraft nochmals deutlich draufsaateln. „Dies ist das positive Resultat aus der Erfahrung mit den ersten mit der neuen Progress-Technologie ausgestatteten Kranen, welches ein Upgrading bei anderen Modellen in kürzester Entwicklungszeit



MKG-Kran im Einsatz



«möglich macht», erklärt Giampaolo Chiffi, seit kurzem Produkt- & Marketingmanager bei Effer. ‚Progress‘ ist ein Krankontroll- und -sicherheitssystem, das Effer in mehrjähriger Arbeit zusammen mit Sauer Danfoss entwickelt – und zuletzt verfeinert hat. Auf Basis eines stufenlosen proportionalen Abstützsystems kann damit laut Hersteller zu jeder gegebenen Situation die bestmögliche Kranarbeitsleistung durchgeführt werden. Progress entspricht der höchsten Sicherheitsklasse im Rahmen der EN 12999, auch was die Ausstattung mit Arbeitskörben betrifft. Ab 2012 rüstet Effer alle Krane über 20 mt mit dem System auf.

Klassiker mit neuem Namen

Bei den Modellen über 100 mt wird es schon ab 2012 Effers „Klassiker“ unter den Großkranen, den 1750er, unter der neuen Bezeichnung 1855 geben – und zwar ab sofort in den Versionen N und L jeweils mit Fly-Jib. Dabei wird es, so verspricht das Unternehmen, keine bösen Überraschungen geben, was das Gewicht betrifft. Schließlich ist das Gewicht – Stichwort: 32 Tonnen zulässiges Gesamtgewicht – in dieser Krankategorie auch weiterhin ein fundamentaler Entscheidungsfaktor.

Ein anderer Ladekran aus der großen Effer-Baureihe, der 1355er, wird im ersten Halbjahr 2012 verstärkt. Zusammen mit den Modellen 2455, 2655 und 2755 komplettiert er Effers Großkranreihe.

„Was den deutschen Markt betrifft, hat sich in den letzten Jahren ein positiver Trend eingestellt, vor allem im Süden und Südwesten. Ausgehend von einem sehr niedrigen Niveau haben wir hier in kurzer Zeit Terrain gut machen können und bei einigen Projekten im oberen mt-Bereich den passenden Kran geliefert“, berichtet Reinhard Prantner, Export Area

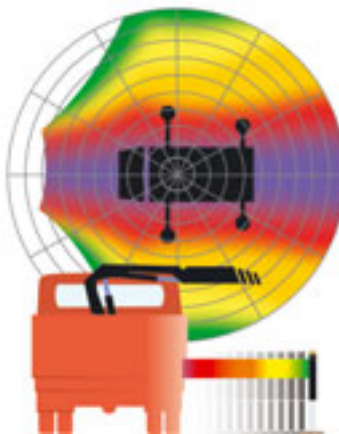


Der PK 92002 –SH ist Palfingers Größter

Manager bei Effer. „Ganz oben, in der 100 mt – Klasse, sind heute vier Neukrane im Einsatz. Und Anfang 2012 wird eines der ersten 1855 Modelle zum Aufbau an einen deutschen Endkunden ausgeliefert.“

Zu den technologischen Erfindungen der letzten Jahre zählt zweifelsohne Effers ‚Crosstab‘-Konzept, womit eine neue Ära in der Abstützung von Knickarmkranen begann. Mittlerweile werden bei Effer die Modelle 885, 955, 1355 und 2455 / 2655 mit dieser weltweit patentierten Abstützvariante produziert. Sieht man sich die Verkaufstatistik des italienischen Herstellers an, so erkennt man, dass nur noch jeder zehnte Kran mit Standardstützen ausgeliefert wird. Andere Kranproduzenten kontern mit ähnlichen Konzepten.

Bei Hiab und dem Mutterkonzern Cargotec rühmt man sich, der ers-



Hiab veranschaulicht den Arbeitsbereich – je nach Stützposition

te Ladekranhersteller zu sein, „der Sicherheitsfunktionen im Einklang mit der neuen Maschinenrichtlinie (2006/42/EU) und dem Ladekran-Standard EN 12999:2009 entwickelt.“ Etwas Ähnliches, quasi einen Vorläufer davon, hatte schon der Skihersteller Eric Sundin im Sinn, als er 1944 Hiab gründete: Er unternahm große Anstrengungen, um Unfälle zu vermeiden und die Krane möglichst effizient zu gestalten. Darauf beruft sich auch Harri Ahola, Senior Vice President Truck Cranes & Demountables bei Cargotec: „Unsere Kunden liegen uns am Herzen, und wir möchten, dass sie stets auf die modernsten Technologielösungen zugreifen können. Wir haben bewiesen, dass wir die Maschinenrichtlinie ernst nehmen, und alle Vorkehrungen getroffen, um unseren Kunden bei der Umsetzung dieser Richtlinie helfen zu können.“

Zahlreiche neue Sicherheitsfunktionen

Zu den neuen Funktionen des finnischen Herstellers gehört der so genannte Variable Stabilitäts-Lektor, kurz VSL. Er wurde für Lade- und Recyclingkrane konzipiert, die mit fahrbaren Hubarbeitsbühnen oder Personalaufnahmemitteln (Körben) ausgestattet sind. VSL ist ein elektronisches System, das automatisch erfasst, wie weit die Stützbeine des Krans ausgefahren sind und ob sie sicher auf dem jeweiligen Untergrund stehen. Dies soll eine opti-

male Balance zwischen der Krankapazität und der Stabilität während des Einsatzes gewährleisten. Darüber hinaus erlaubt das System dem Kranbediener, die Krankapazität bestmöglich auszunutzen, ohne dabei Einbußen in puncto Sicherheit in Kauf nehmen zu müssen. Weitere Sicherheit-Features sind ganz konkret Stützbein-Warnleuchten, eine Sichtbestätigungstaste für ferngesteuerte Stützbeine, Stützbein-Statusanzeigen im Display sowie schwenkbare Stützbeinteller. Damit es nicht „Ooops“ macht, sondern besonders sicher zugeht, hat Hiab das OPS eingeführt: ein Operator Protection System, also einen erweiterten Bedienerschutz. Durch ihn lässt sich ein „virtueller Schutzraum“ errichten, indem man verbotene Bereiche definiert. Sobald der Kranarm in einen gesperrten Bereich einzuschwenken versucht, verhindert dies die Elektronik.



Fassis F 1950 bietet bis zu 137,5 mt Hubmoment

Weiter südwestlich, bei HMF in Dänemark, tut sich auch einiges. Die Dänen haben eine Baureihe von Grund auf neu entwickelter Krane im niedrigen Bereich am Start. Acht Modelle im Bereich von 9 bis 12 mt bieten bis zu fünf hydraulische Ausschübe und eine große Ausstattungsvielfalt. „Man hat damit die längsten Reichweiten, und die Einbaumaße gehören trotzdem zu den kleinsten“, schwärmt Michael Lystager, Regional Export Manager bei HMF. „Kombiniert mit der besten Lackierung auf dem Markt, der umweltfreundlichen Pulverbeschichtung EQC, erhält man ein außerordentlich langlebiges Produkt.“ Eine andere Abkürzung – S. 45 ▶▶

PROGRESS =
MAXIMALE LEISTUNG
(GEWICHT / OPERATIVE GESCHWINDIGKEIT)
+ KONTROLLE
- STRESS



EFFER 955 Progress
mit CroSStab Kranbasis

PROGRESS

KRAFT UND KONTROLLE IN JEDER SITUATION

Progress garantiert die totale Kontrolle des Krans, unter Beibehaltung der maximalen Leistung unter vollkommener Sicherheit.

Progress kontrolliert zu jeder Situation vollständig die Stabilität des Fahrzeugs, und liefert dem Kranbediener eine konstante Rückantwort über den Display auf der Funkfernsteuerung.



EFFER S.p.a.
Via IV Novembre, 12
40061 Minerbio
BOLOGNA - Italy
T. +39 051 4181211
FAX +39 051 4181491
info@effer.it
www.effer.com



Damit das Fest gelingt.

PALFINGER



Wir gratulieren zur
100. Ausgabe
von Kran & Bühne

PALFINGER Hubarbeitsbühnen:

- + große Arbeitshöhe
- + stabiles Teleskop
- + präzise Steuerung
- = maximale Sicherheit

www.palfinger.de

Der König der Sanierer

Fil Filipov gilt in geschäftlichen Dingen als harter Hund. Seitdem er 1993 zu Terex gewechselt ist, war er eine der Schlüsselfiguren für das Wachstum des Konzerns. Nach einigen Jahren Abwesenheit tauchte Filipov im April 2010 wieder in der Kranbranche auf. Mark Darwin führte ein „rasantes“ Interview mit dem Eigentümer der Atlas Maschinen GmbH.

Fil Filipov integrierte eine Reihe von Firmen in die Terex-Gruppe, und das auch in Zeiten knapper Kassen. Seine Terex-Karriere beendete er Ende 2003 als Präsident und CEO von Terex Demag Krane. Er ist bekannt für seinen geradlinigen, hemdsärmeligen Managementstil – daher auch häufig im Konflikt mit Betriebsräten und Gewerkschaften – und konzentriert sich darauf, die Kosten zu senken, die Produktpreise stabil zu halten und Geld zu verdienen.

Im April 2010 tauchte Fil Filipov nach einigen Jahren Abwesenheit wieder in der Kranbranche auf und kaufte die Atlas Maschinen-Gruppe (das Baggerwerk in Ganderkesee, das Kranwerk in Delmenhorst sowie das Zylinderwerk in Vechta), die er kurioserweise schon einmal erworben hatte: 2001, in seiner Zeit bei Terex. Damals gab es harte Einschnitte, die Kosten wurden gesenkt, 700 Mitarbeiter entlassen. Das Unternehmen wurde zwar „terexifiziert“, aber nie der erhoffte große ‚Global Player‘ bei den Baggern. Und das Ladekran-Geschäft von Atlas hat das Terex-Management dabei mehr oder weniger außer Acht gelassen. Nachdem Atlas 2009 einen Verlust von 45 Millionen Euro eingefahren hatte – bei einem Umsatz von 144 Millionen Euro –, zog Terex die Notbremse und bot Atlas zum Verkauf an.



Zur großen Überraschung aller war der Käufer der frühere Eigentümer: Fil Filipov. Das Interview mit ihm verlief in der Tat rasant: Filipov fegte währenddessen mit 200 Sachen über die Autobahn, auf dem Weg zu einem Meeting. Er verabscheut lange (30 Minuten) Meetings, scheint aber immer zu arbeiten, unabhängig von seinem Aufenthaltsort. Er ist sicherlich ein Mann der klaren Worte.

Zum Zeitpunkt des Interviews gab es Knatsch zwischen Fil Filipov und Gewerkschaft sowie Betriebsrat. Aus Unzufriedenheit riefen die Mitarbeiter bereits zwei Mal zum Warnstreik auf. Die Situation spitzt sich zu, indem Filipov ihnen einen offenen Brief schreibt und seinen Beschäftigten die Vertrauensfrage stellt: „Ja, ich will, dass er geht“ oder „Nein,

er ist gut für die Zukunft von Atlas“. Hintergrund der brisanten Zuspitzung sind wiederholte Streitereien zwischen dem Boss und dem Betriebsrat, die in Gerichtsverfahren gemündet sind. Dabei ging es unter anderem um die Anordnung von Samstagarbeit unter Umgehung des Betriebsrates, der – so ist es vom Gesetzgeber vorgesehen – hier ein Mitbestimmungsrecht hat. Die Richter machten klar: Sollte sich das wiederholen, seien 5.000 Euro Strafe fällig. Pro Arbeiter, der samstags eingesetzt wird.

■ **KB:** Nachdem Sie Atlas bereits zwei Mal erworben haben: Was gefällt Ihnen daran besonders?

■ **Fil Filipov:** Ich mag den Namen, die deutsche Qualität, das klar geregelte Händlernetz und das gut etablierte (Nischen-)Produkt. Ich mag auch Firmen, die Verlust einfahren, denn diese geben mir die Chance, das Ruder wieder herumzureißen. Atlas in Deutschland hat über 20 Jahre lang Verluste gemacht und dieses Jahr erstmalig Gewinn abgeworfen.

■ **KB:** Wie schlimm war es um die Atlas-Finzen bestellt?

■ **Fil Filipov:** Das Unternehmen machte zwei Millionen Euro Verlust. Pro Monat. Zuerst führten wir die Marke Atlas wieder ein, dann senkten wir den Preis und die Kosten, um profitabel zu



► werden. Aufgrund des günstigeren Preises und des verbesserten Produkts steigerten wir den Output – nur so kann man rentabel werden –, profitierten glücklicherweise aber auch von einem kleinen Bauboom in Deutschland.

■ **KB:** Welche Produktverbesserungen haben Sie vorgenommen?

■ **Fil Filipov:** Wir haben unsere Bagger modifiziert, überarbeitete Modelle mit kurzem Hecküberstand eingeführt und das Auslegerdesign verbessert, um die Bereiche zu minimieren, die uns gigantische Garantiekosten beschert haben. Jeweils zwei Modelle bei den Baggern und bei den Ladekränen waren bei uns etwa für die Hälfte der Garantiekosten ‚zuständig‘. Die haben wir nun kräftig verringert.

Im Werk für Zylinder haben wir die Qualität heraufgesetzt und die Verwaltungskosten drastisch gesenkt. Bei den Ladekränen wollen wir nicht die Nummer 1 beim Umsatz werden, sondern ein durch und durch kundenfreundlicher Hersteller. Wir bieten eine große Produktvielfalt und eine Vielzahl von Lackierungen in Kundenfarben. Wir bauen auch weiterhin Militärkrane. Einige unserer langjährigen Zulieferer wurden sehr hochnäsiger und zogen die Preise an, sodass wir wieder umstrukturieren und uns neue Lieferanten suchen mussten. Das gilt insbesondere für Stahlkomponenten und andere lächerlich teure Kleinteile.

■ **KB:** Wie verteilt sich der Umsatz auf die drei Werke?

■ **Fil Filipov:** 60 Prozent unseres Umsatzes entfällt auf die Bagger und 40 Prozent machen die Ladekrane aus. Geografisch betrachtet setzen wir am deutschen Markt rund 45 Prozent um, auf den Britischen Inseln

25 bis 30 Prozent und der Rest stammt von den Nachbarländern wie Italien, Frankreich und Benelux. Wir sind nun profitabel, die Firma hat keinerlei Schulden und wir verfügen über ein gesundes Auftragspolster. Uns geht es sehr gut; wir sind aber auch in Märkten aktiv, wo die Konjunktur wieder gut läuft wie Deutschland, Großbritannien, Frankreich.

■ **KB:** Wie ist die Situation in Deutschland – mit den Angestellten?

■ **Fil Filipov:** Gewerkschaften und Betriebsrat meinten, sie müssten sich in die Unternehmensführung einmischen, wie sie das in den letzten 20 Jahren getan haben. Ich sagte ihnen, dass sie fehlinformiert sind. Und die haben sieben Wochen lang gestreikt. Ich gab nicht nach. [Filipov ging nach Chicago zurück, Anm. d. Red.] Sie schätzten mich falsch ein, denn ich muss keine Aktionäre befragen, habe keine Schulden und keine Anwälte, die mir sagen müssen, was ich zu tun habe. Nach den sieben Wochen entschieden sie sich, die Arbeit wieder aufzunehmen. Aber wir haben kein gutes Verhältnis, da sie wegen jeder Kleinigkeit vor Gericht ziehen und denken, ich habe Unrecht. Ich habe die Regeln so gut wie möglich eingehalten, um den Betrieb zu führen. Jetzt, wo es der Firma gut geht, habe ich den Eindruck, dass viele Beschäftigte ihre Vertretung durch den Betriebsrat und die Gewerkschaft hinterfragen.

In einem offenen Brief sagte ich, dass mich zwei Dinge antreiben: Ich bin gut in Schuss und ich mag das, was ich tue – was bei guten Ergebnissen noch leichter fällt. Wenn die deutschen Richtlinien mir nicht erlauben, das Unternehmen so zu führen, wie ich es will, dann ziehe ich mich raus und verkaufe das



Auf der „Transport Venray“ Mitte November waren die sieben Atlas-Vertragshändler aus den Niederlanden mit der neusten Produktgeneration vertreten

Ganze. Ich habe Interessenten, aber es gibt derzeit keine konkreten Verkaufsgespräche. So kam ich auf die verrückte Idee, meine Angestellten zu fragen, ob sie mich weiter als Chef haben wollen oder nicht. Ich wollte es einfach wissen.

■ **KB:** Und wie ging die Abstimmung aus?

■ **Fil Filipov:** Das spielt keine Rolle. Ich bin eh der einzige, der es erfährt. Die Stimmzettel wurden in Bulgarien gedruckt, und das Ergebnis stand schon vorher fest! (lacht). Wenn die Gewerkschaften streiken wollen, dann ist es ihre Entscheidung und die ihrer Mitglieder. Ich finde schon andere Wege, um den Betrieb zu führen. Ich weiß nicht, was deren Problem ist: Ich übernahm die Firma, als dort Kurzarbeit herrschte. Ich beendete diese, die Mitarbeiter machten Überstunden und bekamen drei bis fünf Prozent mehr Lohn im Mai 2011. Ich weiß nicht, was die wollen.

■ **KB:** Warum hat Terex verkauft – wegen der Probleme mit den Gewerkschaften?

■ **Fil Filipov:** Nein. Terex wollte Stückzahlen, so war das auch vor zehn Jahren, als ich die Firma zum ersten Mal übernahm. Ich dachte, wir könnten mit deutscher Technologie und Komponenten aus anderen Ländern eine Rolle spielen bei den Maschinen auf Raupenketten und eine Nische füllen bei den Geräten auf Reifen. Aber 70 Prozent der Raupenbagger sind in der Klasse zwischen 19 und 21

Tonnen angesiedelt, und die Deutschen konnten kein attraktives Stückzahlen-Produkt konstruieren.

■ **KB:** Sind Sie zufrieden mit Ihrer Entscheidung, Atlas zu kaufen?

■ **Fil Filipov:** Ja, es war ein hervorragender Schritt. Hervorragend für Terex, hervorragend für die Angestellten, denn die haben noch Arbeit, hervorragend für die Vertriebspartner, denn der Name Atlas gilt wieder was, und hervorragend für mich, denn ich bin zurück und nicht etwa, wie viele dachten, gescheitert, und auch hervorragend für mich, weil ich damit Geld verdiene. Die Gewerkschaften sind doch nur auf mehr Mitglieder aus. Wenn da ein Ausländer wie ich reinkommt, mögen sie das nicht. Ich bin nicht der umgänglichste Typ, aber ich sage immer: „Ihr müsst mich nicht mögen – aber ihr werdet es!“

■ **KB:** Wo sind Sie noch im Geschäft?

■ **Fil Filipov:** Ich habe ein paar kleine Firmen in Frankreich und Holland und einige Investments in Bulgarien, aber mein größtes Investment ist Atlas. Ich bin nicht aktiv auf der Suche nach weiteren Akquisitionen.

■ **KB:** Wie ist der Erfolg?

■ **Fil Filipov:** Ich messe Erfolg an drei Dingen: mehr Produkte herstellen, die Kunden bei Laune halten und Geld verdienen. Ich bin 65 Jahre alt, gesund und munter und mache all das, was ich tue, sehr gerne. Warum sollte ich also Atlas verkaufen?

■ **KB:** Würden Sie gerne Ihren Sohn Steve einstellen?

■ **Fil Filipov:** Ich könnte mir nie das Gehalt leisten, das er bei Terex verdient. Daher: Nein, es gibt zur Zeit keine derartigen Pläne. **K&B**



Konkurrenzlos

Die höchste Ausgewogenheit zwischen Leistung und Eigengewicht.
Versuchen Sie es selbst.

Dank der innovativen Technologien von Fassi, dem ersten Unternehmen, das intelligente Krane entwickelt hat: Leistung und niedriges Eigengewicht stehen für Reichweite und Hubmoment. Werfen Sie einen Blick auf unsere Broschüre "Techno Chips" und finden Sie alle Geheimnisse der Fassi Krane.

www.fassitechnochips.de



FASSI



► S. 40 EVS – bezeichnet das Stabilitätssystem von HMF. Es wurde bereits vor zehn Jahren eingeführt und ist zum Patent angemeldet. Es unterscheidet sich von den anderen Stabilitätssystemen am Markt dadurch, dass es die Neigung des LKWs überwacht und nicht auf der Position der Stützen basiert. „Damit wird man immer an den Grenzen des Möglichen arbeiten können, egal wie weit die Stützen ausgefahren sind, und somit einen größeren Arbeitsbereich haben als mit allen anderen Stabilitätssystemen“, hebt Lystager hervor.

Neue Großkrane

Kein Hersteller fackelt ein derartiges Feuerwerk an Neuheiten ab, wie Palfinger es tut – und das kontinuierlich seit Jahren, auf oberstem Niveau. Zuletzt komplettierten die Österreicher ihre High Performance-Baureihe quer durch die Traglastklassen mit dem LKW-Ladekran PK 23002-SH, den auf der Bätimat 2011 in Paris vorgestellten PK 44502 und der PK 48002 EH und dem Großkran PK 65002 SH mit einem Hubmoment von 62 mt. Ausgestattet mit bis zu acht hydraulischen Ausschüben, erreicht er eine hydraulische Reichweite von 20,4 Metern. Dabei ist er laut Palfinger um etwa eine Tonne leichter als vergleichbare Modelle des Mitbewerbs und ausgestattet mit doppeltem Schwenkantrieb, wartungsfreiem Ausschubsystem, High Performance Stability Control (HPSC) und Power Link Plus. HPSC ist ein Standsicherheits-Überwachungssystem, eine Weiterentwicklung des ISC-Systems.

Es handelt sich dabei um ein proportionales System, welches von 0 bis 360 Grad für jede beliebige Abstützsituation den zulässigen Arbeitsbereich neu berechnet und definiert. Sensoren für proportionale Wegmessung (Seillängengeber oder magnetostriktive Wegmessung) in den Abstützungen erlauben eine völlig



Der HMF 1030

variable Stützenpositionierung. Dank einer intern entwickelten Software, basierend auf einem intelligenten Rechenalgorithmus, arbeitet es effizienter als vergleichbare am Markt erhältliche Systeme, sagt der Hersteller. Dieser komplexe Rechenvorgang ermöglicht – basierend auf den echten Daten des Krans und des Fahrzeugs – eine sehr genaue Annäherung an die tatsächliche Standsicherheit des Fahrzeugs. Die Genauigkeit wird dadurch erreicht, dass auch Daten wie die Verwindung des Fahrzeugs in die Berechnung einfließen und alle 1,4 Grad ein eigener Wert für die Standsicherheit ermittelt wird. Durch diese maximale Annäherung an die physikalische Kippgrenze wird die Grenze des technisch Machbaren ausgelotet (siehe K&B 98).

Nach oben erweitert hat Palfinger seine SH-Modelle mit dem Schwerlastkran PK 78002 SH und jetzt dem PK 92002 SH, von dem derzeit die ersten Geräte aufgebaut werden, wie Franz Ebner berichtet, bei der Palfinger GmbH in Ainring zuständig für Marketing. Der PK 92002 SH, der seine Weltpremiere auf der Transport CH in Bern feierte, verfügt über ein Hubmoment von satten 85,5 Metertonnen. Ausgestattet mit bis zu neun hydraulischen Ausschüben erreicht er eine hydraulische Reichweite von 22,5 Metern. Neu ist eine sanfte Stopp-Funktion: sie bewirkt ein gefühlsvolles Abbremsen aller Kranbewegungen, bevor der mechanische Anschlag erreicht wird. Ruckartige Bewegungen sollen so vermieden werden.

Fassi nennt sein System FSC (Fassi Stability Control), erhältlich in drei Ausführungen als Super, Medium und Low. Sensoren erfassen perma-

gantischen Lastmoment von 138 mt. „Großkranaufbauten liegen im Trend und erfreuen sich bei den Transportunternehmern in der Schweiz zunehmender Beliebtheit“, so Roland Hammel, Verkaufsleiter von Notterkran. Als Grund nennt er die Flexibilität beim Einsatz und somit eine höhere Fahrzeugauslastung.

Eine weitere Neuheit verspricht Atlas demnächst, auch wenn noch kein Termin für die Markteinführung mitgeteilt wurde: Der neue Ladekran GL130 wird gerade in Großbritannien getestet. Er ist zum Aufbau auf Chassis mit 18 Tonnen auf-



Atlas' Neuer im Test: der GL130

nent die Schwenkposition des Krans und melden, wie weit die Abstützungen ausgefahren sind. Zusätzlich wird beim Ladespiel überwacht, ob eine Neigung am Kranfundament eintritt (siehe K&B 96). „Mit FSC-S stehen wir nahezu exklusiv am Markt. Das Fassi-System unterscheidet sich erheblich vom Wettbewerb, weil die Standsicherheit zweifach kontrolliert wird“, unterstreicht Wolfgang Feldmann, Geschäftsführer bei Fassi Ladekrane Deutschland, auch wenn es, wie er zugibt, etwas komplexer ist. Eine weitere Weltpremiere konnte der Fassi-Kran F1950 in Bern feiern: Der Schweizer Aufbaukranspezialist Notterkran präsentierte dort den größtem Kran des italienischen Herstellers mit einem gi-

wärts bestimmt. Der GL130 erzielt 8,40 Meter Reichweite am Hauptausleger. Der zweite Ausleger verfügt über das von den Atlas-Holzkränen bekannte APG (Atlas Power Glide) Jib-System. Pendellager am ersten und zweiten Hubzylinder wirken Seitenbelastungen entgegen. Wie Atlas verfügt auch MKG über eine riesige Palette. Neuer Partner für MKG ist seit dem Frühjahr die Gergen-Jung GmbH. Sie ist für das Saarland und die Westpfalz jetzt Vertriebspartner für Krane von MKG. Das in Garrel ansässige Unternehmen MKG fertigt Stückgut-, Baustoff-, Montage- und Teleskopkrane. Gergen-Jung produziert an den Werkstandorten St. Ingbert und Homburg an der Saar Anhänger, Absetz- und Abrollkipper. **K&B**