Liebe Leserinnen und Leser,

längst hat es sich herumgesprochen, dass wir mit dem SCHWERTRANSPORTMAGAZIN eine neue, eigenständige Fachzeitschrift herausgeben. Zwar haben wir hierzu sehr viele positive Reaktionen und regen Zuspruch erhalten, doch bei einigen von Ihnen scheint diese Neuigkeit leider zu Missverständnissen geführt zu haben.

Offensichtlich ist bei einigen Lesern der Eindruck entstanden, dass wir das SCHWERTRANSPORTMAGAZIN aus dem KRANMAGAZIN komplett herausnehmen und in das neue SCHWERTRANSPORTMAGAZIN ausgliedern wollen. Dies war weder geplant, noch ist dies auch künftig der Fall. Das KRANMAGAZIN wird wie bisher in gewohnter Form auch über Schwertransporte berichten – ganz so, wie Sie das in den letzten Jahren von uns gewohnt sind. Insofern wird sich für Sie als Leser des KRANMAGAZINs nichts ändern.

Da wir aus Kostengründen den Umfang des KRANMAGAZINs nicht beliebig erweitern können, aber andererseits der Bedarf der Schwertransportbranche nach einem eigenen Sprachrohr und einer eigenen Plattform besteht, haben wir uns entschlossen, neben den bereits im KRANMAGAZIN veröffentlichten Berichten das bei uns noch zusätzlich vorhandene Material und weitere selbst recherchierte Berichterstattung im SCHWERTRANSPORTMAGAZIN einzubringen, um so ein Medium zu schaffen, das rund um den Schwertransport alle Themen abdeckt.

Dies wäre in der bisherigen Form im Rahmen des KRANMAGAZINs nicht möglich gewesen. Auch gibt es zahlreiche Betreiber und auch Leser, die sich nur mit dem Schwertransport und weniger mit dem Kran beschäftigen. Dies alles waren Gründe, die uns bewogen haben, ein zusätzliches Magazin zu produzieren und insgesamt in erheblich umfangreicherem Maße, als dies bisher der Fall war, zu berichten und auch die Möglichkeit zu schaffen, umfangreichere Reportagen und auch mehr Bildmaterial zu veröffentlichen.

Selbstverständlich erhält jeder Abonnent des KRANMAGAZINs ein Probemagazin des neuen SCHWERTRANSPORTMAGAZINs, um den vorgeschilderten Sachverhalt nachvollziehen zu können und für sich selbst zu prüfen, ob er noch mehr Informationen aus der Schwerlastbranche beziehen möchte. Aus diesem Grund bieten wir allen unseren Abonnenten einen Vorzugspreis für das Abo beider Magazine an, so dass auch die bisherigen Abonnenten für das zusätzliche SCHWERTRANSPORTMAGAZIN nur die Differenz von ihrem bisherigen Abo zu dem Sonderpreis für das Kombi-Abo für weitere 6 Ausgaben berechnet bekommen.

Wir hoffen, dass wir auch das SCHWERTRANSPORTMAGAZIN auf dem hohen Niveau, das Sie von uns bisher im KRANMAGAZIN gewohnt waren, produzieren können und hoffen natürlich auch auf Ihre Unterstützung und Weiterempfehlung. Gerne nehmen wir von unseren Lesern auch Anregungen und Vorschläge sowie natürlich auch Einsatzberichte und Fotos entgegen. Auch die Modellbauer werden in Zukunft im SCHWERTRANSPORTMAGAZIN für ihre Aktivitäten den notwendigen Platz eingeräumt bekommen.

Wir hoffen, dass wir hiermit eventuelle Missverständnisse ausräumen konnten und verbleiben
mit freundlichen Grüßen

Ihr KM-Team

KM-Team verabschiedet Barbara Marchió in den Ruhestand

Mit Ablauf des Jahres wird Barbara Marchió, KM-Anzeigenberaterin und Mitarbeiterin der ersten Stunde, den wohl verdienten Ruhestand genießen. In den vergangenen Wochen hat sie ihre Aufgaben an Marta Hellmich übergeben, die zukünftig die Funktion der Anzeigenberaterin für das KRANMAGAZIN ausfüllen wird.

Mit Ihrer bestimmten, aber immer auch charmanten Art war Barbara Marchió eine wesentliche Stütze des KM-Teams. Ihr Erfolgswille war ein wesentlicher Faktor der rasanten Aufwärtsentwicklung des KRANMAGAZINs und der KM Verlag GmbH. Innerhalb des KM-Teams sorgte Sie mit ihrer sehr kollegialen und persönlichen Art sowie Ihrer akribisch-sorgfältigen Arbeit dafür, dass Redaktion und Druckvorstufe die Kundenwünsche kannten und umsetzten. Kurzum: Es hat einfach Spaß gemacht, mit Barbara Marchió zusammenzuarbeiten.

Unsere besten Wünsche für die Zukunft gelten Ihr und Ihrem Ehemann, Maurizio Minerva.

Tadano Faun übergibt neuesten ATF 110 G-5

Auf der BSK-Regionaltagung, die Ende September bei Tadano Faun in Lauf stattfand, zeigte der fränkische Mobilkranhersteller dem Fachpublikum seine neuesten Entwicklungen auf dem Testplatz – den 5-achsigen ATF 160 G-5 und den ATF 110 G-5.

Jetzt übergab die Tadano Faun GmbH den zweiten Kran an einen deutschen Kunden, die Firma HKS GmbH - Hellmich Kranservice in Riedstadt bei Darmstadt.

Das komplett ausgestattete Gerät verfügt mit einem 52 m Teleskop-Ausleger und 30,1 m abwinkelbarer Hauptauslegerverlängerung über 83 m maximale Hakenhöhe. Die Mitarbeiter der HKS GmbH - Hellmich Kranservice freuen sich nicht nur auf eine große Oberwagenkabine im Hightechdesign mit variablem Cockpit inklusive Klimaanlage – der nächste Sommer kommt bestimmt! – sondern auch über die neue vollautomatische, elektrohydraulische Faunlenkung, die eine optimale Wendigkeit und Spurtreue garantiert und das 5-achsige Fahrgestell auch mit Hundegang in beengten Einsatzstellen manövrieren lässt.

Freuen sich über den neuen Tadano Faun ATF 110 G-5: Kranfahrer Michael Franzmann, Norbert Heil, der den Kran quasi zu seinem 15-jährigen Dienstjubiläum bei der HKS GmbH - Hellmich Kranservice anvertraut bekommt, Reinhard Strecker (Verkaufsleiter Deutschland Tadano Faun) sowie Marta und René Hellmich.

Das Fahrzeug kann noch mit 8,7 t Ballast und 16 m Spitze innerhalb der zulässigen Achslasten verfahren werden und ist dadurch auch als Taxikran einsetzbar.

222 Achslinien in zehn Jahren

In diesen Wochen hat die Firma Wirzius wieder einen größeren Auftrag mit der Goldhofer AG abgewickelt: Mit dem Kauf von 10 Achslinien des Schwerlastmodulsystems THP/ST 2+4+4 „Split" hat das nordrheinwestfälische Unternehmen allein in den vergangenen zehn Jahren 222 Goldhofer-Achslinien erworben.

Sie befinden sich in dem Fuhrpark in Hilden bei Düsseldorf. Laut Goldhofer ist Wirzius zur Zeit die einzige deutsche Firma, die Split-Fahrzeuge in ihrem Fuhrpark vorhält.

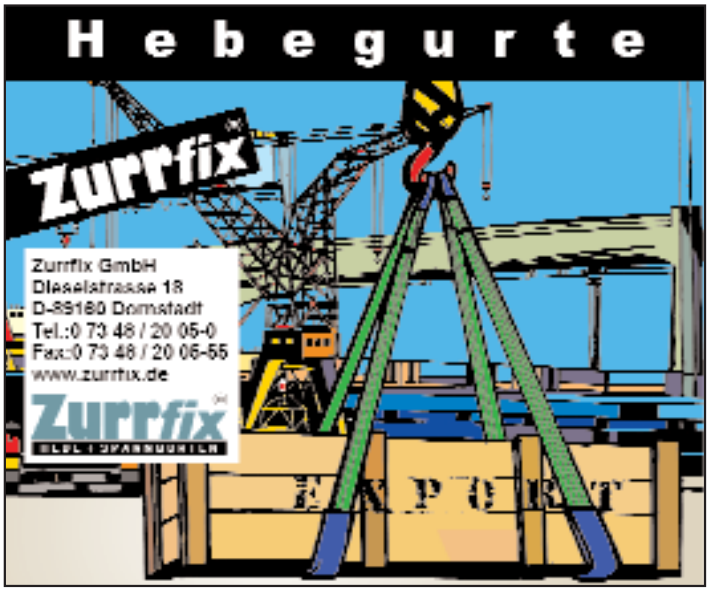
Die neuen Achslinien der so genannten „Splitversionen".

Dabei handelt es sich um Schwerlastmodule, die sich in der Fahrzeugmitte in Längsrichtung teilen lassen. Somit können die Module zur 1 + ½-fachen Fahrzeugbreite – drei nebeneinander angeordneten Pendelachsen – zusammengekuppelt werden. Dadurch entsteht eine Ladefläche der Module von 4.900 mm Breite, was bei manch enger Transportpassage von wesentlicher Bedeutung sein kann.

LeserLinse kurios

Demontage einer modernen Kokerei im Ruhrgebiet zum Export nach China. Erweist sich das, was lange Zeit als richtig erschien, als Irrtum? Der Ausstieg aus der Koks-Kohle-Gewinnung hat Deutschland und die Stahlproduzenten von Koks-Importen abhängig gemacht. Die wichtigsten Exportländer sind Polen und China. China aber kann den eigenen Koks inzwischen selbst sehr gut gebrauchen, nämlich für die eigene Stahlproduktion. Damit wurde auch Koks auf dem Weltmarkt knapp und teuer, was ebenfalls die Stahlpreise in die Höhe getrieben hat.

Bild: Stephan Bergerhoff



100. GMK 3055 ging nach Berlin

Seinen ersten internationalen Messeauftritt hatte der Grove GMK 3055 auf der Bauma 2004 in München. Jetzt ist die 100. Maschine dieses 55-Tonners ausgeliefert worden. Das Jubiläumsgerät wurde Mitte November an das Berliner Unternehmen Lex Transport- und Vermiet GmbH geliefert. Abgewickelt wurde das Geschäft durch die Kranagentur Werner.

Die Lex-Gruppe wurde 1972 gegründet, beschäftigt über 200 Mitarbeiter und ist in verschiedenen Geschäftsbereichen tätig. Hierzu zählen neben dem Kran- und Transportsegment auch ein Hotel, eine VW-Audi-Niederlassung, Containerdienste sowie Fahrzeugvermietungen.

Lothar Hahn (Grove Wilhelmshaven (li.)) übergibt den 100. GMK 3055 an Klaus Spurgat, Geschäftsführer Lex Transport- und Vermiet GmbH.

Die Bauma in Shanghai: Erfolg mit Wermutstropfen

Äußerst zufrieden äußern sich VDMA und Hersteller über die diesjährige Bauma China in Shanghai. In der Tat scheint die Veranstaltung, die in diesem Jahr zum zweiten Mal nach 2002 stattfand und im Zweijahresrhythmus abgehalten wird, auf dem besten Weg, eine der maßgeblichen Baumaschinenmessen in dieser Region zu werden.

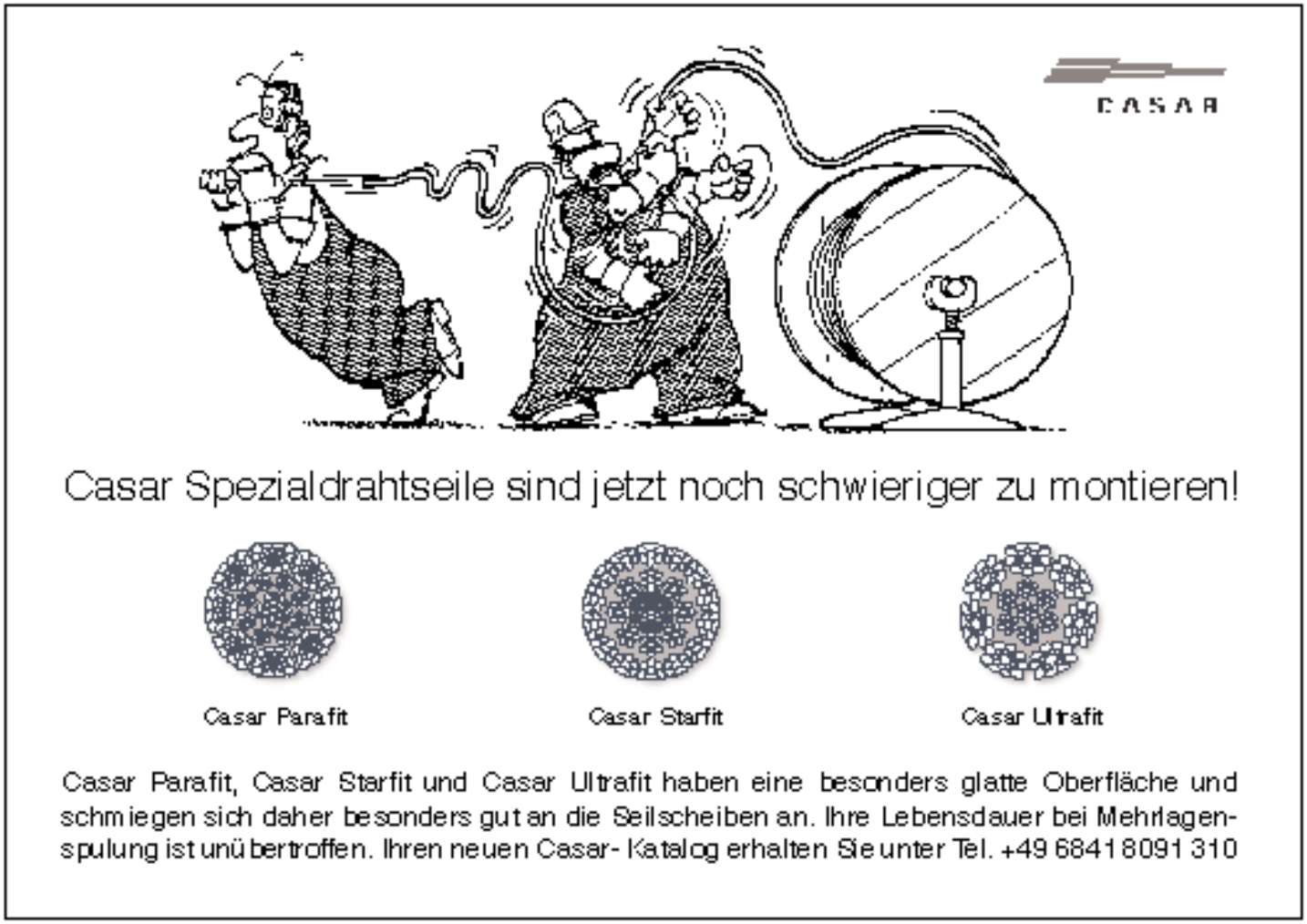
Mit einem Anstieg von 50 % bei der Zahl der Messebesucher, von 62 % bei der Zahl der Aussteller und von 143 % bei der Ausstellungsfläche war die zweite internationale Fachmesse für Bauwirtschaft und Baustoffmaschinen, Baufahrzeuge und Bauausrüstung mehr als zwei Mal so groß wie die erste Messe im Jahre 2002. 742 Aussteller aus 27 Ländern nahmen nach Angaben des VDMA an der Bauma China 2004 teil. Dies stellt eine beeindruckende Zunahme im Vergleich zur ersten Fachmesse dar (458 Aussteller aus 19 Ländern). Der Anteil der internationalen Aussteller liegt bei ungefähr 43 %. Die Zahl der chinesischen Unternehmen, die an der Messe teilnahmen, hat sich mehr als verdoppelt. Mit einer Ausstellungsfläche von 100.000 m² bot die Bauma China 2004 144 % mehr Ausstellungsfläche als 2002.

Ungefähr 50.000 Experten kamen nach Shanghai, um sich über die neueste Technik für die Bauwirtschaft sowie über Baustoffmaschinen auf der Bauma China zu informieren. Der Veranstalter, Messe München International, registrierte Messebesucher aus allen chinesischen Provinzen und Regionen sowie aus allen Kontinenten der Erde. Der Anteil der internationalen Besucher lag bei 22 %. Viele davon kamen aus Japan, Südkorea, Singapur, Thailand, Indien, der Russischen Föderation, Deutschland, den USA, Malaysia, Italien und Australien. Die meisten chinesischen Besucher stammten aus den Provinzen Shanghai, Jiangsu, Shandong und Zhejiang, aber auch eine große Zahl aus den chinesischen Regionen Hongkong, Macao und Taiwan. In diesem Jahr hat sich die Zahl der internationalen Besucher sowie der teilnehmenden Länder verdoppelt. Diese Zahlen belegen nach Ansicht des VDMA, dass die Bauma China 2004 zum zentralen internationalen Treffpunkt für die Bauindustrie in Asien geworden ist.

Auch für Terex-Demag war die Messebeteiligung ein Erfolg. Aus Zweibrücken heißt es, dass man Geräte im Gesamtwert von 15 Millionen Euro während der Veranstaltung habe verkaufen können. Und zwar waren dies drei CC 2800-1, ein CC 5800 sowie ein AC 100, womit das Unternehmen in diesem Jahr Geschäfte in einem Volumen von insgesamt 50 Millionen Euro auf dem chinesischen Markt tätigen konnte.

Geistiges Eigentum schützen

Bei seinem für die deutsche Export-Wirtschaft durchaus erfolgreichen China-Besuch hob Bundeskanzler Gerhard Schröder die Bedeutung Chinas als größter Handelspartner Deutschlands in Asien hervor. Seit 1998 verzeichnet der deutsche Export nach China jährlich zweistellige Zuwachsraten. Allein im ersten Halbjahr 2004 nahmen die deutschen Exporte um 27 % zu, während die chinesischen Lieferungen nach Deutschland um 20 % stiegen.

Schröder begrüßte bei seinem Besuch den Beitritt Chinas zur Welthandelsorganisation (WTO), mahnte aber an, dass das Land auch weiterhin die WTO-Regeln so engagiert einhalten müsse wie bisher. Dies gelte insbesondere für den Handel mit Dienstleistungen, die Industriepolitik sowie für den Schutz geistigen Eigentums. Allerdings reichen die gesetzlichen Regelungen allein nicht aus, denn „erst die praktische Umsetzung schafft die für den internationalen Handel notwendige Vertrauensbasis“, so Schröder.

Vor allem beim Patentschutz dürften einige Unternehmen dem Kanzler zugestimmt haben. Baugleiche Kopien aus China werden bei keinem Hersteller zu Begeisterung Anlass geben.