

Cranab® Slagkraft®

MAGAZINE

ÖKAD EXPORT
AV NYA KRANSERIEN

HÖGA KRAV
STÄLLS I NORGE

NY GRIPSERIE
FÖR LASTBILSKRANAR

Kranar | Gripare | Röjningsmaskiner



RIMASTER LEVERERAR KOMponenter och kunskap till CRANAB

Rimaster är en av Sveriges ledande leverantörer kring utveckling och tillverkning av bland annat kablage, elektronik, hytter och kontrollpaneler.

Till Cranab levererar Rimaster elkablage och intelligent elektronik som används främst till Slagkrafts utbud men även fler produkter.

– För oss är en av fördelarna med Rimaster att de är med från idé till färdig, levererad produkt. Vi har idag ingen bred egen kompetens inom området. Rimaster är specialister och hjälper oss både med kunskap och att

producera det vi behöver, berättar Per Eriksson, koncerninköpschef för Cranab Group.

Varit med länge

Rimaster har lång erfarenhet. Företaget startade 1983 med att göra elsystem för skogsmaskiner och har sen dess varit en pålitlig partner.

– Vår filosofi bygger på helhet och att våra kunder ska få en komplett lösning. Vi hjälper kunderna att komma igång snabbt och tar fram produkter till hög kvalitet, säger Conny Nyström, kundansvarig försäljare på Rimaster.

Tack vare sina 35 år i branschen har Rimaster byggt upp en effektiv process

med allt från produktframtagning, tillverkning, kvalitetskontroll och support. Tillverkning sker i Söderhamn och volymproduktion i Polen.

Samverkan som ger frukt

– Vi har ett bra och mångårigt samarbete med Cranab som bygger på goda relationer och god kommunikation, säger Conny Nyström.

– Rimaster uppfyller de krav vi ställer på ett bra sätt. De har säkra leveranser och är en kunnig och pålitlig leverantör, säger Per Eriksson.



**VI ÄR VIMEKS
STÖRSTA KOMponent-
LEVERANTÖR.**

**FÖR VIMEK TILLVERKAR VI HYTTOR,
RAMAR, VAGNAR & MIDJOR.**



**PRODUKT-
UTVECKLING**



TILLVERKNING



YTBEHANDLING



LOGISTIK



www.compia.se

K100

En ny generation svivlar

Hög prestanda, lång livslängd och stor flexibilitet. K100 är slangsviveln som ökar lönsamheten. För alla.



**PATENTERAD
TEKNIK**

indexator.com



FULL FART PÅ VÄGEN OCH I SKOGEN!

Det är högt tryck i skogen både hemma i Sverige och i övriga delar av världen. Det medför goda och bråda tider för oss på Cranab.

När behovet av skogsråvara är stort har vi fullt upp med att producera och leverera produkter till våra kunder. Marknaden var stark under 2017 och 2018 ser bra ut. Vi är laddade för en hög efterfrågan samtidigt som vi introducerar nya produkter som gör nytta hos våra kunder. Inspirerande!

Utveckling

Våra lastbilskranar har varit ute på marknaden i ett drygt år. Vi har levererat kranar till ett tiotal olika marknader och fler är på gång. Produkterna har fått ett gott mottagande och vi tar till oss de utvecklingsmöjligheter och behov som uppstår baserat på våra kunders upplevelser. Under året introducerar vi fler modeller både för virkeshantering och recycling. Det kan du läsa mer om i tidningen.

Smarta och hållbara produkter

Vår framtida produktutveckling har sikte på kundnytta och hållbarhet. Vi är övertygade om att kunder i alla våra produktsegment har nytta av att kranar och röjningsmaskiner över tid blir "smartare" och ger operatören en enklare tillvaro. Att produkterna har rätt kvalitet och samtidigt är hållbara ur energiförbruknings- och materialåtervinningssynpunkt är en ledstjärna när vi skapar framtidens produkter för bruk i skogen och på vägen.

Fassi

I slutet av 2017 blev Fassi Cranabs helägare. Det är mycket bra för oss. Vi får en långsiktig industriell ägare som kan branschen. Fassi är ett familjeföretag med drivet entreprenörskap, kunderna i fokus och har höga ambitioner för utvecklingen av vår verksamhet.

Anders Strömgren
VD Cranab AB



LEDARE / INNEHÅLL

Ur innehållet:

10

Bra start och ökad export av lastbilskranar

*Fassi ny helägare
Helheten Cranab
Välbalanserad kran
Höga krav i Norge
Ny gripserie
Smidig sjumeterskran
Kranar i Italien
Träffa oss på Mässor 2018*

4
5
6
7
12
13
14
16

8

**EHAB Åkeri AB:
Åkeriet med arbetsglädje och en ny lastbilskran från Cranab**

Cranab Slagkraft
FASSI GROUP

Cranab AB
922 82 Vindeln
Tel: +46(0)933-135 00
E-mail: info@cranab.se | www.cranab.se

MEDIA PARTNER

Produktion
MediaPartner AB
Box 86, 598 22 Vimmerby
Telefon 0492-196 70
www.mediapartner.se

Ansvarig utgivare
Anders Strömgren
Projektledare
Peter Strömdahl
Annonssäljare
Frida Carlsson

Journalist
Per Norell
Foto
Per Norell, m fl.
Grafisk form
Per-Albin Nilsson

Tryck
Lenanders 2018

Miljömärkt trycksak 3041 0145



FEM FRÅGOR TILL GIOVANNI FASSI

Sedan 2013 har den italienska krantillverkaren Fassi varit delägare i Cranab Group. I slutet av 2017 köpte Fassi hela Cranab. Giovanni Fassi är VD för Fassi.

Varför investerar ni i Cranab?

– Fassis strategi är att möta utmaningarna på en allt mer komplex och global marknad. Att bredda vårt utbud med Cranabs produkter inom skogssektorn gör att vi kan ta oss an nya möjligheter. Vi vill vara en komplett leverantör som kan möta våra kunders behov inom både lyftsektorn, recycling och skogen.

Kommer Cranab att fortsätta vara Cranab?

– Ja. Det är beslutat att Cranabs identitet ska bevaras. Jag tror dock på att bygga en dynamisk koncern med större delaktighet och medvetenhet om den gemensamma identiteten där Fassi, Cranab och de andra varumärkena är viktiga beståndsdelar i en helhet. Det gör att vi kan garantera vårt ledarskap, utveckla nya affärsmöjligheter och erbjuda ett komplett utbud av produkter och tjänster på marknaden.

Vilken plats har Cranab på den internationella marknaden? Är framtiden ljus?

– Jag tror att det finns mycket stora tillväxtpö-

ligheter på den internationella scenen. Distributionen genom Fassis nätverk kommer också att vara en viktig tillväxtpotential för Cranab.

Hur kommer Fassi att stötta utvecklingen av Cranab och Slagkraft de kommande åren?

– Det kommer att vara på många sätt och med utgångspunkt ur såväl ett marknads- som ett koncernperspektiv. Vi vill öka och stärka de olika marknadsverktygen, inte minst digitalt för att skapa en ständig process för produktutveckling och service.

Vad vill du hälsa till alla återförsäljare, kunder och användare?

– Till alla återförsäljare vill jag säga att ni ska vara stolta att representera ett sånt fint varumärke vilket vi ska utveckla och låta växa. Till alla kunder och användare vill jag säga tack för att ni ger oss ert förtroende och köper våra produkter. Vi ska fortsätta vara på er sida, göra er ännu mer nöjda och ta fram nya lösningar för att möta era framtida behov.



Anders Strömgren
VD Cranab Group:

Vad betyder det för Cranab att det blir helägt av Fassi?

– Det betyder långsiktighet och ett stabilt ägarförhållande. Vi kommer att ha nytta av varandra på många olika sätt, till exempel vad gäller inköp, produktutveckling och produktion. Den kanske viktigaste fördelen är en snabb genväg till en världsomspännande distributionskanal för våra lastbilskranar för skog och recycling. Fassi har inte haft dessa produkter innan vi tillförde dem från Cranab och suget efter dem är stort.

Vad vill du hälsa till alla återförsäljare, kunder och slutanvändare?

– Att vi går mot en händelserik och utvecklande framtid tillsammans!

HELHETEN CRANAB

Känner du till ur det ser ut hos oss? Cranab är ett komplett teknikföretag med en verksamhet som spänner från försäljning, produktutveckling och konstruktion till produktion, leverans och eftermarknad.



Försäljning

Från vår marknadsavdelning bearbetar vi våra kunder och återförsäljare världen över.



Produktutveckling

Vi vidareutvecklar nuvarande produkter och föder kommande generationer.



Konstruktion

Våra välutbildade ingenjörer konstruerar i avancerad 3D-miljö.



Produktion

Vi har två produktionsanläggningar, Cranab 1 och Cranab 2 där vi tillverkar alla våra produkter. Båda är förlagda i Vindeln.



Svets

Vår svetsrobot arbetar för högtryck med hög precision och hållfasthet.



Bearbetning

Förutom våra medarbetare är hjärtat i tillverkningen vår FMS-anläggning och avancerade fleroptionsmaskiner.



Lackering

Lackeringen gör att våra produkter blir mer motståndskraftiga och att de ser bra ut på ytan.



Montering

Med varsam hand och stor noggrannhet monterar vi ihop alla komponenter.



Utleverans

När allt är klart emballerar vi och skickar iväg produkterna till våra kunder.



Eftermarknad

När något händer finns vår eftermarknadsavdelning alltid tillhands oavsett om det handlar om produktsupport eller reservdelar.

VÄLBALANSERAD KRAN PÅ MODERN MASKIN GER BRA RESULTAT

När Kapah Forest 2017 köpte sin nya skotare från Gremo valde man att den skulle utrustas med Cranabs FC12-kran.

– Den är stark och mycket välbalanserad på vagnen. Cranab har gjort ett bra jobb, säger Henrik Andersson, en av Kapah Forests delägare.

Kapah Forest ägs av Henrik Andersson och kusinen Patrik. De har en lång bakgrund inom skogsindustrin och bildade sitt företag 2010. Kapah Forest kör främst för Martinsons trä och arbetar i områdena norr om Umeå, kring Sävar, Vindeln och Botsmark. I företaget finns förutom Henrik och Patrik ytterligare två anställda.

– Det är tufft att vara skogsmaskinsentreprenör men det rullar på bra för oss. Man måste vara noga i både tanke och handling, det finns inget utrymme för annat. Idag måste du vara på tå, disciplinerad och välplanerad, förklarar Henrik.

Senaste tekniken

Effektiviteten är ett viktigt skäl till att företaget använder moderna maskiner.

– Vår filosofi är att hålla oss med nya maskiner och amortera hårt. Vi byter maskiner när de har gått mellan 8000 och 10 000 timmar vilket är 3–4 år. Ränteläget är bra just nu och erfarenheten säger att det slår tillbaka om man använder slitna maskiner och gammal utrustning. Vi måste producera effektivt och har inte tid att skruva. Stillestånd kostar pengar.

Maskiner ett konkurrensmedel

– Dessutom handlar mycket om arbetsmiljö och komfort. Förarna har stort inflytande över vilka maskiner och redskap som ska användas

och hur de utrustas. Att ha bra maskiner och god förarergonomi är ett sätt för oss att vara en attraktiv arbetsgivare eftersom det är svårt att konkurrera med lönen.

Rätt kran för rätt uppgift

När skotaren skulle utrustas var det enkelt att välja en av Cranabs kranar.

– Cranab är ett företag som finns nära oss och deras kranar och utrustning är mycket hållbara.

En annan faktor som Henrik lägger fram är hur kranen och vagnen anpassats efter varandra och det arbete som ska utföras.

– Det är viktigt att använda rätt kran på rätt maskin och för rätt uppgift, om det är gallring eller slutavverkning. På vår skotare är kranens placering, huvudarm och vagnen helt anpassad efter varandra för att ha rätt längd och geometri. Jag är hundra procentigt nöjd med Cranabs arbete.

Bra grepp med 360X-grip

Till kranen valdes även Cranabs spetsigare 360X-grip istället för den traditionella rundvirkesgriparen.

– Den är lättare att köra med. Det följer med mindre ris när man plockar virket, det är lättare att nypa tag i timret. Att köra med X-gripen är ett tydligt önskemål från förarna, berättar Henrik.



Henrik Andersson



AMAB Hydraul

Bronsgjutaregatan 2, 238 41 OXIE/Malmö

Tel 040-615 50 00

Fax 040-615 50 49

www.amabhydraul.se

Hydraulikkomponenter för alla behov



SLAGKRAFT-KUND



Martin Fusche



VÄGNÄTET I NORGE KRÄVER ROBUSTA SLAGOR

Asfalt & Betong Maskiner, ABM är återförsäljare för Slagkraft på den norska marknaden sedan 1986.

– I Norge gillar entreprenörerna slagornas robusthet, de starka motorpaketen och den höga driftsäkerheten, berättar Martin Fusche, VD för ABM.

Hur ser behovet ut på den norska marknaden för Slagkrafts produkter?

– Behovet är stort och det har att göra med hur det norska landskapet och vägstrukturen ser ut. I Norge har vi mycket skog, vegetation, sten och berg nära vägen. Det ställer höga krav på utrustningen som måste klara stora påfrestningar och ha maximal driftsäkerhet vilket Slagkrafts produkter uppfyller. Vi har definierat två segment i Norge, breddsegmentet och proffssegmentet. Slagkraft tillhör proffsen.

Vilka kunder köper produkterna i Norge?

– Våra typiska kunder är entreprenörer som fått uppdrag av Statens vegvesen att sköta vägarna. Mesta AS är den största kunden sen många år. Utvecklingen går till att Mestas egna underentreprenörer genomför röjningsarbetet.

Vilka produkter är mest populära i Norge?

– Vanligast är motorpaketet Craft W10 tillsammans med kranen SC70 och kättingslagan SH150 eller SH170. Ibland väljer vissa kunder den större kranen SC85 men oftast passar SC70 det norska vägnätet bäst. Vi säljer även lösa slagor men kompletta paket är vanligast på nya maskiner. Utrustningen används främst på hjullastare och jordbrukstraktorer. Väghyllar är inte lika vanligt men används där det behöver röjas bredare, kring 10 meter.

Vad är kunderna mest nöjda över?

– Vi säljer Slagkraft på grund av hög kvalitet, robusthet, styrka och driftsäkerhet. Det norska vägnätet är krävande och det går inte att använda produkter med låg kvalitet på norska vägar. Slagkraft är den bästa vägröjningsutrustningen på den norska marknaden.

Hur är det att vara återförsäljare?

– Vi har varit återförsäljare för Cranab och Slagkraft i 30 år och genom dessa år har samarbetet fungerat utmärkt. Det känns som att vi är en del av familjen och vi har en ömsesidig respekt för varandra. Vi ser fram emot 30 nya år tillsammans!

ÖPPET HUS I VINDELN

Under två dagar i november 2017 höll Cranab ett uppskattat Öppet Hus i Vindeln. Under dagarna demonstrenderades nya kranprogrammet med inriktning på virkestransporter och det gavs möjlighet till provkörning.

Inne i monteringshallen gick det att fördjupa sig mer om den bakomliggande tekniken, ta del av Cranabs produktutbud och kika in i produktionsanläggningen. Dessutom bjöds det på god förtäring och intressanta samtal.

nomo®

Nordens bredaste sortiment av rullningslager och glidlager för skogsmaskinindustrin

www.nomo.se

TÄBY | GÖTEBORG | MALMÖ | AVESTA | BORLÄNGE | GÄLLIVARE | KÖPENHAMN | BJÖRNEBORG | HELSINGFORS | ULEÅBORG | ÅBO





CRANAB-KUND

EHAB Åkeri AB: ÅKERIET MED ARBETSGLÄDJE OCH EN NY LAST



” *Kranen är enkel att köra och har varit lätt att bli kompis med* ”

– Våra förväntningar på kranen var att den skulle hålla hög kvalitet, vara stark, stadig och byggd för att lasta. Vi har använt den sedan december och förväntningarna har infriats från första dagen, berättar Micke Andersson, förare och en av ägarna till EHAB Åkeri AB.

Åkeriets verksamhet bygger på transporter för rundvirke, anläggning och recycling. EHAB kör främst i Västerbotten men även över hela landet och det händer att det blir turer till de nordiska grannländerna. I företaget finns idag fem lastbils ekipage.

Lättsamma och enkla

Företagets filosofi är att vara personliga,

leverera bra kvalitet och ständigt lyssna på vilka typer av transporter som kunderna behöver.

– Vi försöker göra ett bra jobb varje dag och vara duktiga på det vi gör. Vi vill ha en bra bredd i fordonsparken som passar våra kunder, berättar Micke Andersson.

Dessutom är bemötandet en del i vardagen.

– Vi vill vara glada, trevliga och lätta att ha att göra med. Det ska vara roligt att jobba med oss, det blir alltid bättre då, säger Micke.

Inga stillestånd

I slutet av 2017 investerade åkeriet i ett nytt ekipage för timmertransporter. Valet föll på en Mercedes-Benz Arocs 3358 utrustad med Cranabs lastbils kran TL12.2 med hytt och gripen Cranab 360X. Hela ekipaget håller hög klass.

– Åkeribranschen är en bransch med låga marginaler och utrustningen måste fungera utan avbrott. Det går inte att riskera att stå på verkstaden, vi behöver producera hela tiden.

– Vi ville ha det bästa i kranväg och det tyckte vi Cranab kunde leverera. Cranab är en stor och trygg krantillverkare och det är en fördel att de finns lokalt, förklarar Micke.

Bra arbetsmiljö

När EHAB investerade i den nya timmerbilen var ett mål att skaffa ett ekipage med riktigt bra arbetsmiljö.

– Ergonomin och förarmiljön är jätteviktig. Det är också ett sätt för oss att behålla och att få de bästa förarna. Duktiga timmerbilschaufförer är en bristvara idag.

Därför blev det ett välutrustat fordon, en bra



Micke Andersson

BILSKRAN FRÅN CRANAB



kran och hytt.

– Det är både säkert och bekvämt att sitta i en hytt. Det blir mycket krankörning ibland och särskilt på vintern är hytten värdefull, säger Micke.

Vilka kranegenskaper tycker du mest om?

– Kranen har en bra lyftgeometri. Under en dag gör vi många lastningar och lossningar och geometrin ger ett bra flyt i varje arbetscykel.

– Vår kran är en 10-meterskran och det gör att vi har en bra räckvidd och det är lätt att nå virket varje gång. Dessutom har den en bra tyngdpunkt och känns robust och stadig. Den är gjord för att användas och är väldimensionerad.

– Kranen är enkel att köra och har varit lätt att bli kompis med, berättar Micke.

FAKTA

⊕ EHAB Åkeri är ett familjeföretag som startade 1981 med sätet i Ånäset mellan Umeå och Skellefteå.

⊕ Företaget drivs av bröderna Micke och Daniel Andersson och deras far Holger som grundade åkeriet med sin bror.

⊕ Omsättningen var 2017 ca 4,5 miljoner kronor men ambitionen är att öka den till ca 7 miljoner under 2018.



MEDARBETARENKÄT

Jonny Österberg

Roll: Montör

Bakgrund: Yrkeslärare och Skogsmaskinsförare

Började på Cranab: 2017

Bor: Bjurfors, Vindeln

Beskriv vad du gör i ditt arbete?

Jag monterar lastbilskranar.

Hur trivs du med ditt arbete?

Kamratskapen är fin och jag trivs bra med att montera och provköra lastbilskranar. Jag gillar även att det finns möjlighet att få vara på andra avdelningar. Arbetet är omväxlande.

Vad är det bästa med Cranab och varför?

Det är arbetskamraterna och att det finns en frihet att kunna ta för sig jobb där det behövs även utanför den vanliga avdelningen, det finns utvecklingsmöjligheter.

Vad betyder kvalitet för dig?

Att kranarna håller hög kvalitet gör att man känner en stolthet över sitt jobb.

Vad vill du att kunderna ska uppleva med Cranab?

Att de ska känna att de valt rätt krantillverkare, rätt produkter och att de får bra stöd i eftermarknadsfrågor och hjälp när de behöver.

” Programmet blir 2018 alltmer komplett och vi går ut bredare på marknaden till fler länder ”

KRANPROGRAMMET UTVECKLAS

BRA START OCH ÖKAD EXPORT AV LASTBILSKRANAR

För snart två år sedan lanserade Cranab sitt kranprogram för lastbilar.

– Kranarna har tagits emot väl på marknaden. Det känns som att våra egna och kundernas förväntningar har infriats, berättar Micael Olsson försäljningsansvarig för On-road export.

Under 2018 väntar fler produkter i programmet och en exportsatsning.

Cranab var en omtyckt leverantör av lastbilskranar redan för flera decennier sedan men i slutet av 1990-talet renodlades Cranabs tillverkning av kranar att endast omfatta skogsmaskiner. Lanseringen av den nya generationens lastbilskranar 2016 var därför välkommen.

– Det har genom åren funnits en plats på marknaden att fylla och den har vi tagit, säger Micael.

Goda erfarenheter

Cranabs erfarenhet av krantillverkning är lång och företaget har på bästa sätt använt sig av den kunskap och kompetens som fanns i huset sedan tidigare. Det har gjort att kranprogrammet landat mycket väl redan från start.

– Kundreaktionerna har varit mycket positiva och där det funnits behov har vi ytterligare vidareutvecklat och förbättrat produkterna, berättar Micael.

Fler modeller och produkter

Under 2018 fortsätter Cranab utvecklingen av programmet. Bland annat presenteras

den största Z-kranmodellen TZ18, en helt ny gripserie för lastbilskranar, en uppgraderad våglösning, bredare stödbensbalk med mera.

– Programmet blir 2018 alltmer komplett och vi går ut bredare på marknaden till fler länder.

Storsatsning i Europa

Den exportsatsning som Cranab genomför omfattar flera länder och matchar även nya ägaren Fassis strategi och marknadsnärvaro. Satsningen sker i stora delar av Europa, bland annat Tyskland, Slovenien, Finland, Österrike, Italien och Spanien. Lastbilskranar har även sålts till Israel och Mexiko.

– Just nu händer det massor och det känns mycket roligt, betonar Micael.

An advertisement for Profilplast AB. The top half shows a view through a large window with a white frame, looking out onto a green landscape under a blue sky. The bottom half shows a stack of five plastic sheets in blue, red, white, yellow, and green. Text on the right describes the company's products and services. The company name 'PROFILPLAST AB' and website 'www.profilplast.se' are at the bottom.

Plattor, rör, stänger & lister i plast
Profilplast AB designar och anpassar säkra produkter i plast för er verksamhet. Oavsett om ni är i behov av nya lister eller en ny skärbräda i plast så löser vi det!

Plast för flera användningsområden
Profilplast är ett kompetent teknik-utvecklingsföretag som alltid erbjuder service vid val av lämpliga plastkvaliteter för användningsområden som:

- Verkstad
- Elektro
- Transport
- Skog
- Livsmedel
- Kemitekniska industrier

PROFILPLAST AB
INOM TEKNIKUTVECKLING

www.profilplast.se

TZ18 – EN BJÄSSE TILL KRAN LANSERAS



TZ-programmet breddas med sin största modell hittills: TZ18 som är en urstark 18-tonmeterskran.

Nya kranmodellen TZ18 är framtagen för att användas vid de allra tuffaste arbetena.
– Den här kranen är robust, rejält klassad och används för krävande arbete med timmer eller recycling, säger Micael Olsson, försäljningsansvarig On-road export.

För allt som är tyngre

På många marknader i Europa ställs det höga krav på vilket arbete kranarna ska klara.

– TZ18 klarar större timmer och tyngre material och tar vid där 12-tonmeterskranen TZ12 blir för liten. TZ18 bygger på samma princip som TZ12 men med en rejält större klassning.

De första TZ18-kranarna visas på mässan Interforst i München under juli och säljstart sker vid årsskiftet 2018/19.



MEDARBETARENKÄT

Berit Frank Lundström

Roll: Avdelningschef

Bakgrund: Har arbetat hela livet i industrin i olika roller inom teknik och logistik.

Började på Cranab: Juni 2017

Bor: Rödånäs, Tavelsjö

Beskriv vad du gör i ditt arbete?

– Jag är avdelningschef för montering, CNC och ytbehandling.

Hur trivs du med ditt arbete?

– Väldigt bra. Jag har inte varit här så länge och lär mig något nytt varje dag. Ordergång är hög och vi har mycket att göra. Vi har en hel del förändringsarbete framför oss, vilket är jättekul.

Vad är det bästa med Cranab och varför?

– Människorna runt omkring mig. Viljan att hitta lösningar när vi möter olika utmaningar. Tron på att vi alltid kan bli ännu bättre på det vi gör.

Vad betyder kvalitet för dig?

– Rätt från mig från första till sista led. Bra processer som bidrar till minskade kontroller och att vi alltid levererar i rätt tid

Vad vill du att kunderna ska uppleva med Cranab?

– Bra kvalitet, lyhördhet när kunden kommer med förbättringsförslag och att vi har en hög leveransprecision.

BREDARE STÖDBENSBALK: 5,1 METER

Cranab lanserar möjligheten att välja mellan två olika maxbredder på stödbensbalken.

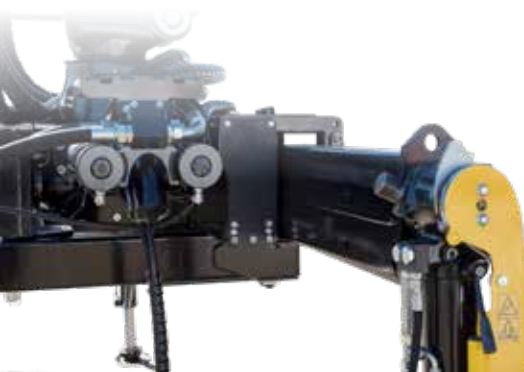
Standardbredden är idag 3,9 meter men nu erbjuds även bredden 5,1 meter. Den bredare

stödbensbalken passar särskilt bra för applikationer inom recycling och där mindre lastbilar har utrustats med något större kranar. Den 5,1 meter breda stödbensbalken ger en optimal stabilitet och stadighet.

Använder hela längden

Den bredare stödbensbalken bygger på en konstruktion där de inre balkarna ligger bredvid varandra istället för mot varandra och därför kan utnyttja balkramens hela längd.

Cranab kan därmed erbjuda en av marknadens bredaste stödbensbalkar och går att välja till alla modeller av TZ 12 och TL 12-versionerna av lastbilskranarna.



Endast det bästa – för de mest krävande miljöer och förare.

En kraftfull och stryktålig mobilventil från HYDAC. En ventil för tuffa miljöer och medvetna förare där produktivitet, kvalitet, prestanda och köregenskaper är det som räknas.

Hydac är en komplett leverantör av hydrauliska lösningar. Vi är ett världsomspännande företag med egen utveckling och tillverkning av komponenter och system.





CT35, CT40 och CT50:

NY GRIPSERIE FÖR LASTBILSKRANAR

I början av 2019 släpper Cranab sin nya gripserie helt anpassad för lastbilskranar. Med griparna blir kranprogrammet ännu mer komplett.

Gripserien består av tre gripstorlekar med modellbeteckningarna CT35, CT40 och CT50.

– Vi räknar med att modellerna täcker 90 procent av marknadens behov av gripare för lastbilskranar, berättar Micael Olsson, försäljningsansvarig On-road export.

Griparna passar Cranabs lastbilskranar men även andra märken.

Optimerad serie

I konstruktionsarbetet har köregenskaper och

griparnas vikt varit en huvudfråga.

– För lastbilar är jakten på kilo i fokus och det har vi tagit fasta på utan att ge avkall på prestanda och hur de är att köra, berättar Micael.

– Vi har jobbat med materialtjockleken och gjort dem smalare. Griparna tränger enkelt ned i virkestravarna och har mycket goda inrullningsegenskaper. De är mycket lätta att arbeta med.

Gripare som används på skotare är designade för ständig körning och tuffare tag. En gripare på en lastbilskran körs med en helt annan frekvens.

– Lastbilsgripare används vid lastning och lossning av virkestravar på bilen och de är vanligtvis inte nere och gräver i marken som

en skotargrip. Behoven mellan gripare är olika och lastbilsgriparna är optimerade inom sitt användningsområde, förklarar Micael.

Största lasset med CT50

I det nya programmet presenterar Cranab även den stora och effektiva gripen CT50.

– CT50 är unik för lastbilsprogrammet och är gjord för att maximera varje griptag och hålla högsta tempo. Den tar stora virkeslass åt gången, berättar Micael.

– Den här gripstorleken är populär i hela Europa och CT50 kommer att möta behoven på allra bästa sätt för de mest krävande arbetena.

Nya gripserien visas för första gången vid mässan Interforst i Tyskland i mitten av juli.

SMARTARE VÅG

Ett av de viktigaste tillvalen till Cranabs lastbilskranar är vågen. Den hjälper föraren att lasta rätt och se till att ekipaget varken är för tungt eller underlastat.

Två stora nyheter i vågen från 2018 är att det går att välja fler språk i displayen, till exempel

tyska, franska, italienska och portugisiska. Dessutom kan vågen lagra data som dessutom går att överföra och spara för en bättre kontroll och uppföljning.

– Att kunna hämta data ur vågen betyder mycket. På flera marknader är det krav från uppdragsgivarna att de ska få information om vikterna, berättar Micael Olsson.



VI KAN KEDJOR!

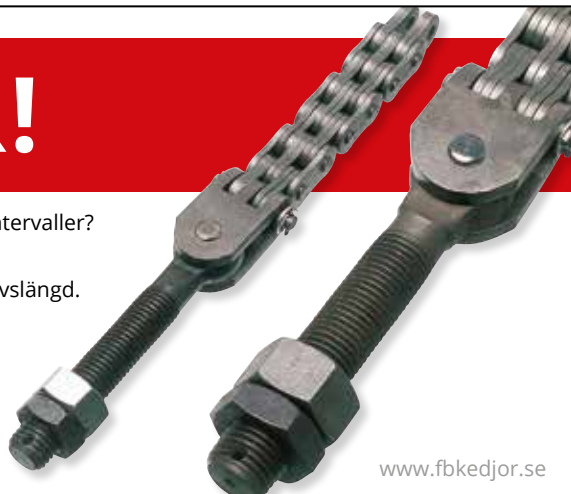
Söker du produktivitet, kvalitet, säkerhet, maskintillgänglighet och långa serviceintervaller? FB Kedjor kan kedjor och vi har lösningen för dig!

Tack vare vår precisionstillverkning har våra kedjor en överträffad utmattningstidslängd. Vill du veta mer? Kontakta oss! 016 15 33 00



FB Kedjor AB

A member of the Addtech group – We add value



www.fbkedjor.se



NYA TZ12 R 7,7:

SMIDIG SJUMETERSKRAN FÖR RECYCLING

Cranab lanserar en ny modell av Z-kranen med räckvidden 7,7 meter. Kranen inriktar sig för arbete inom recycling och är anpassad för moderna Euro 6-lastbilar och semitrailers.

– Kranen är framtagen för att inte sticka ned under stödbensbalken när den har fällts ihop i parkeringsläget. Det gör den optimal för arbete med recycling och de allra senaste lastbilarna, berättar Micael Olsson, försäljningsansvarig On-road export.

Det kompakta utförandet gör TZ12 R 7,7 särskilt lämpad för lastbilar som uppfyller kraven för Euro 6 där utrymmet är begränsat.

Stark och effektiv

Den nya kranmodellen kompletterar Cranabs program för Z-kranar till lastbilar. Sedan tidigare finns Z-kranar med räckvidden 9,3 och 10,5 meter.

– Sjumeterskranen är lika robust som sina större syskon och den matchar samma goda prestanda och kapacitet. Det är endast räckvid-

den som är anpassad, förklarar Micael.

Det finns en stark efterfrågan på kranen redan direkt.

– Vi vet att den här kranstorleken är omtyckt och efterlängtd. Den blir därför redan från början en standardprodukt som vi erbjuder på alla marknader.

Premiärvisas i maj

TZ12 R 7,7 visas för första gången på recycling-mässan IFAT i Tyskland 14–18 maj och börjar säljas under hösten 2018.

Länken till framtiden

Trådlös kranspetsvåg
Lång batteritid

 ScaleLog



ScaleLog.se

UNO, DUE, TRE, QUATTRO! DE FÖRSTA KRANARNA PÅ ITALIENSKA MARKNADEN I ARBETE

Gerax SRL är en stor italiensk lastbilspåbyggare och erfaren Fassi-återförsäljare. Nu har Cranabs fyra första lastbilskranar levererats i Italien och monterats av Gerax. Edoardo Giovannini ansvarar för verksamheten.

Varför använder Gerax kranar från Cranab?

– Vi har genom åren vuxit och blivit en pålitlig partner inom lyftsektorn tack vare kvaliteten i de produkter som vi distribuerar och de fordon vi utrustar. Med Cranabs introduktion i Fassi-koncernen har nya affärsmöjligheter uppstått för oss inom virkeshantering och återvinning.

Vilka förväntningar har ni på Cranab?

– Att samarbetet blir nära och framgångsrikt! När det gäller Cranabs produkter är vi övertygade att deras kvalitet och innovationslösningar alltid ska hålla högsta standard.

Vad anser du är det bästa med Cranabs kranar?

– Hastighet, användarvänlighet och precision även i de mest krävande jobben är egenskaper som våra kunder börjar uppskatta. Tack vare att

Cranabs kranar är utrustade med ett högpressterande hydrauliksystem hålls effektiviteten på en hög och konsekvent nivå.

TZ12 ET 8.3 var en av era första Cranab-kranar att montera, hur var det?

– Jag var väldigt nöjd med hur lätt det var att installera den. Det var inga problem att implementera hydrauliken eller att anpassa kranen till fordonets chassi.

Hur ser den italienska marknaden ut?

– Den italienska marknaden är inte stor inom skogssektorn, till skillnad från de nordeuropeiska länderna. Situationen är helt annorlunda inom återvinningssektorn. Italien återvinner mycket mer än EU-genomsnittet. Eurostat, Europeiska unionens statistiska kontor, har visat att Italien återvinner 76,9% av sitt avfall.

Vad letar italienska kunder efter när de ska välja en lastbilskran?

– Förutom produktens kvalitet och prestanda uppskattar de italienska kunderna god hjälp och support. Eftermarknadsarbetet ska vara pålitligt och kompetent. Servicen ska alltid finnas nära till hands i alla oväntade situationer.

Tror du att Cranabs kranar kommer att vara populära i Italien?

– Att vara en del av en grupp som leds av varumärket Fassi är en garanti för fortsatt tillväxt. Syftet med att introducera det svenska varumärket är att göra det högteknologiska innehållet i Cranabs produkter mer uppskattat än någonsin jämfört med konkurrenterna.

FAKTA

Den första TZ-kranen i återvinningsversionen såldes till Santini-koncernen. Det är ett stort bolag i Bolzano, Sydtyrolen som tillhandahåller miljötjänster med särskild inriktning på insamling, transport och lagring av stads- och specialavfall samt återvinning av metall och papper. De arbetar även med bilsrotning.



VINDELNS
MASKINSERVICE

Service & reparationer av
skogs-, entreprenad- och lantbruksmaskiner

vindelnsmaskinservice.se | 0933-130 66

GJUTERIBOLAGET
i Eskilstuna AB



Tillverkning av hydraulcylindrar och Gripklor.
Tel 0281-20261 • info@elmab.se

WE ARE RELIABLE
AQ Wiring Systems

Our business is production, we have a long term view and we fully commit ourselves to live up to customer expectations for quality, delivery performance, technological development and service.
Read more about the AQ Group: www.aq.se



GLOBALA ÅTERFÖR- SÄLJARE STÅR REDO

Under mars hölls en internationell säljkonferens för 18 återförsäljare om lastbilskranarna.

Deltagarna kom från Finland, Baltikum, Ungern, Tyskland, Österrike, Italien, Spanien och USA. Syftet var att lära sig allt om programmet och bygga nätverk mellan varandra. Förutom produktpresentationer och försäljningsgenomgångar hölls även en fabriksvisning och en halvdag med maskinvisning och demokörning. Konferensen avslutades med ett besök vid Älgens Hus och en populär skotertur.



VISIONSARBETE INOM CRANAB

För att utveckla Cranab till nästa nivå genomfördes 2017 ett visionsarbete. Under några månader pågick arbetet där alla medarbetare hade möjlighet att vara delaktiga och påverka. Med visionsarbetet som grund skapas stolthet, engagemang och en gemensam bild av framtidens Cranab.

MUSTASCHGRIP PÅ AUKTION

Cranab tog i början av året fram en blå-lackerad grip dekorerad med mustasch som auktionerades ut till förmån för kampen mot prostatacancer.

– Prostatacancer är den vanligaste cancersjukdomen i Sverige. Många inom skogsbranschen liksom flera av våra användare är män som befinner sig i en riskzon att drabbas eller har blivit drabbade. Därför känns det mycket bra att vi på det här sättet har kunnat bidra till en

bättre cancervård, forskning om prostatacancer och möjligheten att rädda fler liv, säger Håkan Bergh, försäljningsansvarig i Sverige.

Gripen auktionerades ut den 17 februari vid eventet Entreprenörsmooting i Lycksele. Intresset var stort och många var beredda att stödja mustaschkampen genom att lägga ett bud. Auktionen vanns slutligen av Dahlqvist Skog AB från Östavall med ett bud på 47 000 kr.

Cranab skänker alla intäkter till Prostatacancerförbundet.



Structo

Det självklara valet för
cylindertillverkare!

För personlig kontakt ring +46(0)550-38800
www.structo.se

ALLA SLAGS TRÄFÖRBRUKNINGS- MATERIAL



TRUCKSTRÖN, UNDERSLAG,
MELLANLÄGG, KAPADE ÄMNER
och mycket mer....

Högkvalitetsprodukter för sågverk,
aluminium- och järnindustrier.

Alla våra produkter är ISPM15-
behandlade och kan exporteras
över hela världen.

TEGSNÄSKIDAN AB
Tel. 0933-402 00
www.tegsnas.com



**Håkan Bergh**

Försäljning Norden
hakan.bergh@slagkraft.se
0933-144 12

**Micael Olsson**

Försäljning On-road, Export
micael.olsson@cranab.se
0933-144 10

**Stefan Åström**

Försäljning On-road, Sverige
stefan.astrom@cranab.se
0933-145 53

**Jonas Järnö**

Försäljning Off-road OEM, export
jonas.jarno@cranab.se
0933-144 13

**Emelie Ekman**

Marknadskoordinator
emelie.ekman@cranab.se
0933-135 52

**Kristoffer Ekman**

Eftermarknad/Reservdelar
kristoffer.ekman@cranab.se
0933-144 19

**Magnus Hedman**

Eftermarknad/Servicechef
magnus.hedman@cranab.se
0933-144 09

**Jörgen Carlén**

Service
jorgen.carlen@cranab.se
0933-144 16



FASSI GROUP

Cranab AB
922 82 VINDELN
Tel: 0933-135 00
Fax: 0933-617 36
info@cranab.se
www.cranab.se

Det här är några av årets mässor där vi ställer ut våra produkter. Kom och träffa oss på plats!

MÄSS- KALENDER

18

Skogsmaskinsdagarna 18 - 19 maj, Karlskoga, Sverige	FinnMetko 30 Aug - 1 sep, Jämsä, Finland
Svenska Maskinmässan 31 maj - 2 juni, Solvalla, Sverige	Load up North 30 aug - 1 sep, Boden, Sverige
Forexpo 21 - 23 juni, Frankrike	GalaBau 12 - 15 sep, Nürnberg, Tyskland
Interforst 18 - 22 juli, München, Tyskland	APF 20 - 22 sep, Storbritannien
Libramont 27 - 30 juli, Belgien	IAA 20 - 27 sep, Tyskland
Elmia Lastbil 22 - 25 aug, Jönköping, Sverige	Ecomondo 6 - 9 nov, Italien
Holzmesse 29 Aug - 1 sep, Klagenfurt, Österrike	

Cranab®
FASSI GROUP



Nyhet! Nu vänder vi
hydraulikbranschen

ner och

Specma SimSystems är en ny och världsunik simulerings- och optimeringsteknik för hydraulikbranschen. Med avancerade algoritmer kan SimSystems simulera och visa rörelse och påfrestningar hos alla typer av flexibla slang och ledningskomponenter – vilket ger systemkonstruktören helt nya möjligheter att bygga rätt från början.

SimSystems är ett utmärkt exempel på hur vi hjälper våra kunder att spara pengar och tid i hela kedjan – från minskade utvecklingstider, prototypkostnader och testning mm. Ta kontakt med oss på Specma så berättar vi gärna mer.

simsystems@specma.com
specma.com

Bygg rätt från början.
Simulera först.

