

# Passion

With passion for customers, technology, forestry and roads

2016

## Ein echtes Vorbild

Hans Aumer GmbH

## Deutschland im Griff

Der Verkauf von Greifern nimmt zu

## Größere Anpassungsfähigkeit

Slagkrafts neues Motorpaket mit verbessertem Steuersystem ist beeindruckend

Neus LKW

Kranprogramm

# Cranabs größtes Projekt



**Gunnebo Lifting**

Strength through innovation since 1764

**K100**



**„Eine überragende Drehverschraubung“**

„Wir haben K100-Drehverschraubungen an zwei verschiedenen Harvestern genutzt. Beim Arbeiten mit der K100 traten keinerlei Probleme auf. Das ist wirklich große Klasse! Wenn es an einer normalen Drehverschraubung zu einem Defekt kommt, treten große Ölmengen aus. Doch dazu kann es bei einer K100 nie kommen, da ein derartiger Defekt bei ihr technisch unmöglich ist.“

Bengt Bäckström, BB Skog, Sweden

Bauma 2016,  
Stand FM 807/5  
indexator.com



**rimaster**  
-ability to create simplicity



Rimaster is a partner in the development and manufacturing of electrical wiring and cabinets, electronics and cabins for special vehicles. The customers are predominantly found among world-leading product owners in their respective industries such as special vehicles for material handling, mining, forestry and agriculture and in industrial automation.

Rimaster is a global company with origins and head office in Rimforsa, some 230 km south-west of Stockholm, Sweden. The Rimaster group has units for sales, design, development and manufacturing in Rimforsa, Söderhamn and Horn in Sweden, Czaplonek and Borne Sulinowo in Poland as well as in Ningbo, south of Shanghai, in China. Sales offices are also located in Belgium and France.

Please visit [www.rimaster.com](http://www.rimaster.com), call us on +46 494 – 795 00 or send an e-mail to [info@rimaster.com](mailto:info@rimaster.com) for more information.

# Wir sind auf dem richtigen Weg!

**BEI CRANAB BLICKEN** wir mit großer Zuversicht ins Jahr 2016. Das Jahr, in dem unsere Produkte wieder bei der Arbeit über die gesamte Rohstoffkette hinweg vom Baumstumpf bis zur Industrie eingesetzt werden, ist jetzt schon ein paar Monate alt. Durch unsere Rückkehr auf den Markt mit Kräne für Holztransporter ist dies nach fast zwei Jahrzehnten Abwesenheit unser Comeback auf der Straße.

## PRODUKTE, DIE NUTZEN BRINGEN

Dahinter stecken natürlich Jahre voller Entwicklungsarbeit, Tests und Vorbereitungen. Wir haben diesen Aufwand betrieben, damit wir unseren Kunden nützliche Produkte liefern können, die sich durch ein hohes technisches Niveau und hohe Qualität auszeichnen, und die über professionelle Vertriebskanäle verkauft und gewartet werden. Bei unserer Arbeit haben wir großen Nutzen aus unserer langjährigen Erfahrung mit dem Einsatz von Kränen im Wald gehabt, zumal an die Lieferanten sehr hohe Anforderungen gestellt werden.

Wir freuen uns darauf, die Spediteure wieder zu sehen und Sie zu unseren Kunden zählen zu dürfen!

## IN DIESEM JAHR GESCHIEHT VIEL

Auch in unseren mehr klassischen ausgerichteten Produktsegmenten wird sich in diesem Jahr viel tun. Die Anforderungen an Leistung und Betriebssicherheit steigen ständig. Wir sind damit sehr zufrieden, dass aufgrund unserer guten Zusammenarbeit mit zahlreichen Maschinenherstellern sich immer mehr von Ihnen bei ihren Maschinen für Kräne von Cranab entscheiden. Slagkraft lanciert jetzt das kleinere Modell der Motorpakete, W10, und wir sind davon überzeugt, dass dieses den Nutzern völlig neue und positive Erfahrungen vermittelt, und zwar in erster Linie durch das völlig neue proportionale Steuersystem.

## NEU IM JOB

Persönlich sehe ich der Zukunft mit großer Zuversicht entgegen. Zwar bin ich in vielerlei Hinsicht bei Cranab "neu im Job", aber weil ich über Erfahrung aus der Forstmaschinenbranche verfüge, hoffe ich, dass ich einen guten Einblick in und Verständnis für die Erwartungen und Anforderungen der Kunden habe.

Es ist äußerst anregend, die Möglichkeit zu bekommen, in einem Unterneh-



men in Nordschweden zu arbeiten, durch dessen Innovations- und Qualitätsdenken Produkte hervorbringt, die bei Kunden in aller Welt einen sehr guten Ruf genießen. Ich werde gemeinsam mit allen Kollegen in der Firma mein Bestes geben, um diese Erwartungen zu erfüllen.

*Anders Strömgren*  
Vorstandsvorsitzender der Cranab AB



# 8

Cranab investiert ordentlich und führt auf dem Markt ein völlig neues Programm mit Lastwagenkränen für die Einsatzbereiche Forst und Recycling ein. Das Programm wird mit Z-Kränen und L-Kränen in verschiedenen Größen und Ausführungen vervollständigt.



## Aus dem Inhalt:

Anders ist neuer Vorstandsvorsitzender von Cranab  
17 Jahre ohne Garantiefall  
Z-Kran die erste in der Programm  
Jonas war von Anfang an dabei  
Der Greifer hat es im Griff  
Besuchen Sie uns 2016 auf Messen



# 6

Cranab setzt die Einführung ihres Programms mit neuen Motorpaketen fort. Das neue Craft W10 enthält unter anderem einen umweltklassifizierten Caterpillar-Motor und ein verbessertes proportionales Steuersystem.

## Herausgeber

**Cranab** & **Slagkraft**

Verantwortlicher Herausgeber Anders Strömgren • Projektleiter Peter Strömdahl • Fotografen Per Norell und weitere • Autor Per Norell • Grafische Gestaltung Stefan Granqvist • Annoncen Nina Rinaldo, Telefon +46-492-196 77.

Produktion Media Partner AB, Box 86, 598 22 Vimmerby, www.mediapartner.nu

Druck Lenanders, März 2016

Cranab AB, 922 82 VINDELN  
Tel.: +46-933-135 00  
Fax: +46-933-617 36  
E-Mail: info@cranab.se • www.cranab.se



**MED RÄTT SMÖRJMEDEL  
BARKAR DET INTE ÅT  
SKOGEN**

UNIVAR

Anders Strömgren ist neuer Vorstandsvorsitzender von Cranab

## - Eine erfolgsorientierte Führungspersonlichkeit, die sich auf die Elchjagd freut



**Anders Strömgren ist seit dem 1. März Cranabs neuer Vorstandsvorsitzender Nach 17 Jahren bei John Deere Forestry konzentriert er sich jetzt darauf, Cranab zu leiten und zu entwickeln**  
**"Das ist ein tolles Gefühl. Cranab ist ein tolles Unternehmen, und eine starke Marke mit einem guten Ruf", sagt Anders Strömgren.**

**ANDERS IST 43 JAHRE ALT** und lebt mit seiner Frau Karin und den drei Kindern Klara, 8 Jahre, Hanna, 6 Jahre und Herman, 4 Jahre sowie 2 Hunden in Taveljö, einem Ort, der zwischen Umeå und Vindeln in Västerbotten liegt.

Als Anders gefragt wurde, ob er Vorstandsvorsitzender von Cranab werden wollte, war es zunächst keine Selbstverständlichkeit, dass die Antwort "Ja" lauten würde. Er fühlte sich bei John Deere Forestry wohl, hatte sich keine Gedanken über einen Arbeitsplatzwechsel gemacht und lehnte den Vorschlag zunächst ab. Doch nach einiger Zeit wurde ihm klar, dass da eine Herausforderung auf ihn wartete, die sehr verlockend war.

"Ich habe lange für ein sehr gutes Unternehmen gearbeitet, aber die Möglichkeit, etwas anders auf eine andere Art und Weise machen zu können, hat meine Neugier geweckt. Der größte Unterschied besteht meiner Meinung nach darin, dass Cranab kleiner und lokal verankert ist und dass dort die Entscheidungswege kürzer sind. Dies hat zusammen mit der Tatsache, dass Cranab eine starke Marke in einer Branche ist, von der ich über Kenntnisse und langjährige Erfahrung verfüge, dazu geführt, dass ich diese Entscheidung getroffen haben", berichtet Anders.

"Das ist schon ein verrückter Gedanke, dass wir in Nordschweden in Västerbotten an der Grenze zu den dünn besiedelten Gebieten Produkte entwickeln, konstruieren und herstellen, die marktführend sind und auf der ganzen Welt eingesetzt werden.

Die Familie spielt für Anders ebenfalls eine wichtige Rolle, und er hat sie bei seiner Entscheidung selbstverständlich einbezogen.

"Es geht nicht nur darum, den Job zu wechseln, sondern auch darum, die Lebensweise zu ändern. Ich werde weniger reisen als früher und mehr Zeit zuhause mit der Familie verbringen. Besonders, wenn es um die abendlichen Aktivitäten geht und die Kinder irgendwohin gefahren werden müssen. Das Leben zuhause wird einfacher", erklärt er.

Bei John Deere Forestry kann Anders auf eine lange Karriere in den Bereichen Marketing und Verkauf zurückblicken. Er war Verkaufsleiter in Schweden, Geschäftsführer in Schweden, Leiter des skandinavischen Marktes und zuletzt Verkaufsleiter für Europa außerhalb Skandinaviens. Außerdem war er für den Aufbau von John Deere Forestrys Netzwerk für den Verkauf gebrauchter Forstmaschinen verantwortlich.

### DIE BREITE IST WICHTIG

Was wird für Cranab in den nächsten Jahren am wichtigsten sein?

"Was jetzt geschieht, zählt zu den wichtigsten Veränderungen, die seit langer bei Cranab passiert sind. Die Branche für Forstmaschinen ist klein, und die Anzahl der weltweit verkauften Kurzholzmaschinen ist relativ konstant. Die mit den Kurzholzmaschinen erzielten Gewinne werden teilweise dadurch aufgezehrt, dass die Maschinen immer effizienter werden und dadurch für dieselbe Arbeit immer weniger Geräte benötigt werden. Wir sind auch auf

diesem Markt aktiv und werden unser Bestes geben, um unsere Position zu stärken. Cranab muss aber die Produktpalette erweitern", erklärt Anders.

"Die Ausrichtung auf am Fahrzeug montierten Kränen ist äußerst wichtig, und wir müssen uns wirklich anstrengen, um in dem Segment erfolgreich zu sein und zu wachsen. Wir werden uns darauf konzentrieren, gute Kräne herzustellen und ein vernünftiges Netzwerk für den Vertrieb aufzubauen.

### WENIGER, ABER SCHLIMMER

Anders meint, dass andere ihn als intensive, sorgfältige und interessierte Person darstellen würden,

wenn sie ihn beschreiben sollten. Was ihm nicht als richtig erscheint, legt er beiseite.

"Ich will Sachen zu Ende bringen, und zwar so gut wie möglich. Ich mag weder halb gare Lösungen noch Dinge, die übers Knie gebrochen werden. Ich habe gelernt, dass man nicht alles machen kann, aber dass, was man machen will, muss gut und ordentlich gemacht werden. Es geht darum, Prioritäten zu setzen und sich auf bestimmte Dinge zu konzentrieren", sagt Anders.

Neben der Arbeit und der Familie gilt sein großes Interesse der Jagd. Anders hat zwei Hunde. Der Herbst ist für ihn wichtig, denn dann findet die Elchjagd statt. Das Interesse am Wald ist überhaupt groß.

"Ich mag es, mich im Wald zu beschäftigen. Es ist schon interessant zu wissen, dass sich die Arbeit, die man leistet, auf den Wald, den wir an kommende Generationen weitergeben, auswirkt.

Anders Strömgren tritt die Nachfolge von Hans Eliasson an, der im vergangenen Jahr Vorstandsvorsitzender war. Hans Eliasson verbleibt als Aufsichtsratsvorsitzender bei Cranab.

# nommo®

Das breiteste Spektrum von Wälz- und Gleitlagern für Anwendungen in der nordischen Forstindustrie

[www.nommo.com](http://www.nommo.com)

TÄBY | GÖTEBORG | MALMÖ | AVESTA | BORLÄNGE | GÄLLIVARE | KOPENHAGEN | PORI | HELSINKI | OULU | TURKU



## Vertrauensvolle und enge Zusammenarbeit zwischen Süd und Nord

# 17 Jahre ohne einen einzigen Garantiefall

**Die Firma Anders Skördare in Valdemarsvik arbeitet seit 1999 mit Cranab zusammen und kauft Kräne, Greifer und angepasste Slagkraft-Halterungen.**

**"Wir hatten während der Zeit bei keinem Cranab-Produkt auch nur einen einzigen Garantiefall", erzählt Teilhaber Hans-Erik Svensson, der für den Verkauf verantwortlich ist.**

**HANS-ERIK SVENSSON HAT DAS** Unternehmen 2012 zusammen Johan Schultz, dem Sohn des Gründers Anders Carlsson, gekauft. Sie haben sich das Ziel gesetzt, die Verkäufe zu steigern und die Produktpalette zu erweitern. Seitdem ist das Unternehmen gewachsen und der Umsatz hat sich auf 17 Millionen Kronen nahezu verdreifacht.

Anders Skördare hat sich auf Ausrüstung und Anbauten für landwirtschaftliche Traktoren und Bagger für den Einsatz in der Forstwirtschaft spezialisiert. In enger Zusammenarbeit mit Lantmännen Maskin - Maschinen für die Landwirtschaft werden fertige Paketlösungen für Traktoren der Marke Valtra angeboten. Die Firma hat für Valtras Traktoren auch ein eigenes Programm mit Forstanhängern mit Kränen und Greifern aufgelegt.

### **TAUSEND KILOMETER SIND KEINE ENTFERNUNG**

Obwohl zwischen Valdemarsvik und Vindeln 900 Kilometer liegen, hat man den Eindruck, gleich nebenan zu sein.

"Wir bekommen schnell und einfach Kontakt. Wenn wir anrufen, weil wir Hilfe brauchen, dauert es nur ein paar Minuten, bis uns geholfen wird. Wenn wir beispielsweise ein Belastungspunkt berechnet oder eine Lieferung geändert werden muss, ist das einfach zu machen", sagt Hans-Erik Svensson.

"Cranab hat uns auch bei unserer Produktentwicklung sehr geholfen, beispielsweise mit Zeichnungen und Material für die Berechnungen", fügt er hinzu.

Anders Skördare kauft in erster Linie die kleinen Kräne FC45, FC53 und EC8, die eine Reichweite von 8-9,2 Metern haben. Bei den Greifern handelt es sich um Rundholzgreifer CR200 und Holzbrennstoffgreifer CE250. Die Hälfte der Kräne wird an Valtra-Traktoren mit Harvestern und die Hälfte an Forstanhängern montiert.

### **EINE STABILE UND SOLIDE MARKE**

Weil Anders Skördare so gute Erfahrungen mit Cranab gemacht hat, wird die Zusammenarbeit auf die bewährte Art und Weise weitergeführt und im Takt mit der Entwicklung der Verkäufe intensiviert.

"Wir hatten nie das Gefühl, dass wir uns über einen anderen Lieferanten ähnlicher Produkte wie Cranab Gedanken machen mussten. Im Laufe der Jahre haben wir zu den beiden Lieferanten Cranab und JKAKE die engsten Beziehungen gehabt. Es gab keinen Anlass, sie auszutauschen. Und das Vertrauen ist gegenseitig", sagt Hans-Erik.

"Wir wissen, dass das, was Cranab sagt, stimmt.

Wir wissen, dass die Zahlen zu beispielsweise Hubkraft oder Belastung stimmen und die Werte weder höher noch niedriger sind. Alles ist fundiert, und wir wissen, dass sich jemand dafür Zeit genommen hat. Was Cranab sagt, stimmt", sagt er.

"Zwischen uns herrscht eine ausgeprägte Offenheit. Dabei spielt es keine Rolle, ob wir oder sie ein Problem haben - wir lösen es gemeinsam."

Er ist der Meinung, dass die Kunden ihnen dasselbe Vertrauen entgegenbringen.

"Cranab ist eine stabile Marke. Das ist nichts, was wir verteidigen oder für das wir Reklame machen müssen. Das spricht für sich selbst. Wir erzählen das den Kunden, und danach geht es um Fakten wie Reichweite und Hubkraft. Wir brauchen da nichts diskutieren. Das vermittelt uns ein Gefühl der Sicherheit", sagt er.

### **MAN RECHNET MIT EINER STARKEN ZUNAHME DER VERKÄUFE**

Anders Skördare sieht einer interessanten Zukunft entgegen. Die Firma konzentriert sich auch zukünftig auf Entwicklung und Standardisierung der Produktpalette, Ausbau des Kundenservices und Rekrutierung. Man rechnet damit, dass der Verkauf im nächsten Jahr um 60 % zunimmt.



**Cranab setzt die Einführung ihres Programms mit neuen Motorpaketen fort. Das neue Craft W10 enthält unter anderem einen umweltklassifizierten Caterpillar-Motor und ein verbessertes proportionales Steuersystem.**

Mit dem neuen umweltklassifizierten Motorpaket mit proportionalem Steuersystem sind sie schneller und ausgeglichener unterwegs

# Craft W10 ersetzt Craft 401

**DAS CRAFT W10 IST EIN MOTORPAKET**, das an Radlader montiert wird und mit Kränen und Mulcher auf den kleineren Straßen eingesetzt wird, bei denen es auf Flexibilität und Produktivität ankommt.

Die Einführung folgt Slagkrafts Motorstrategie, bei der im vergangenen Jahr der große Bruder Craft 601 durch Craft W17 ersetzt worden ist. Craft W10 ersetzt den Vorgänger Craft 401 mit einem neuen Design des Motorpakets sowie einem neuen, effizienten und umweltklassifizierten Caterpillar CatC4.4-Motor mit Turbolader, der 100 PS leistet.

„Das neue Motorpaket verfügt über dieselben guten Eigenschaften wie sein beliebter Vorgänger, weist aber etliche Verbesserungen auf. Der Kranbetrieb geht jetzt schneller vonstatten, und damit steigt die Produktivität. Das integrierte Steuersystem ist proportional, und die Überwachungsfunktionen des Motorpakets sind erheblich verbessert worden“, berichtet Slagkrafts Marketingleiter Håkan Bergh.



Håkan Berg, Leiter Marketing bei Slagkraft

## INTELLIGENTE SERVICE-LÖSUNGEN

Bei der Entwicklung des neuen Motors lagen die Schwerpunkte bei Wartung, Support und Ersatzteilversorgung. Die Wartungsfreundlichkeit ist beispielsweise durch einen einfacheren Zugang, neue Frontbleche und einen neuen Ablass am Hydrauliköltank, der den Ölwechsel erleichtert, verbessert worden.

„Der Motor muss für die Wartung einfach zugänglich und erforderliche Ersatzteile schnell lieferbar sein. Der Anschlussmarkt ist sowohl für uns als auch für den Benutzer wichtig. So wird langfristig Vertrauen aufgebaut“, sagt Håkan Bergh.

So bauen wir ein langfristiges Vertrauen auf“, sagt Håkan Bergh. Mit dem Craft W10 hält auch eine völlig neue Hydrauliküberwachung Einzug. Der Fahrer kann sich über ein Farbdisplay in der Kabine stets über Drehzahl, Status der Hydraulik und eventuelle Warnungen informieren.

## WEICHERE EIGENSCHAFTEN MIT PROPORTIONALEM STEUERSYSTEM.

Das neue Steuersystem ersetzt das alte System und basiert auf einer vollständig proportionalen Lösung auf der Grundlage einer neuen Technologie, bei der ein robuster, ergonomischer und moderner Joystick von Parker im Zentrum steht. Das Steuersystem Parker IQAN wird bei sämtlichen Slagkraft-Motorpaketen zum Standard werden.

Slagkrafts neues System zielt darauf ab, die Fahreigenschaften und die Ergonomie für den Fahrer zu verbessern sowie die Reinigungsarbeiten zu beschleunigen. Das neue Steuersystem erlaubt eine erheblich effizientere Handhabung und ein weiches Fahren von Kran und Mulcher.

„Zentraler Punkt des Steuersystems ist, dass alle Funktionen proportional gesteuert werden. Dabei ist die Koordination hervorragend, sodass die Arbeitsabläufe für den Fahrer sehr viel natürlicher, einfacher und ergonomischer ablaufen. Dies wird man nicht zuletzt bei langen Arbeitsschichten merken“, sagt Håkan.

## VON CATERPILLAR ZUGELASSEN

Caterpillar hat Cranab im Zusammenhang mit der Einführung der Caterpillar-Motoren die Installationsgenehmigung erteilt. Es ist sowohl für Caterpillar als auch für Cranab wichtig, dass in Bezug auf Kompetenz, Technik und Prozesse das richtige Niveau eingehalten wird.

„Caterpillars Zulassung ist für uns als Lieferant ein Qualitätsstempel und für alle Kunden eine Sicherheit“, sagt Håkan.

## MOTORPAKET

*Weltweit führende technische Entwicklung von Menschen, die moderne Forstwirtschaft in den Genen haben. Weltweit führende technische Entwicklung von Menschen, die moderne Forstwirtschaft in den Genen haben.*



**Scannen Sie den QR-Code oder sehen Sie sich unsere Produktpalette auf unserer Homepage an!**

# Auf die proportionale Steuerung kann man nicht verzichten

**Das Mähen von Straßenrändern, an denen Laternenmasten oder andere Hindernisse stehen, ist zu einem Kinderspiel geworden. Das proportionale Steuersystem für das Motorpaket macht dem Fahrer die Arbeit erheblich einfacher. Das meinen Torbjörn Malmgren und sein Fahrer Richard Waldesjö, der als Testfahrer eingesetzt war.**

**TORBJÖRN MALMGREN VERFÜGT BEIM** Mähen von Straßenrändern über Routine. Er verfügt inzwischen über eine gut 35-jährige Erfahrung. Bereits 1979 hat er damit angefangen, parallel zur Beschäftigung mit seiner Pflanzenzucht in Odensbacken für die Gemeinde Örebro Straßen zu räumen und Gras zu mähen. Im Laufe der Zeit hat sich dieses Geschäft so gut entwickelt, dass es jetzt den betrieblichen Schwerpunkt bildet.

In seiner Firma gibt es unter anderem einen Ljungby L9 mit Schlagkrafts Motorpaket Craft 401 einschließlich Kran und Mulcher, einen John Deere-Traktor JD 7930 mit Schlagkrafts Kran SC85 mit Mulcher sowie zwei Straßenhobel mit älteren Kränen von ÖSA.

Torbjörn Malmgren ist für das Mähen der Straßenränder des Trafikverket, der Behörde für das Verkehrswesen, in Närke verantwortlich. Außerdem zählen Svevia und NCC zu seinen Kunden. In erster Linie arbeitet er mit dem Radlader von Ljungby und dem John Deere-Traktor, die hintereinander her fahren. Der Ljungby ist mit einem Craft W10 ausgerüstet, und mit den Ergebnissen ist Torbjörn sehr zufrieden.

„Am meisten ist mir aufgefallen, dass das Paket einen ganzheitlichen Eindruck macht und sehr viel schneller ist. Kranbewegungen und Effizienz sind eindeutig besser als beim Craft 401“, berichtet Torbjörn.

„Der mit Motorpaket und Mulcher ausgerüstete Ljungby ist normalerweise langsamer als der nur mit Kran und Mulcher ausgestattete Traktor. Mit dem neuen Craft W10 war es genau umgekehrt“, sagt er.

## HOCHBETRIEB IM SOMMER

Während der Hochsaison zwischen Mitsommer und Ende September beschäftigt Torbjörn ein Dutzend Mitarbeiter. Oft beschäftigen wir Landwirte als Fahrer. Einer, der Fahrer, der den Craft W10 am meisten benutzt hat, ist Richard Waldesjö.

„Am besten gefallen mir die Schnelligkeit und die proportionale Steuerung. Normalerweise muss ich langsam fahren, wenn am Straßenrand reihenweise Laternenmasten oder andere Hindernisse stehen, aber das war jetzt nicht der Fall“, sagt Richard.

„Das Fahren wird viel flüssiger. Man kann den Kran viel einfacher anpassen, wenn man sich dreht, und bei Hindernissen kann man ein höheres Tempo halten. Der Kran passt sich die ganze Zeit an. Die Bedienung wird auch dadurch erleichtert, dass man alle Funktionen gleichzeitig und über Rollen steuern kann“, erzählt er.

„Mir ist auch aufgefallen, dass das neue Motorpaket leiser zu sein scheint. Das neue Display mit Informationen über beispielsweise die Temperatur ist auch sehr hilfreich. Dasselbe gilt für die Einstellmöglichkeiten, mit denen



man die Geschwindigkeit des Krans an den Fahrer anpassen kann“, sagt Richard.

Für Torbjörn und Richard waren Schnelligkeit und Steuerung sehr wichtig.

„Wenn Sie einmal eine proportionale Steuerung benutzt haben, wollen Sie dieses Feature immer haben und nicht zu einem System zurückkehren, bei der Sie mittels einer Shift-Taste zwischen den Funktionen wechseln müssen“, sagt Torbjörn Malmgren.

## Kräne mit Sensoren für SCA

Cranab hat an das Sägewerk Tunadal vier Kräne verkauft. Das Sägewerk gehört zum SCA-Konzern und liegt in Sundsvall. Bei den Kränen handelt es sich um das Modell FC12. Sie werden mit einer Funkfernsteuerung von IRC geliefert und können vom Kontrollraum des Sägewerks aus und bei Wartungsarbeiten auch direkt aus der Anlage heraus gesteuert werden. Die Kräne sind mit Sensoren ausgerüstet, die verhindern, dass sie an die Decke oder an Wände anstoßen. Das Sägewerk Tunadal liegt in der Nähe von bebautem Gebiet, sodass an die Lärmemissionen hohe Anforderungen gestellt worden sind. Deswegen ist die Anlage mit einer speziellen Innendecke ausgerüstet worden und die Räume sind kleiner als bei anderen Sägewerken.

SCA hat sich für Cranab entschieden, weil die Kräne mit Sensoren ausgerüstet werden und zudem einzeln gekauft werden können.

## Cranabs Mitarbeiter tun etwas für ihre Gesundheit

Im Frühjahr wurde Cranabs Mitarbeitern im Rahmen eines speziellen Projekts der Industriebetriebe in Vindeln die Möglichkeit gegeben, etwas für ihre Gesundheit zu tun. Jeder Mitarbeiter hatte auf der Basis seiner eigenen Gesundheit und Kondition die Möglichkeit, in Zusammenarbeit mit Väx i Norr Gespräche zu führen, den Blutdruck kontrollieren und die Kondition testen zu lassen. Außerdem wurde vom Hotel Forsen im Rahmen einer Gesundheitswoche für das Mittagessen ein angepasstes Menü angeboten. Das Ziel des Projekts bestand darin, Anregungen für ein gesünderes Leben zu geben, Lust auf Bewegung zu machen und Alternativen zur Ernährung aufzuzeigen.

## Die Fabrik wurde mit neuer Hydraulik modernisiert

Die Fabrik ist im Zusammenhang mit dem Produktionsanlauf der Lastwagenkräne mit einem stärkeren Hydrauliksystem modernisiert worden, um so Montage und Überprüfung der Kräne zu ermöglichen. Außerdem wird ein spezielles Steuerpult gebaut, an dem der richtige Druck und die richtige Strömung eingestellt werden können, damit jeder fertiggestellte Lastwagenkran unabhängig von Modell und Größe unter nahezu realistischen Bedingungen getestet werden kann.

## Neue Besitzverhältnisse bei Cranab

Der frühere Vorstandsvorsitzende und Teilhaber Fredrik Jonsson hat seine Anteile an Cranab verkauft. Cranab gehört jetzt Hans Eliasson, dem italienischen Kranbauer Fassi und der Risikokapitalgesellschaft Z-forestab in Östersund. Anders Strömgren hat die Nachfolge von Hans Eliasson als Vorstandsvorsitzender angetreten, der die Position im vergangenen Jahr inne hatte. Hans Eliasson ist weiterhin als Aufsichtsratsvorsitzender für Cranab, Vimek und Bracke Forest tätig.

## Wipparme von Cranab für die John Deere Forestry Oy

Cranab liefert Wipparme für die Rückezug-Kräne CF5, CF7 und CF7s der John Deere Forestry Oy. Bei den Produkten handelt es sich um eine Adaption von Cranabs neuester Generation Wipparme für Rückezug. Die Wipparme haben einen doppelten teleskopierbaren Ausschub. Sie werden komplett mit angepasster Halterung, Schlauchpaket und Schutz geliefert. Die erste Lieferung erfolgt im Frühjahr 2016. Die John Deere Forestry Oy hat sich aufgrund der modernen Technik, hohen Qualität, ausgezeichneten Lieferfähigkeit und guten Kraneigenschaften für Cranab entschieden.

## Grutech neuer Vertriebspartner in Finnland

Die Grutech Oy in Finnland wird neuer Vertriebspartner von Cranabs Lastwagenkränen sowie Slagkrafts gesamttem Produktprogramm im Bereich der Auslegemäher. Grutech vertreibt heute die Stückgutkräne des italienischen Herstellers Fassi. "Das ist eine interessante Zusammenarbeit, auf die wir viel geben. Grutech hat auf dem finnischen Markt eine starke Position inne und verfügt über große Kenntnisse und hohe Kapazitäten. Wir streben an, dass unsere Zusammenarbeit von Anfang an sehr intensiv ist", sagt Marketingleiter Micael Olsson. Zusammen mit Grutech konzentriert man sich voll auf den Verkauf und die Verstärkung des Anschlussmarkts in Form von Service, Support und Ersatzteilversorgung. Die finnischen Kunden werden sehr bald einen Partner haben, an den sie sich wenden können.

## Cranabs Homepage wird für mobile Geräte angepasst

Im Laufe des Frühjahrs werden die Homepages von Cranab und Slagkraft für mobile Geräte angepasst. Als Besucher wird es für Sie zukünftig viel einfacher als früher sein, mit dem Smartphone oder dem Tablet an alle Informationen zu gelangen, Bilder anzuschauen und beispielsweise Broschüren zu lesen. Auch die Seiten, für die man sich einloggen muss, werden für mobile Geräte angepasst.

# Völlig neues mit Lastwagen

Eines der größten Projekte in



**"ES BESTEHT AUF DEM WELTMARKT EIN GROSSER BEDARF** an modernen, betriebssicheren und effizienten Lastwagenkränen. Dass wir als einer der weltweit führenden Hersteller von Kränen für Forstmaschinen unser Programm um Kräne für Lastwagen erweitern, ist eine natürliche Entwicklung", sagt Cranabs Marketingleiter Micael Olsson.

Es ist auch nicht das erste Mal, dass Cranab Lastwagenkräne herstellt. Das Unternehmen hat vor 15 Jahren nach einer Anweisung der Besitzer die Produktion der damaligen Lastwagenkräne eingestellt und sich stattdessen auf Kräne für Rückezüge und Harvester konzentriert. Cranab verfügt aus dieser Zeit noch über eine langjährige Erfahrung, die jetzt wieder genutzt wird.

"Weil wir noch von früher her über Kompetenzen im Bereich der Lastwagenkräne und außerdem über große Erfahrung mit Kränen für Forstmaschinen verfügen, können wir das Programm von Anfang an optimieren", sagt Micael.

"Wir nutzen ganz einfach das Beste aus zwei Welten und können so Stärken, Leistung und Konstruktionslösungen kombinieren. Das kommt unseren Kunden und Nutzern von Anfang an zugute", betont er.

# s Programm genkränen

## Cranabs Geschichte

Cranab investiert ordentlich und führt auf dem Markt ein völlig neues Programm mit Lastwagenkränen für die Einsatzbereiche Forst und Recycling ein. Das Programm wird mit Z-Kränen und L-Kränen in verschiedenen Größen und Ausführungen vervollständigt. Der erste in Serie hergestellte Kran ist das Modell TZ12.



### KRÄNE MIT HOHER KAPAZITÄT UND FAHRVERGNUGEN

Die Lastwagenkräne sind für Lastwagen in den Bereichen Forstwirtschaft und Recycling ausgelegt. Bei der Entwicklung haben wir den Schwerpunkt auf geringes Gewicht und hohe Leistung gelegt. Dadurch bekommen die Benutzer einen starken, robusten und effizienten Kran mit geringem Gewicht, hoher Leistung und geringen Leistungsverlusten.

### BEI DEM ERSTEN KRAN HANDELT ES SICH UM DEN BELIEBTESTEN Z-KRAN

Beim neuen Lastwagenprogramm macht der TZ12, ein Z-Kran für einen internati-

onalen Kundenkreis, den Anfang. Bei dem TZ12 handelt es sich um ein Modell mittlerer Größe, das durch größere und kleinere Modelle ergänzt wird.

Das Programm wird neben den Z-Kränen auch L-Kräne in mehreren Größen umfassen. Bei dem ersten L-Kran wird es sich ebenfalls um einen 12-Metertonnen-Kran handeln. Er wird im August vorgestellt und ab dem Jahreswechsel 2016/2017 verkauft.

### ZUNÄCHST IN TEILEN VON SKANDINAVIEN UND MITTELEUROPA

Anfangs werden die Kräne in Schweden, Finnland, Deutschland, Österreich und der Schweiz angeboten. Dort stehen die

Vertriebskanäle im Großen und Ganzen. Die übrigen Märkte beliefern wir nach und nach. Das Kranprogramm werden wird schnell auf dem Markt verfügbar sein, weil Cranab unter anderem Fassis Kanäle für die Ersatzteilversorgung, den Service und den Support nutzen kann.

### EINE NEUE NUTZERGEBUNG WARTET

„Es ist ein tolles Gefühl, wieder auf dem Lastwagenmarkt vertreten zu sein. Mehrere Nutzer unserer früher hergestellten Lastwagenkräne haben uns kontaktiert und großes Interesse bekundet. Wir möchten auch, dass eine neue Generation Fahrer mit unserem Programm zufrieden ist“, sagt Micael Olsson.

Jonas Bäckström und Jens Svensson haben als erste Cranabs neuen Lastwagenkran TZ12 gefahren.

"Der Kran hat ordentlich Tempo gemacht, und wir waren sofort mit ihm vertraut", bringen Sie ihre gemeinsame Meinung zum Kran auf den Punkt.

Wir durften auch den Fahrer Urban Hägglund bei seiner ersten Fahrt mit dem neuen Kran begleiten.



# Der Kran, bei dem man sich sofort heimisch fühlt

**JONAS BÄCKSTRÖM IST EIGENTÜMER** der Spedition Jonas Bäckström Åkeri in Sundö, fünfzig Kilometer westlich von Umeå. Er hat das Unternehmen vor fünf Jahren von den Gebrüder Frank übernommen.

Die Tätigkeit besteht nahezu ausschließlich aus Holztransporten für Sveaskog, NK Lundströms und Holmen. Die Spedition besitzt sechs Holztransporter der Marken Scania und Volvo. Das Unternehmen besitzt auch einen Kiestransporter und einen Radlader Volvo L110. Die Lastwagen sind mit Kränen der Fabrikate Epsilon, Jonsered und Hiab ausgerüstet.

Die Hochsaison beginnt, wenn der

Boden gefriert und endet, wenn die Frostaufbrüche sichtbar werden. Die erste Bekanntschaft mit dem TZ12 wurde im Dezember gemacht, dem betriebsamsten Monat des Jahres.

## **BENUTZERFREUNDLICHKEIT**

"Er ist sehr einfach zu bedienen, die Bedienung ist einfach zu lernen." Dieser Meinung waren alle, die ihn bei uns ausprobiert haben. Man fühlt sich sofort heimisch, und man kann entspannter fahren, ohne sich anstrengen zu müssen", sagt Fahrer Jens Svensson.

"Cranab ist es gelungen, Fahreigenschaften und Hydraulik zu synchronisieren. Er ist angenehm und schnell zu

fahren. Bei manchen Kränen kann es ein paar Wochen dauern, bis man mit ihnen vertraut ist, aber Cranabs Kräne sind sehr einfach zu bedienen", sagt Jonas Bäckström.

## **EINE LANGE REICHWEITE MACHT DIE ARBEIT EINFACHER**

Den TZ12 gibt es mit zwei Reichweiten, 9,3 Meter und einzigartige 10,5 Meter. Die große Reichweite erhöht die Effizienz und erleichtert die Arbeit. Das fällt besonders bei etwas schwierigeren Bedingungen auf.

"Wenn der Holzstapel etwas abseits vom Weg liegt, gewinne ich mit einem längeren Kranzeit. Mit einem kürzeren Kran muss ich langsam rückwärts fahren, um an das Holz zu kommen. Dann muss ich die Stämme herausziehen und anheben. Diese doppelte Arbeit ist jetzt nicht mehr nötig, und ich belade meinen Wagen gerne schneller. Man wird etwas verwöhnt", sagt Jens.

## **MIT DEN Z-KRÄNEN STEIGT DIE LADEKAPAZITÄT**

In Nordschweden sind die Z-Kräne nicht so verbreitet wie in Südschweden. Das können der TZ12 und seine Geschwister ändern.

"Der Vorteil des Z-Krans liegt darin, dass der Kran an der Rückseite des Last-



**K-Produkter  
Service AB**

Tel 0478-413 60  
info@kpservice.se  
kpservice.se

**GJUTERIBOLAGET**  
i Eskilstuna AB



**D&E**  
GLIDLAGER  
SPECIALISTEN

WWW.DETRAIDING.SE  
08-447 40 50



wagens zusammengeklappt werden kann. Einen L-Kran muss ich oben auf die Ladung legen. Das bedeutet, dass ich nicht so viel laden kann. Mit einem Z-Kran kann ich den Wagen in voller Höhe beladen und verschwende so keine Transportkapazität. Das wird besonders wichtig, wenn man bis zu 74 Tonnen laden darf", sagt Jonas.

"Ich finde es interessant, dass Cranab Lastwagenkräne auf den Markt bringt. Sie sind vor Ort verankert und ich habe über die Lastwagenkräne, die sie früher gebaut haben, viel Gutes gehört. Ich hoffe, dass sie Erfolg haben, und ich kann es mir definitiv vorstellen, weiterhin Cranab-Kräne zu kaufen", sagt Jonas.

#### DER BÄR DARF SEINE RUHE HABEN

Der Fahrer Urban Hägglund hat neu bei der Spedition angefangen, besitzt aber 30

Jahre Erfahrung als Fahrer, davon 21 Jahre mit Holztransportern. Urban hat die meisten Trends beim Fahren und bei der Ausrüstung mitgemacht. Wir dürfen ihn bei seiner ersten Fahrt mit dem neuen Kran begleiten, und sein Urteil ist eindeutig.

"Es ist beeindruckend, wie anpassungsfähig er ist und wie gelungen seine Geometrie ist. Ich pflege einen Kran, der nicht anpassungsfähig ist, mit einem Ringkampf mit einem Bären zu vergleichen. Dieser Kran ist ganz anders", sagt er.

"Man kann sich direkt an die Arbeit machen und reflexartig laden, es reicht, einen Blick auf das Holz zu werfen, und Gehirn und Körper wissen, was sie zu tun haben. Dann funktioniert es so, wie es soll. Cranab hat die Sache wirklich gut gemacht", sagt Urban Hägglund.



**CERTAINLY, THE BRAND IS IMPORTANT WHEN CHOOSING MACHINE?**  
 (NOT LEAST ON THE ENGINE.)

Even the best engine stands and falls with the small details, which initially may not always be relevant.

If you choose a machine with a Cat engine, you get a nationwide service organization that takes care of your engine.

You can always rely on fast and effective service, improving your productivity.

Learn more at: [www.pon-cat.com](http://www.pon-cat.com)



PON POWER AB  
Härfeltsgatan 15, 411 20 Gothenburg





Beim neuen Lastwagenprogramm macht der TZ12, ein mittelgroßer Z-Kran für einen breiten Kundenkreis, den Anfang.



Jonas Järnö und Micael Olsson, Cranab.

# Der erste Kran ist ein beliebter Z-Kran

**DER TZ12 IST EIN 12-METERTONNEN-KRAN**, der für die Arbeit im Wald oder beim Recyclen ausgelegt ist. Dank seiner einzigartigen Konstruktion hat der TZ12 eine größere Reichweite als andere auf dem Markt angebotene Kräne. Der Wipparm ist gerade ausgeführt, und kann somit an einen Längeren Hauptarm. So ist die Teleskopwirkung und Reichweite des Auslegers größer.

Der TZ12 wird mit Reichweiten von 9,3 und 10,5 Metern verkauft, wobei Cranab einer der wenigen Lieferanten ist, die 10,5 Meter anbieten können. Der erste Kran wird mit offenen Fahrerplatz und einer 2+2-Steuerung geliefert, also 2 Kombihebeln und 2 Fußpedalen.

## VERSCHIEDENE KONFIGURATIONSMÖGLICHKEITEN

Bei Cranabs Kranprogramm kann der Kunde zwischen verschiedenen Ausrüstungsmöglichkeiten wählen. Beispielsweise gibt es unterschiedliche Fahrerplätze, sowohl in offene als auch solche mit Kabine. Es werden verschiedene Steuersysteme, Ventillösungen und sons-

tiges Zubehör wie beispielsweise Load Sense, Lasthaltung, angeboten. Die Auswahl der Möglichkeiten hängt von der Nachfrage auf dem jeweiligen Markt ab.

## ANPASSUNGSFÄHIG, STARK UND GESCHÜTZT.

Die Konstruktion des Krans führt dank der optimierten Hydraulik zu einem weichen und flexiblen Fahren. Die Geometrie des Krans verleiht im gesamten Arbeitsbereich Kraft, Stabilität und ein harmonisches Fahrgefühl. Die Lastwagenkräne werden mit denselben starken und robusten Drehmotor ausgerüstet wie die Kräne für den Forsteinsatz.

Ein weiterer Vorteil des Krans liegt in der vollständig geschützten Führung von Schläuchen, Rohren und Kabeln. Dies gilt neben den Kranarmen und Kransäulen auch für die Stützbeine. Diese Lösung ist äußerst Betriebssicher. Sie erfordert minimale Wartung und niedrige Instandhaltungskosten.

## WELCHEN KRAN SOLL MAN WÄHLEN?

Bei der Auswahl geht es eigentlich dar-

um, wie man den Kran einsetzen will und was passt. Sowohl die Z-Kräne als auch die L-Kräne sind für Arbeiten beim Recycling und für Einsätze in der Forstwirtschaft vorgesehen. Zu den Unterschieden gehört, dass die Recycling-Kräne für Einsätze angepasst sind, bei denen sich mehr Menschen im Nahbereich aufhalten. Die Geschwindigkeit ist etwas niedriger, und die Kräne werden oft mit Schlauchbruchventilen ausgestattet.

Die Kräne für den Forsteinsatz sind für ein effizientes Beladen entwickelt. Sie haben eine höhere Leistung und höhere Hydraulikölmenge.

## EINFACHER UND DOPPELTER TELESKOPAUZUG

Beide Krantypen werden von Anfang an als 12-Metertonnen-Kräne mit einfachem und doppeltem Teleskopauszug angeboten. Der Z-Kran wird zuerst mit doppeltem Teleskopauszug angeboten. Im Herbst kommt er auch mit einem einfachen Teleskopauszug. Für den L-Kran, dessen Verkauf

# Jonas war von Anfang an dabei

**Jonas Järnö hat in der Konstruktionsabteilung von Cranab gearbeitet, als dort die vorherige Generation Lastwagenkräne gebaut wurde. Heute ist er Verkaufsleiter, während der Schlussphase der Arbeiten war er als Projektleiter an dem neuen Kranprogramm beteiligt.**

**CRANAB HAT DIE** frühere Krangeneration zwischen 1991 und 1999 gebaut. Cranab hat bereits vor den 1990er Jahren Kräne verkauft, aber da waren es in Lastwagenkräne umgebaute Kräne für Rückezüge. Mit anderen Worten: Eine Nachfrage hat es schon seit langem geben.

„Mehrere von uns, die mit Lastwagenkränen gearbeitet haben, sind noch im Unternehmen tätig. Dadurch ist es ein einfaches Projekt geworden, dass den Beteiligten Spaß gemacht hat. Die Arbeit ist schnell vonstatten gegangen, weil wir im Haus soviel Wissen und Kompetenz hatten“, berichtet er.

## **DIE LASTWAGENKRÄNE FÜLLEN EINE LÜCKE**

Die Einführung des neuen Lastwagenprogramms gehört zu Cranabs Strategie, die Produktionspalette zu erweitern. Als der italienische Kranbauer Fassi als Teilhaber bei Cranab einstieg, fiel die Entscheidung leicht.

„Die Italiener haben Stückgutkräne gebaut und wir Forstkräne. Das neue Programm für Lastwagenkräne für den Einsatz im Wald und bei Recycling hat in unserem Programm eine Lücke gefüllt“, berichtet Jonas.

„Außerdem gibt es für weitere Alternativen auf dem Markt immer einen Bedarf.“

## **ULTRASCHALLPRÜFUNG FÜR MAXIMALE SICHERHEIT**

Die Arbeit im Zusammenhang mit der Einführung des Krans hat zwei Jahre



gedauert. Neben einer gesteigerten Produktion hat sie auch zu Veränderungen im Werk geführt. Es wurde unter anderem in ein stärkeres Hydrauliksystem und in eine Steueranlage zum Testen und Verifizieren der Kranfunktionen investiert.

Cranab führt auch eine obligatorische Ultraschallprüfung kritischer Schweißverbindungen ein.

„Wenn jemand auf dem Führerplatz des Krans sitzt, muss er dort absolut sicher sein. Deswegen muss der Produktionsprozess so gestaltet sein, dass im Bereich der Kransäule und der Halterungen die maximale Sicherheit erzielt wird. Wir können die Schweißverbindungen mit Ultraschall daraufhin überprüfen, ob sie unsere Anforderungen erfüllen“, sagt Jonas.

„Bei unseren Lastwagenkränen können wir zahlreiche Kombinationen anbieten, und ein Konfigurator hilft unseren Verkäufern, gemeinsam mit dem Kunden den richtigen Kran zusammenzustellen. Dies erleichtert uns auch die Produktion und die Arbeit auf dem Anschlussmarkt. Alles wird ordentlich dokumentiert, und wir wissen, dass die Kombinationen korrekt werden. Mit einem Konfigurator gibt es nur Gewinner“, sagt Jonas Järnö.

## **BAUEN SIE SICH IHREN KRAN ÜBERS INTERNET**

Cranab wird im Laufe des Jahres einen Produktkonfigurator einführen, der mit dem Geschäftssystem verbunden ist. Mit ihm ist es möglich, die Kräne über das Internet zu konfigurieren.

„Bei unseren Lastwagenkränen können wir zahlreiche Kombinationen anbieten, und ein Konfigurator hilft unseren Verkäufern, gemeinsam mit dem Kunden den richtigen Kran zusammenzustellen. Dies erleichtert uns auch die Produktion und die Arbeit auf dem Anschlussmarkt. Alles wird ordentlich dokumentiert, und wir wissen, dass die Kombinationen korrekt werden. Mit einem Konfigurator gibt es nur Gewinner“, sagt Jonas Järnö.

## **KRÄNE**

*Weltweit führende technische Entwicklung von Menschen, die moderne Forstwirtschaft in den Genen haben.*



**Scannen Sie den QR-Code oder sehen Sie sich unsere Produktpalette auf unserer Homepage an!**

## **Das Glied zu die Zukunft**

Drahtlose Kranwaage  
Batterie mit lange Laufzeit

 **ScaleLog**



ScaleLog.se

# Cranabs Greifer haben Deutschland im Griff

**Cranabs Greifer werden weltweit in fast 30 Ländern verkauft, doch am meisten geschieht auf dem deutschen Markt. Die Verkaufsprognose für Mitteleuropa ist nach oben korrigiert worden.**

**BEI DEN AM HÄUFIGSTEN VERKAUF- TEN GREIFERN HANDELT ES SICH UM RUNDHOLZGREIFER, DOCH DER NEU- ESTE TREND SIND REISIGGREIFER FÜR DIE MONTAGE AN HOLZHÄCKSLERN.**

Dies gilt insbesondere für den deutschen und den mitteleuropäischen Markt.

Der Verkaufsschlager der letzten Jahre ist der CR280, dicht gefolgt vom CR360. Den dritten Platz teilen sich der CR400 und der CE280. Bei drei von vier Modellen handelt es sich um Rundholzgreifer für die Arbeiten mit Baumstämmen und verschiedenen Holzarten. Bei dem vierten Produkt, dessen Verkaufszahlen immer weiter steigen, handelt es sich um einen Reisiggreifer für die Handhabung von Holzbrennstoff oder die Versorgung von Holzhäckslern.

„Unsere Greifer gibt es schon lange, und sie haben sich auf dem Markt etabliert. Es handelt sich um stabile und gute Produkte. Die Kinderkrankheiten haben



wir schon vor langer Zeit ausgemerzt“, sagt Micael Olsson, Marketingleiter bei Cranab.

ab, sondern auch von tüchtigen Verkäufern“, meint Micael.

## GREIFER

*Weltweit führende technische Entwicklung von Menschen, die moderne Forstwirtschaft in den Genen haben.*



**Scannen Sie den QR-Code oder sehen Sie sich unsere Produktpalette auf unserer Homepage an!**

## EIN GUTES PRODUKT UND GUTE VERKÄUFER SIND ZWEI SEITEN DERSELBEN MEDAILLE

Der Verkaufserfolg in Deutschland beruht auf einer über viele Jahre hinweg geleisteten kontinuierlichen Arbeit.

„Es macht Spaß, zu sehen, dass unsere langfristige Arbeit mit den Produkten so gute Ergebnisse gebracht hat, und dass wir jetzt feststellen können, dass wir in Deutschland Marktführer sind. Der Erfolg auf einem bestimmten Markt hängt aber nicht nur von den Produkten

## EIN VORBILD

In Deutschland ist die Hans Aumer GmbH der Verkäufer, ein Unternehmen, mit dem Cranab seit Ende der 1980er Jahre zusammenarbeitet.

„Dank einer zielgerichteten, langfristigen und aktiven Arbeit sind sie so erfolgreich. Sie pflegen den Kundenkontakt auf Messen, durch Rundschreiben und durch persönliche Kontakte. Sie werden als vertrauenswürdig angesehen und sie erzielen Gewinne. Sie sind bei unseren Verkäufern ein Vorbild“, sagt Micael Olsson.

# WIR KÖNNEN KETTEN!

Suchen Sie nach Produktivität, Qualität, Sicherheit, Verlässlichkeit und minimalen Maschinenstillständen? FB Kedjor kann Ketten und wir haben die richtige Lösung für Sie!

FB Kedjor produziert hochwertige Ketten mit einer außergewöhnlichen Dauerstandfestigkeit. Wollen Sie mehr wissen? Kontaktieren Sie uns! +46 (0)16 15 33 00



**FB Kedjor AB**

A member of the Addtech group – We add value



www.fbkedjor.se



Franz Meilhammer (links) ist der Mann hinter Cranabs Erfolg in Deutschland. Hier sehen Sie ihn zusammen mit seinem Kollegen Albert Hartmannsgruber und einem Cranab CR360x-Greifer.

# Der deutsche Markt verlangt Qualität, Zuverlässigkeit und Cranabs Greifer

**Franz Meilhammer ist Geschäftsführer der Hans Aumer GmbH. Er hat seit März 2000 erfolgreich mit Produkten von Cranab gearbeitet. "Das Erfolgsgeheimnis liegt in Cranabs Produktqualität und der Tatsache, dass wir eng mit den Kunden zusammenarbeiten und als zuverlässig angesehen werden", berichtet er.**



**DIE HANS AUMER GMBH** verkauft Cranabs komplettes Sortiment wie Greifer und Kräne sowie Slagkrafts Auslegemäher. Die Greifer werden in weiten Teilen Deutschlands in erster Linie an OEM-Hersteller, Maschinenbauer und Hersteller von Holzhäckslern verkauft.

## WAS IST FÜR DEN DEUTSCHEN MARKT BEI DER WAHL EINES GREIFERS WICHTIG?

"Die Deutschen Kunden erwarten, dass die Greifer stabil und haltbar und dabei einfach zu warten und instandzusetzen sind", sagt Franz Meilhammer.

Wie sehr Cranab die Erwartungen des deutschen Markts erfüllt, lässt sich aus der Verkaufstatistik, der Arbeit auf dem

Anschlussmarkt und aus der Kundenzufriedenheit ablesen.

"Ich arbeite seit 2000 mit Cranab, und es hat immer nur sehr wenige Reklamationen der Kunden gegeben. Das sagt alles über Cranabs Qualität", berichtet Franz.

"Die Kunden schätzen Lebensdauer, Robustheit und die ausgezeichnete Geometrie der Greifer. Das sind eindeutige Erfolgsfaktoren", erklärt er.

## GUTE KENNNTNISSE

Franz Meilhammer ist Geschäftsführer. Ihm gehört das Unternehmen seit 2009, aber die Firma arbeitet seit Ende der 1980er Jahre mit Cranab zusammen. Die Zusammenarbeit hat sich hervorragend eingespült, und die Mitarbeiter der Hans

Aumer GmbH verfügen über gute Kenntnisse und eine hohe Produktkompetenz.

Neben der hohen Produktkompetenz spielen die persönlichen Kontakte eine wichtige Rolle in der Unternehmensphilosophie. Die wichtigsten Werkzeuge sind Besuche bei Kunden und die Teilnahme an Messen. Zu den Erfolgsfaktoren zählt ein in allen Situationen seriöses, glaubwürdiges und solides Auftreten.

"Der beste Rat, den ich einem Verkäufer erteilen kann, der erfolgreich sein will, ist es, hundertprozentig hinter dem Produkt zu stehen, das er verkaufen will, und zuverlässig zu sein", erklärt Franz Meilhammer.



## Nur das Beste – für die anspruchsvollsten Umgebungen und Fahrer.

Ein neues kraftvolles und strapazierfähiges Mobilventil von HYDAC. Ein Ventil für schwierige Umgebungen und bewusste Fahrer, wo Produktivität, Qualität, Leistung und Fahreigenschaften die Dinge sind, die zählen.

HYDAC ist ein kompletter Lieferer von hydraulischen Lösungen. Wir sind ein weltweites Unternehmen mit eigener Entwicklung und Herstellung von Komponenten und Systemen.



## IHRE KONTAKTPERSONEN



**Håkan Bergh**  
Verkauf Slagkraft  
hakan.bergh@slagkraft.se  
+46-933-144 12



**Micael Olsson**  
Verkauf Cranab  
michael.olsson@cranab.se  
+46-933-144 10



**Jonas Järnö**  
Verkauf  
jonas.jarno@cranab.se  
+46-933-144 13



**Benny Nilsson**  
Service  
benny.nilsson@cranab.se  
+46-933-144 16



**Kristoffer Ekman**  
Anschlussmarkt/Ersatzteile  
kristoffer.ekman@cranab.se  
+46-933-144 19



**Magnus Hedman**  
Anschlussmarkt/Ersatzteile  
magnus.hedman@cranab.se  
+46-933-144 09



**Emelie Ekman**  
Martadministration  
emelie.ekman@cranab.se  
+46-933-135 52

**Cranab® Slagkraft®**

Cranab AB, 922 82 VINDELN  
Tel.: +46-933-135 00 Fax: +46-933-617 36  
E-Mail: info@cranab.se • www.cranab.se

Besuchen Sie uns auf folgenden Messen:

# Messe- kalender 16

<b>Silva Regina</b> 3.-7. April, Brünn, Tschechien.	<b>Elmia Lastwagen</b> 2016 24.-27. August, Jönköping, Schweden
<b>Bauma 2016</b> 11.-17. April, München, Deutschland.	<b>FinnMetko 2016</b> 1.-3. September, Jämsänkoski, Finnland.
<b>IFAT</b> 30. Mai-3. Juni, München, Deutschland.	<b>Internationale Holzmesse</b> 1.-4. September, Klagenfurt, Österreich.
<b>Schwedische Maschinenmesse</b> 2016 2.-4. Juni, Solvalla, Stockholm, Schweden.	<b>GaLaBau Messe</b> 2016 September 14-17, Nürnberg, Tyskland.
<b>Forst- maschinentage</b> 3.-4. Juni, Karlskoga, Schweden.	<b>SMF Messe</b> 11.-12. November, Schweden.
<b>KWF 2016</b> 9.-12. Juni, Roding, Oberpfalz, Bayern, Deutschland.	

WIR FOKUSSIEREN UNS AUF  
WAS GIBT IHNEN WERT



Als Subunternehmer ist unser Hauptaugenmerk auf die meisten Ihrer Bedürfnisse zu machen. Wir sind spezialisiert auf Bearbeitung, Fräsen, Drehen und Montage. Viele unserer Kunden sehen uns als Abteilung in ihrem eigenen Unternehmen. Das macht uns stolz!

Protab Vindeln oder Protab Nordmaling  
Kontakt: +46 933 395 60, info@protab.se  
www.protab.se, Schweden.

**protab**  
Specialist in manufacturing for others