

WITHOUT Nr. 15 – Jahrgang 2014

COMPROMISE

Internationale Informationszeitschrift der Gruppe **FASSI**

Das **MULTI**-dimensionale Unternehmen

Die Evolution zu einem internationalen Full-Liner in den Kernmärkten der Welt. Firmenchef Giovanni Fassi erläutert diesen grundlegenden innovativen Prozess

∞ Die wichtigsten Themen

Interview mit Hieronymus Semay, Geschäftsführer von Marrel und mit Fredrick Jonsson, Geschäftsführer von Cranab

∞ Neue Perspektiven

Wettbewerbsfähiges internationales Engagement neben dem Bausektor

∞ AZ Baureihe

Der F145AZ und F165AZ: die ersten komplett faltbaren Krane von Fassi

INHALTSVERZEICHNIS

WITHOUT
Nr. 15 – Jahrgang 2014
COMPROMISE
Internationale Informationszeitschrift der Gruppe **FASSI**

Neue Perspektiven
Die Akteure

04

Neue Szenarien
Schwerpunkt

10

Die Baureihe AZ
Händler Vorort

14

Krane bei der Arbeit

16

28

32

38

▶ Fassi erweitert Angebot als internationaler Anbieter von Kran-, Hebe- und Waldmaschinentechnik für den Weltmarkt, Firmeninhaber Giovanni Fassi erläutert seine Strategie

▶ Jerome Semay, Geschäftsführer von Marrel und Fredrik Jonsson, Geschäftsführer von Cranab erläutern die neue Partnerschaft mit Fassi, die Chancen und die Herausforderungen

▶ Neue Marktsegmente und weitere Produkte für den internationalen Auftritt ergänzen traditionelle Branchen

▶ Die neuen Mitglieder der Fassi Gruppe bieten zusätzliche Chancen am Markt: Marrel, Cranab, Slagkraft, Vimek, Bracke Forest

▶ F145AZ und F165AZ: Erste Krane der neuen Baureihe, die komplett mit Ausrüstung hydraulisch zusammenlegbar sind. Innovative Lösung trifft Markterwartungen

▶ Aus den USA und Deutschland berichten 2 Händler über die besonderen Aspekte ihrer Märkte und den Kundenbeziehungen

▶ Vom Meer in der Türkei bis auf die Straßen von Großbritannien. Zwei Fallbeispiele zeigen die hervorragende Qualität der Fassi Krane im Einsatz



Without
Compromise
Nummer 15
Jahr 2014

Titel eingetragen
beim Landgericht
Bergamo
Nr. 20/2011 vom
30/08/2011

En FASSI GRU Spa
Veröffentlichung

via Roma, 110
24021 Albino (BG)
Italien

tel +39.035.776400
fax +39.035.755020
www.fassi.com

Veröffentlicht durch
Cobalto Srl
via Maj, 24
24121 Bergamo (BG)

Herausgeber
Silvio Chiappuso

Chefredakteur
Mauro Milesi

Gedruckt von
Modulimpianti Snc
via G. Leopardi 1/3
24042 Capriate S.
Gervasio (BG)

Grafik Design
Und Layout
Cobalto Srl

EVOLUTION

Unternehmenskultur trifft Darwin

Es überrascht nicht, dass grundsätzlich alle Unternehmen am Markt bestehen und überleben wollen. Auf den Punkt gebracht ist das Hauptziel im Geschäft zu bleiben. Es gab Unternehmen welche die Geschichte der Weltwirtschaft nachhaltig prägten, jedoch heute vom Markt verschwunden sind. Es gibt auch Fälle von über einem Jahrzehnt sehr erfolgreichen Unternehmen, welche dann in die Insolvenz gingen.

Zu Überleben von der Gründung an ist Bestandteil aller unternehmerischen Entscheidungen. Es reicht nicht schöne Produkte zu haben, Tausende von Kunden oder über ein umfassendes weltweites Vertriebsnetz zu verfügen, wenn man nicht in der Lage ist Herausforderungen anzunehmen und Hindernisse zu überwinden. Anpassung an die sich verändernden Rahmenbedingungen heißt das Credo mit dem Ziel zu wachsen und seine Position im Markt auszubauen. Paradoxerweise findet sich Darwins Prinzip der Evolution der Art in der Wirtschaft wieder. Allgemein gesagt, sie funktioniert auf die gleiche Weise.

Nur die Arten, die über eine starke Fähigkeit zur Anpassung und Entwicklung, aber auch Koexistenz mit anderen Lebensformen verfügen werden es schaffen in einer klimatisch und ökologisch sich wandelnden Umwelt zu überleben. Ein vergleichbares Szenario läuft in der Wirtschaft, vor allem in Zeiten wie diesen, in denen alle Angelegenheiten komplexer und fragmentierte werden und auch härter umkämpft sind.

Bei Fassi sind wir uns dessen bewußt. Innovationen liegt uns sozusagen in den Genen. Wir wissen wie wichtig eine ständige Weiterentwicklung unserer „Arten“, also unserer Produkte ist. Doch Innovationen wie wir es hier im Artikel in dieser Ausgabe beschreiben ist mehr als ein rein technologischer Prozess für ein neues Produkt. Es ist vielmehr ein allgemeiner Prozess der alle Aspekte berührt. In einem gewissen Sinn müssen wir uns selbst jedem Tag verändern, um zu überleben. Wir müssen vorgegebene Wege hinterfragen, Grenzen neu definieren, um sie schließlich zu überwinden und neue sowie bessere Positionen einzunehmen. Innovation ist für uns immer wieder die Herausforderung sich ständig zu erneuern. Dafür haben wir uns als Unternehmen von Beginn an entschieden. Diesem Anspruch wollen wir ohne Verlust an Identität nachgehen, und uns auf keine schlechten Kompromisse einlassen, getreu nach dem Titel unseres Magazines Without Compromise.

EDITORIAL

Das Multi DIMENSIONALE Unternehmen

Die weitere Entwicklung hin zu einem internationalen Unternehmen mit vielseitigen Produkten, für unterschiedliche Branchen und Märkte ist unsere Mission. Geschäftsführer Giovanni Fassi wird diesen Prozess erläutern



Fassi in der **WELT**

Die Fassi-Gruppe agiert in mehr als 60 Ländern und in jedem dieser Länder ist es uns gelungen Chancen zu ergreifen. Die verschiedenen Unternehmen der Gruppe erfüllen die unterschiedlichsten Anforderungen und schaffen einen multi-dimensionalen Auftritt unter Einhaltung unserer hohen Standards.






**JAHR
2008**



Fassi in der Welt



Giovanni Fassi, CEO Fassi Gruppe

Wenn man eine Vorstellung von dem hat was hinter dem Horizont liegt, sind das Visionen. Klare Ziele zu definieren und den Weg festzulegen, um diese Ziele zu erreichen nennt man Strategie. Nie zufrieden zu sein, jeden Tag auf dieses Ziel hin zu arbeiten bedeutet eine innovative Berufung. All das ist der Geist der Fassi Gruppe, an die uns der Geschäftsführer Giovanni Fassi immer wieder erinnert. Damit ist ein Szenario für die wichtigen Schritte nach vorne geschaffen auf dem Weg zu einem multi-dimensionalen und international aufgestellten Unternehmen.

Lassen Sie uns nun starten. Was bedeutet ein multi-dimensionales Unternehmen?

Wir haben lange und hart gearbeitet auf dem Weg von einem Single-Produkt, einem Single-Markt und einem Single-Branche-Unternehmen hin zu einem Multi-Produkt, Multi-Markt- und Multi-national aufgestellten Unternehmen mit globaler Reichweite.

Lassen Sie uns einige Details dieser bedeutenden Transformation anschauen ...

Wir waren schon immer bereit für Veränderung und Dynamik. Schon vor einer ganzen Weile begannen wir international in



**JAHR
2013**



Fassi jüngste Expansion

neuen Märkten zu gehen. Die Erfolge beflügelten uns weitere Marktchancen in anderen Teilen der Welt, vor allem in den Entwicklungsländern zu nutzen. In vielen Absatzmärkten haben wir uns als starker Marktteilnehmer etabliert. Wir haben hart dafür gearbeitet, um neue Märkte zu erschließen und neue Entwicklungen hervorzubringen.

Heute ist Fassi ein global aufgestelltes Unternehmen

Genau - und dies hat es uns ermöglicht als Ausgleich für den Rückgang auf den traditionellen Märkten neue Wachstumsregionen zu erschließen. Es hat sich bewährt, flexibel und wachsam zu sein bei der Bewältigung der Probleme im internationalen Kontext.

Welche Maßnahmen hat die Gruppe unternommen, um sich neue Bereiche zu erschließen neben der traditionellen Bindung zum Bau?

In zunehmend wichtigen Bereichen wie Energie, Marine, Petrochemie und viele mehr konnten wir, neben dem Bau mit seiner spezifischen Konjunktur, Fuss fassen. Auch der militärische Bereich bleibt interessant für uns. Es war die Zusammenarbeit mit allen unseren Vertriebspartnern, die es uns ermöglichten neue Wege aufzuzeigen für weiteres Wachstum.

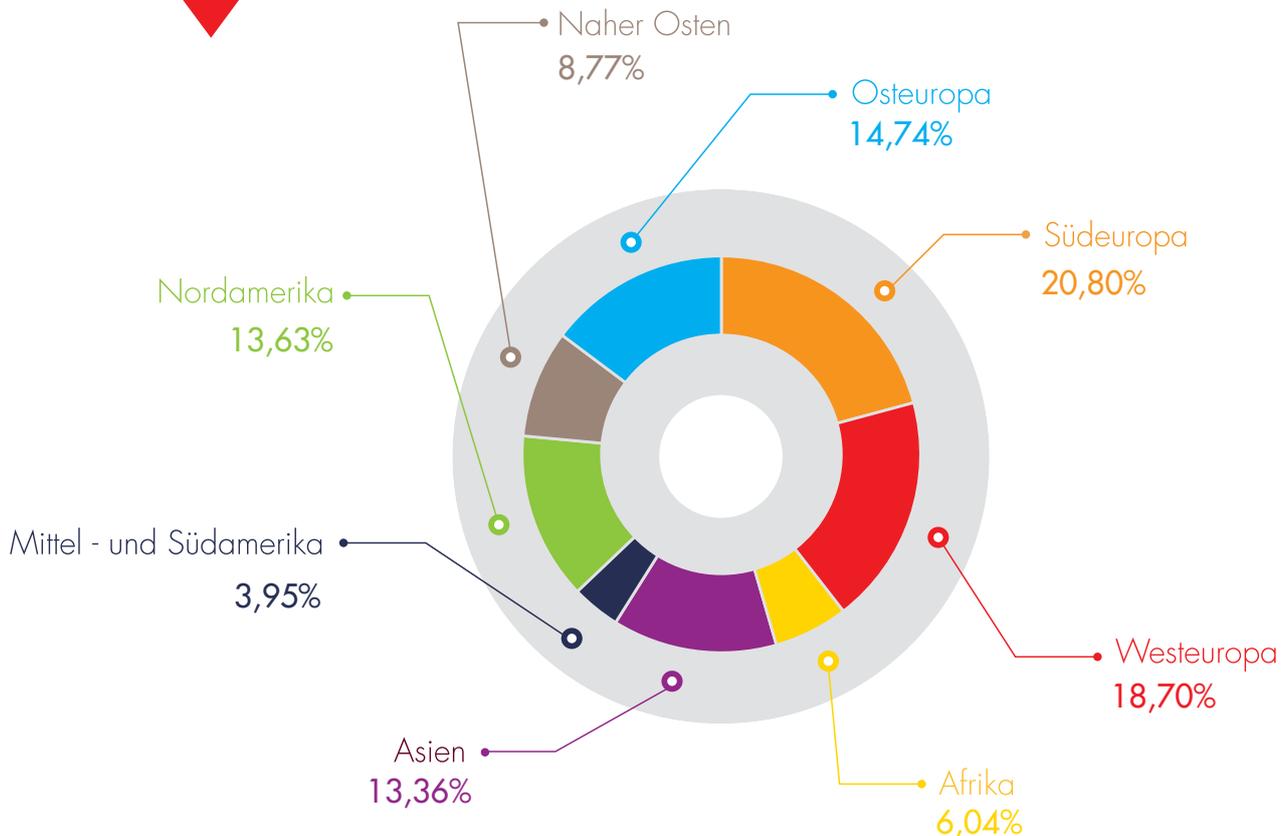
Was bedeutet **MULTI-DIMENSION**

Fassi ist spezialisiert auf die Herstellung eines einzigen Produkts für eine Branche: Der hydraulische Kran für die Bauindustrie. Die allgemeine wirtschaftliche Schwäche hat sowohl den Wohnungs- als auch den Industriebau gedämpft. Die Fassi-Gruppe begegnet dieser Entwicklung mit neuen Produkten und neuen Märkten wie Öl&Gas, Marine, Militär und Forstwirtschaft. Diese Strategie hat dazu geführt Partnerschaften mit Marrell, führend in der Herstellung Abrollkippern sowie Kippvorrichtungen und Cranab, führend bei Maschinen für die Forstwirtschaft, einzugehen.

Multi-Dimension bedeutet sich wandelnden Bedürfnissen der weltweiten Märkte mit entsprechenden Produkten anzupassen. All das geht mit Werten wie Topqualität, Professionalität und Innovation, mit denen die Fassi Gruppe groß geworden ist.



Fassi Kran Verkäufe in 2012



Als internationale Firma mit Zugang zu neuen Märkten und einem erstklassigen Produkt hydraulische Krane kamen dann die strategischen Vereinbarungen mit Marrell und Cranab hinzu, was neue Perspektiven eröffnete. Was sind die wichtigen Gründe Fassi in diese Richtung zu führen?

Zukunftsvorsorge, vor allem. Bekannt ist, das auf internationaler Ebene das wirtschaftliche und soziale Umfeld extrem komplex geworden ist. Alle Richtwerte als wichtige Faktoren in bezug auf die kommerzielle und strategische Ausrichtung haben sich in den letzten Jahren verändert oder sind nicht mehr vorhanden. Als Unternehmen müssen wir uns diesem Wandel entschlossen stellen. Konsolidierung alleine reicht nicht. Die jüngsten Investitionen in Marrell und Cranab helfen unser Unternehmen zu öffnen für ein extrem breites Spektrum an Produkten für das Recycling, die Umwelt- und Holzwirtschaft.

Recycling, Umwelt- und Holzwirtschaft sind eng verbunden mit Energie und Nachhaltigkeit. Alle Bereiche verzeichnet ein starkes Wachstum

In der Tat, wir brauchen ein neues Geschäftsmodell, das sich in die gleiche Richtung, wie die Welt um uns und speziell Europa bewegt.

Man denke nur an die Richtlinien der Europäischen Gemeinschaft, die auf genaue Ziele zur Reduzierung von Abfall zielen, was sich direkt auf das Wachstum des Energiemarktes auswirkt verbunden mit Recycling und energetische Abfallverwertung.

Wir können jetzt eine breite Palette an Lösungen für Logistik, Handling und Verarbeitung der Wertstoffe anbieten.

Im Großen und Ganzen, was war der Ansatz von Fassi in Richtung dieser neuen Geschäftsfelder?

Es ist mir wichtig zu betonen, dass sich weder Fassi, Marrell noch Cranab grundlegend geändert haben. Die Investitionen sollen nicht unserer Identität zerstören.

Wir haben in die Herzen der jeweiligen Unternehmen geschaut, um die Umsetzung von Maßnahmen zur Verbesserung der gegenseitigen Stärken einzuleiten, indem wir Ressourcen und Strategien gemeinsam nutzen und anwenden. Man bedenke das jedes Unternehmen Marktführer in seinem

Bereich ist. Es ist ein Zusammenschluss starker Einzelunternehmen. Das sollte man nicht unterschätzen. Ich möchte noch einmal darauf hinweisen, dass wir uns entschieden haben erneut in Europa zu investieren, hier wo wir geboren und aufgewachsen sind. Das ist die Wiege unseres Modells für Geschäfte.

Kurz, Fassi beschäftigt sich mit Innovation im weitesten Sinne des Wortes, nicht nur Produkt- und Prozessinnovation, sondern auch Innovation durch neue Geschäfte. Aber was ist die übergreifende Vision, die das alles zusammenfasst?

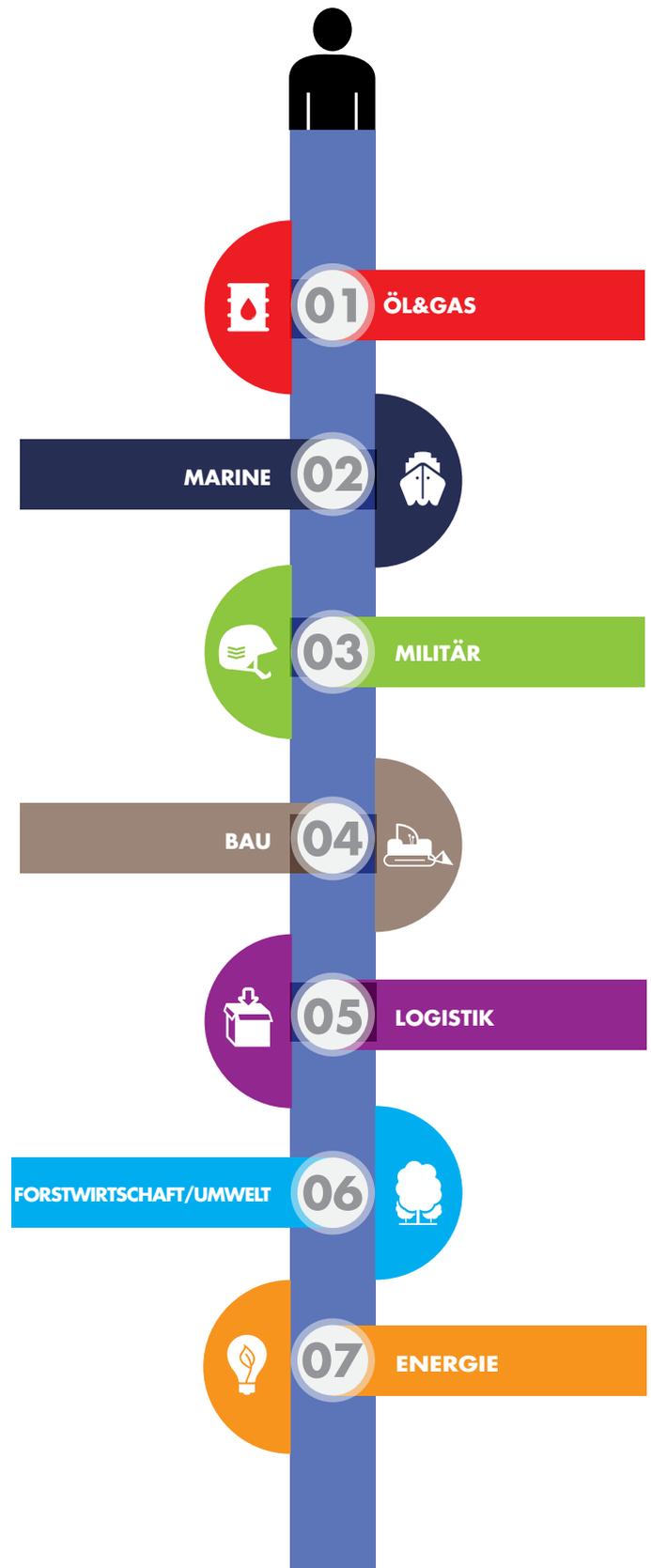
Es ist ganz einfach. Wo wir auch immer sind und was wir gerade machen, wir haben immer die Grundsätze von Qualität, Leistung und Innovation zu wahren.

Dies sind die besonderen Merkmale des Fassi-Geistes. Und wir wollen unseren starken Willen, sich immer wieder neuen Herausforderungen zu stellen, nicht vergessen.

Dies hat es uns ermöglicht neue Wege in einzelnen Bereichen zu gehen, mit der ganzen Kraft aus der Tradition unserer Marke. Auch wenn heute in unserem Unternehmen viele Sprachen gesprochen werden und es weltweit in verschiedenen Branchen aufgestellt ist, so zeigt seine DNA immer noch die gleiche Persönlichkeit mit dem Motto „Without Compromise“.



DAS MULTI-SEKTOR UNTERNEHMEN



Fassi INVESTIERT in Marrel

Anders und doch ähnliche Kulturen, unterschiedliche aber sich ergänzenden Produkte und ein einziges Ziel: Sie wollen an die Spitze des Marktes. Dies ist eine gute Grundlage für die Zusammenarbeit zwischen Fassi und Marrel. Die traditionsreiche französische Firma ist auf Wechsellaufbauten für Lkw spezialisiert. Fassi Italien und die Miltra SAS, dem Generalimporteur von Fassi für Frankreich investierten gemeinsam bei Marrel. Eine Partnerschaft mit Vorteilen für alle Beteiligten. Auf der einen Seite kann Marrel seine Position auf internationaler Ebene

Wir spielen auf der gleichen Seite, um zu gewinnen. Fassi und die französische Marrel schreiben eine neue Seite in ihrer Geschichte. von Jerome Semay, Geschäftsführer bei Marrel



MARREL

Das französische Unternehmen ist international, vor allem in Europa und den Vereinigten Staaten, gut etabliert. 2013 lag der Exportanteil bei 45 % vom Umsatz.

durch die weltweiten Präsenz der Fassi Gruppe verbessern, andererseits bekommt Fassi einen besseren Zugang im Recycling- und Entsorgungssektor, wo Marrel gut etabliert ist. Jerome Semay, Geschäftsführer bei Marrel berichtet über das enorme Potential dieser Transaktion, nebenbei wird eine neue Seite in der Geschichte beider Unternehmen geschrieben.

Wie erleben Sie diese neue Partnerschaft in ihrer Karriere als Führungskraft?

Der Zusammenarbeit mit den neuen Aktionären war natürlich ein ganz spezieller Moment, aber die An-

32 Millionen
€ Umsatz 2013



Gute GESCHÄFTSCHANCEN

Fassi hat eine weltweite Präsenz durch sein dichtes und aktives Netzwerk. Dies ist eine einzigartige Chance für Marrel Fuss in neuen Ländern zu fassen oder seine Position dort zu verbessern wo bereits

vertreten ist. Auf der anderen Seite ist Marrel gut in der Recycling- und Abfallwirtschaft aufgestellt und kann Fassi helfen hier stärker in Geschäft zu kommen.



Jerome Semay, Geschäftsführer bei Marrel



passungsphase verlief sehr schnell. Ich bin davon überzeugt, dass diese Partnerschaft eine fantastische Gelegenheit für Marrel ist in den verschiedenen Bereichen zu wachsen. Es ist sehr aufregend diese Entwicklung begleiten zu können.

Welches Unterschied macht es zu einem Industrieunternehmen anstatt einer Finanzgruppe zu gehören?

Der wesentliche Unterschied ist, dass unsere Aktionäre Fassi und Miltra wichtige Akteure in der Kran- und Hebetchnik für Nutzfahrzeuge sind. Ihre Kenntnis des Marktes, ihr Know-how und ihre Marken sind wertvolle Ressourcen für Marrel. Auch wenn wir immer noch großen Wert auf unsere Key Performance Indikatoren legen, so können wir nun die strategische Ausrichtung auf eine langfristige Basis stellen. Die Produktentwicklung und Investitionsplanung läuft nun nicht mehr jährlich sondern langfristiger, was gut ist, zumal nun alle Mitarbeiter mit einbezogen sind.



45%
Exportanteil 2013

Wie liegen die Stärken in der Partnerschaft zwischen Fassi und Marrel?

Krane und Hakenwechslergeräte sind sich ergänzende Produkte. Beide Marken profitieren von der jeweils anderen. Fassi und Marrel haben ähnliche industrielle Strukturen.

Beide produzieren Hydraulikzylinder und geschweißte Teile, wir Hakengeräte und Fassi für Krane. Franzosen und Italiener sind sich Nahe und verstehen einander schnell.

Darin liegt die Stärke dieser Partnerschaft, weil es Sinn für Beide macht, ganz ohne einen Kulturschock.

2014 ist ein sehr arbeitsreiches Jahr, wo sind die Prioritäten und wie wollen Sie diese umsetzen?

Prioritäten sind für uns die Anpassung der internen Organisation in das Fassi Netzwerk und Steigerung unseres Produktangebotes, um alle Kunden bedienen zu können.

Der erste Schritt wird die Anpassung von lokalen Besonderheiten auf unsere Produktangebot sein.

Was sind die wichtigsten Anforderung an ihre Mitarbeiter, um sie zu unterstützen in dieser wichtigen Phase?

Flexibilität und Reaktionsfähigkeit werden die Schlüsselwörter bei Marrel zur Unterstützung dieses ehrgeizigen Projekts sein.

CRANAB schließt sich Fassi an

Die Forstwirtschaft hat jetzt einen neuen großen Akteur. Die Fassi Gruppe und das schwedische Unternehmen haben sich zusammengeslossen, die Welt zu erobern. Wie das geht erläutert Fredrik Jonsson, Geschäftsführer der Cranab Gruppe

Die PARTNERSCHAFT

Ein neues wettbewerbsfähiges Unternehmen agiert jetzt auf internationaler Ebene, um Ausrüstungen und Maschinen für die gesamte Wertschöpfungskette in der Forstwirtschaft anzubieten: Von der Aufforstung über eine kontrollierte Nutzung der Wälder bis hin zur Logistik der Holz-Rohstoffe.

Wie leben Sie die neue Partnerschaft in ihrer Karriere als Führungskraft?

Das Gefühl von einem italienischen Partner ist ein sehr gutes Gefühl. Wir hatten einen guten Start in diese neue Partnerschaft und wir sehen in ihr viele Möglichkeiten in verschiedenen Aspekten wie z. B. auf Produktebene, im Marketing und der Produktion. Wir sind sehr an die Zusammenarbeit mit Fassi interessiert. Ich habe ein sehr gutes Gefühl.

Warum die Entscheidung für Fassi als Partner, angesichts der neuen Herausforderung im Markt?

Da Fassi ist stark bei Nutzfahrzeugen. Wir sind stark bei Maschinen in der Forstwirtschaft. Die beiden Unternehmen ergänzen sich gegenseitig, was ein Grund dafür ist. Außerdem sind wir uns sehr ähnlich. Beides sind Familienunternehmen mit ähnlicher Auffassung und Unternehmenskultur, obwohl wir, geographisch gesehen, weit entfernt voneinander sind.

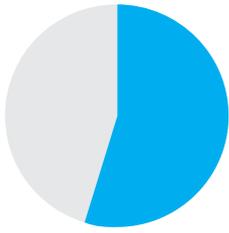
Also denken Sie die Geschichte der beiden Unternehmen ist es ähnlich?

Ja, ich glaube schon, vor allem wenn es um die Geschichte und Mentalität geht. Als wir merkten, dass Fassi ein allein



Fredrik Jonsson, Geschäftsführer der Cranab Gruppe

Wenn es wahr ist, daß Einigkeit stark macht, dann ist die Verbindung zweier Unternehmen vom Kaliber Fassi und Cranab ein Start-Ziel Sieg. Auf dem Spielfeld gelten die beiden Unternehmen für sich bereits als Champion in ihrer Sparte, hydraulische Krane und forstwirtschaftliche Geräte. Nun noch ein paar Worte von Fredrik Jonsson, Geschäftsführer der Cranab-Gruppe.



51%
Vimek AB



23
Vertriebspartner
weltweit

gesessenes Familienunternehmen ist, fielen uns viele Ähnlichkeiten zwischen den beiden Unternehmen auf. Beide sind produkt- und produktionsorientiert ausgerichtet. Wir machen zum Teil die gleichen Maschinen. Wir schweißen, lackieren und montieren und haben last but not least einen ähnlich Hintergrund. Wir sind auf Qualität ausgerichtet und agieren flexibel wenn ein Problem auftritt. Wir können Dinge auf kurzem Wege und schnell verändern. Darüber hinaus haben wir viel Know-how und unsere Konstruktion tauscht sich eng mit der Produktion aus.

Wo liegt nach ihrer Meinung die Stärke dieser Partnerschaft zwischen Fassi und der Cranab-Gruppe?

Es sind verschiedene Faktoren, sehr wichtig ist uns unser Kran Know-how, das bedeutet uns sehr viel. Wir sind mehr als fünfzig Jahre am Markt und Fassi ist genauso lange dabei. Wir ergänzen einander. Aus diesem Grund sehen wir große Chancen am Markt. Gemeinsam haben wir mehr Schlagkraft im Vertrieb.

Wo sehen sie bedeutende Potentiale im Geschäft?

Ich weiß nicht, ob wir das hier alles erwähnen sollten, aber wir haben einen sehr interessanten Plan für neue Produkte, basierend auf der Tatsache, dass es ein großes Interesse an Produkten, die aus nachhaltig bewirtschafteten Wäldern stammen, gibt. Es gibt immer mehr Menschen, die wollen ihre Häuser aus Holz bauen und Papier im Alltag verwenden.

Holz ist vielseitig - ein Energielieferant aber auch für Möbelproduktion geeignet...

Mehr und mehr Menschen verwenden Papier wie WC-Papier zum Beispiel, auch Holzfasern sind interessant zur Lösung vieler Probleme, beispielsweise als nachhaltiger Energielieferant zum Schutz der Umwelt.

Meinen Sie der Markt versteht heute schon wovon sie sprechen bzw. die Herausforderungen mit Problem intelligent umzugehen ?

Wir sind von dieser allgemeinen Entwicklung abhängig und werden unsere Anstrengungen im Krangeschäft verstärken. Wir wollen in der Lage sein die Bedürfnisse und Anforderungen von Morgen mit Kran Lösungen zu erfüllen. Deshalb werden wir sehr konzentriert die Entwicklung beobachten. Es geht letztlich um Wälder und um die beste Art und Weise darin zu arbeiten.

2014 ist sicherlich ein sehr arbeitsreiches Jahr, was sind Ihre Prioritäten und wie wollen Sie sie umgehen?

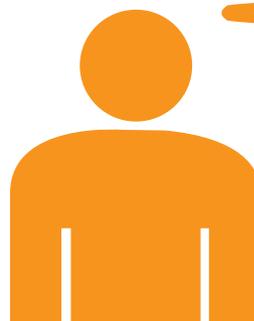
Unsere Priorität ist natürlich dem Kunden das Beste zu bieten. In anderen Worten, wir arbeiten an der Bereitstellung und Lieferung von qualitativ hochwertigen Holzkränen die ihren Preis Wert sind. Dazu müssen wir vorher die richtigen Entscheidungen treffen in bezug auf Entwicklung von Produkten. Heute legen wir die zukünftige Struktur fest. Das ist besonders wichtig vor dem Hintergrund der Kooperation mit Fassi. Kommunikation zwischen den Partnern ist sehr wichtig. Bisher waren wir ausschließlich auf Waldmaschinen konzentriert. Die Zusammenarbeit mit Fassi hilft uns in der Kreislauf- und Recyclingwirtschaft Fuss zu fassen.

Die nächste IFAT Ausstellung wird also das Ereignis zur Einführung der Gruppe?

Absolut! Das wird bei den Perspektiven für uns sehr interessant werden.

Was sind die wichtigsten Anforderungen an die Mitarbeiter, um Sie in dieser wichtigen Phase zu unterstützen?

Beide Unternehmen haben viel Erfahrung und Know-how. Dies ist eine gute Gelegenheit für uns neue Märkte anzugehen. Neue Produkte werden folgen. Unser Hintergrund ist das Know-how gerade auch bei unseren Mitarbeitern. Ein erster Schritt ist die Kommunikation mit allen Mitarbeitern also Produktion, Einkauf, Entwicklung und natürlich auch das Marketing müssen umfassend über die Chancen der Kooperation informiert werden. Nur so können Ideen zurückfließen.



Mit Fassi ist eine sehr gute Zusammenarbeit der beiden Unternehmen möglich. Fassi ist stark bei Nutzfahrzeugen und wir sind stark bei Maschinen in der Forstwirtschaft – eine gute Ergänzung für beide.

Die neuen PERSPEKTIVEN



Fassi - die Veränderung auf den Märkten führt zur Suche nach neuen Absatzmöglichkeiten. Die Krane für den europäischen Markt wurden teilweise an die speziellen Bedürfnisse der Branche angepasst, sind aber in ihren wesentlichen Merkmalen unverändert.

Die Gruppe setzt sich einen neuen Fokus bei Entwicklung und Produktion von neuen Technologien. Nicht mehr nur Krane, sondern auch Produkte, die es bisher nicht im Programm waren kommen in der bewährten Qualität wofür die Marke Fassi steht.



Fassi setzt sich keine Grenzen bei der Innovationskraft und -fähigkeit. Technologien und Anwenderbedürfnisse haben dem Unternehmen Zugang zu neuen und noch nicht erschlossenen Märkten geebnet für Krane auf Nutzfahrzeugen und diversen Arbeitsmaschinen.

Die Veränderung in den Märkten - vor allem die Probleme in der Bauwirtschaft - sind für Fassi ein starker Anreiz auf Suche nach neuen Absatzmöglichkeiten. Positive Ergebnisse sind bereits sichtbar. Krane von Fassi sind dabei in

Bereichen wie Forstwirtschaft, Marine, Logistik, Eisenbahn und Verteidigung Fuss zu fassen. Die Innovationskraft von Fassi ist ungebrochen. Der Fokus der Fassi Gruppe hat sich auf die Entwicklung und Produktion von neuen Technologien eingestellt. Nicht mehr nur Krane, sondern auch ergänzende Produkte werden in der bekannten Fassi-Qualität hinzukommen.

Dieser Ansatz spiegelt sich in dem kürzlichen Erwerb Marrel und der Partnerschaft mit Cran-ab wider.

Für Fassi wächst die Zahl der Anwendungen durch neue Branchen: Forstwirtschaft, Marine, erneuerbare Energie, Logistik, Eisenbahn und Verteidigung. Dank der Innovationskraft und Nähe zum Bedarf der Kunden ist dies möglich



FASSI

Cranab

marrel

Marrel

Fassi hat einen maßgeblichen Anteil an der Marrel SAS, einem traditionsreichen französischen Hersteller von Abroll- und Absetzkippern, Scherenkippvorrichtungen und Hydraulikzylindern erworben. Der Marktführer bei Lkw-Kranen erweitert damit sein Produktprogramm für den Nutzfahrzeugsektor durch Wechselaufbauten. Damit kann der Vertrieb von Fassi seinen Kunden neue Produkte anbieten. Die Übernahme von Marrel wurden gemeinsam mit der Miltra SAS, seit 1978 Generalimporteur für Fassi Krane in Frankreich, durchgeführt.

Cranab

Die Fassi Gruppe ist jetzt einer der Hauptaktionäre bei Cranab, dem schwedischen Hersteller und Marktführer bei Holzkränen. Dies ist besonders interessant da Cranab kürzlich die Marken Slagkraft und Vimek übernommen hat. Das sind Hersteller von Maschinen für die Aufforstung und Bewirtschaftung von Wäldern. Dies bietet einen starken Einstieg, gerade auf internationaler Ebene, in die Forstwirtschaft mit Maschinen für eine umweltgerechte und nachhaltige Bewirtschaftung von Wäldern.

“ERFINDER” aus der Tradition

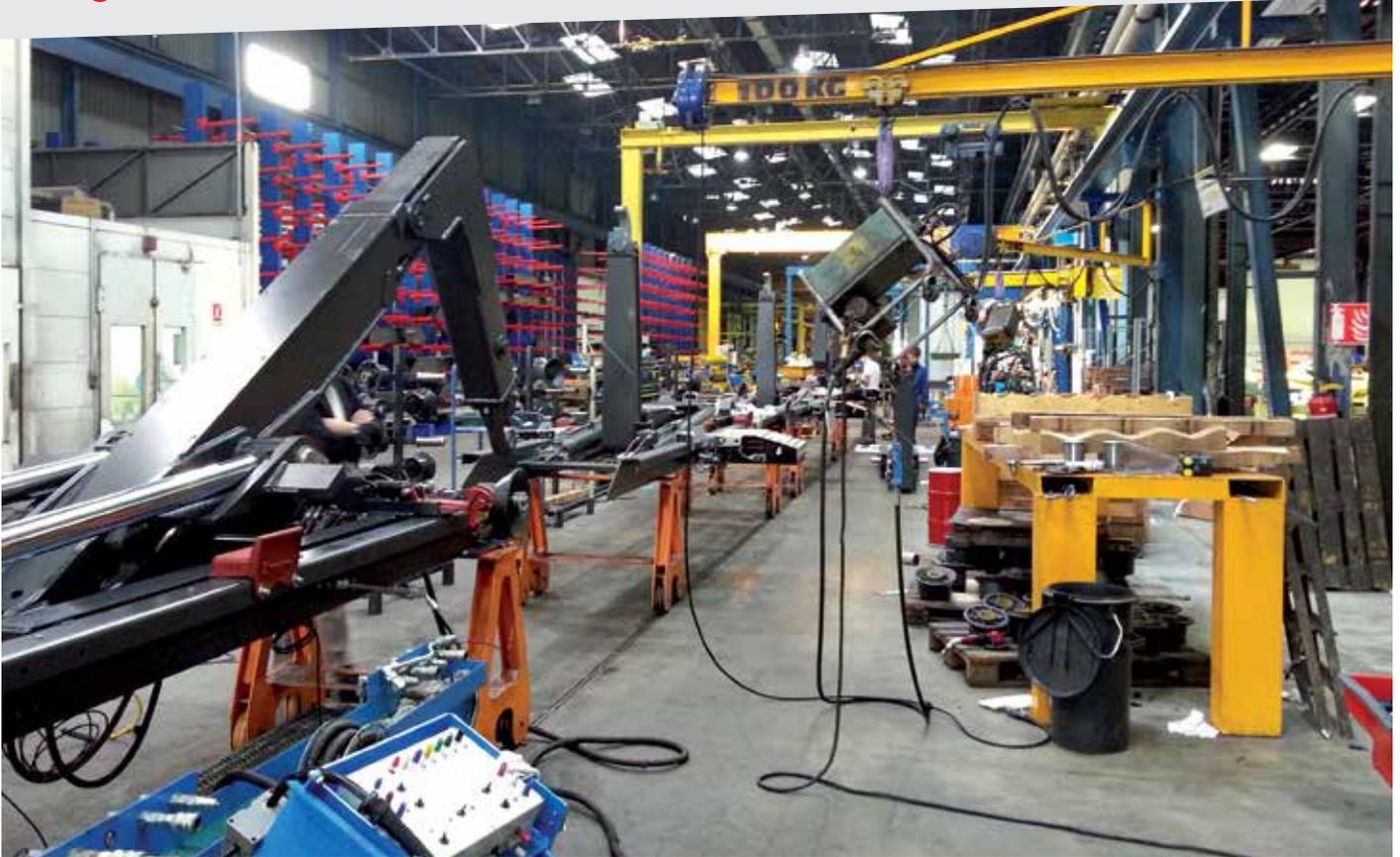
Bei Wechselaufbauten für Nutzfahrzeuge ist Marrel ein Top-Unternehmen in Europa. Fast 100 Jahre steht das Unternehmen für technischen Fortschritt in der Branche.

MARREL

1919 gegründet, entwickelte das **französische Unternehmen** mit “Ampliroll” den **weltweit ersten Abrollkipper**. **Absetzkipper** und **Scheren-Kippmechaniken** kommen hinzu.







Die Geschichte des Fahrzeugbauers beginnt in einem kleinen Ort in der Nähe von Lyon in Frankreich. 1919 in Andrézieux-Bouthéon gegründet, begann für Marrel eine rasante Entwicklung durch für seine Zeit revolutionäre Erfindungen im Fahrzeugbau. Heute ist das Unternehmen ein führender Anbieter in Europa.

Viele der Entwicklungen entstanden in den letzten 50 Jahren: Scheren-Kippmechanik für Kipper, Ampliroll der erste Abrollkipper weltweit und Absetzkipper. Alle Systeme sollen die Arbeit erleichtern bzw. die Effizienz der Geräte verbessern. Die Produkte zeichnen sich durch lange Lebensdauer und niedrige Betriebskosten aus. Rasch gewachsen gilt Marrel als innovationsfreudiges Unternehmen, das auf Qualität besondere Wert legt. Es bietet modernste und hochwertige Produkte.



185 Mitarbeiter



1 Produktionsplan



60 Händler weltweit



26.000 m² Produktionsfläche

MEILENSTEINE

Gründung der Marrel SAS

1919

Erstes hydraulisches Kippssystem

1935

Marrel erfindet das Scheren-Kipp-System

1965

Marrel erfindet den Ampliroll Abrollkipper

1970

Marrel **UNIVERSUM**



Die Produktion

Innovation ist bei Marrel ein Prozess von der Idee bis zum fertigen Produkt. Produktionstechnik auf dem neuesten Stand sichert eine hohe Effizienz, aber vor allem die höchste Präzision in allen Produktionsphasen, kurz ein hervorragender Standard.



Das Know-how

Die französische Firma verfügt über eine langjährige Erfahrung und Know-how bei der Verarbeitung von Blech. Aus diesem Grund nutzt es die besten Stähle für ein optimales Leistungs-/Gewichtsverhältnis bei den Produkten. Marrel war eines der ersten Unternehmen das hochfeste Feinkornstähle einsetzte.



Das Team

Gut ausgebildete und qualifizierte Mitarbeiter sichern eine hohe Qualität der Produkte bzw. sorgen für einen erstklassigen After-Sale-Service.

Die **PRODUKTE**

Ampliroll

Der Ampliroll ist durch sein gefälliges Design kombiniert mit hohem Arbeitsdruck ein zuverlässiger Abrollkipper mit hoher Effizienz und Produktivität.

Absetzkipper

Die Absetzkipperfamilie umfasst 2 leistungsstarke Baureihen, ist aus hochfesten Feinkornstahl gefertigt und für eine hohe Einsatzdauer ausgelegt.

Hydraulikzylinder

Bereits 1934 stellte Marrel, als eines der ersten Unternehmen einen hydraulisch arbeitenden Kipper vor. Heute wird ein umfassendes Programm an Zylinder angeboten.

Scherenkippermechanik

Marrel ist der Erfinder der Scheren-Kippmechanik für Kipper und arbeitet ständig an der Weiterentwicklung. Es umfasst Kippvorrichtungen für Hinter-, Zwei- oder Dreiseitenkipper.

Marrel USA wird gegründet

Marrel kommt zur Caravelle Gruppe

Teilung und Gründung der Bennes Marrel Tochtergesellschaft

Neue Ampliroll Baureihe mit Teleskop- und Knickarmausführung

Neue 3 t Abrollkipper mit Knickarm

Marrel kommt zur Fassi Gruppe

1980

1998

2005

2006

2011

2013

Weltweit führend bei Maschinen für die **FORSTWIRT- SCHAFT**

Cranab 



Im Norden von Schweden werden modernste Holzkrane für die Logistik sowie Arbeitsmaschinen für die Forstwirtschaft gefertigt. Weltweit anerkannte Lösungen sind mit dem Namen Cranab verbunden.

Das Unternehmen hat seine Wurzeln im hohen Norden des Landes, umgeben von Wäldern, Seen und Flüssen, nur einen Katzensprung vom Bottnischen Meerbusen entfernt. Der Hauptsitz befindet sich in Vindeln, nicht weit von Umeå (700 km nördlich von Stockholm), im Distrikt Västerbotten dem Zentrum der riesigen schwedischen Waldregion. Die geographische Lage des Unternehmens erklärt seine Berufung zur Herstellung von Forstmaschinen. In dieser einzigartigen Region in der Welt, startete vor mehr als vor fünfzig Jahren das Unternehmen und ist heute international anerkannt für sein besonderes Know-how. Erfahrung und Know-how in der Forstwirtschaft und der enge Kontakt zu den Anwendern sind der Garant für eine stetige Verbesserung und Weiterentwicklung der Produkte.

Verteilt auf 2 moderne Werke in Vindeln sind dort insgesamt 150 Mitarbeiter beschäftigt. Das Unternehmen arbeitet zudem eng mit der schwedischen Forstbehörde zusammen, um Maschinen für eine

umweltschonende und nachhaltige Bewirtschaft von Wäldern zu bauen. Dies ist Basis und Verpflichtung für Spitzenprodukte von Cranab.

MEILENSTEINE ABS - Service

Cranab wurde 1963 von den Jonsson-Brüdern Rune und Allan gegründet. Bereits 1959 hatten die Unternehmensgründer schon erste Krane gebaut. Zu dieser Zeit führten sie allerdings noch ein Service-Center für die Hydraulikbaggerfirma ABS., wofür sie auch Baggerlöffel fertigten. Die ersten sieben Krane wurden zwischen 1959 und 1960 hergestellt. Es waren sehr einfache Maschinen, bestehend aus einem Rohr als Kranarm und einem Hydraulikzylinder zum Heben. Ab 1961 war der Kranausleger bereits faltbar und mit einem Greifer ausgerüstet. Aufgrund des stetigen Wachstums wurde 1963 die Firma Carnab gegründet.

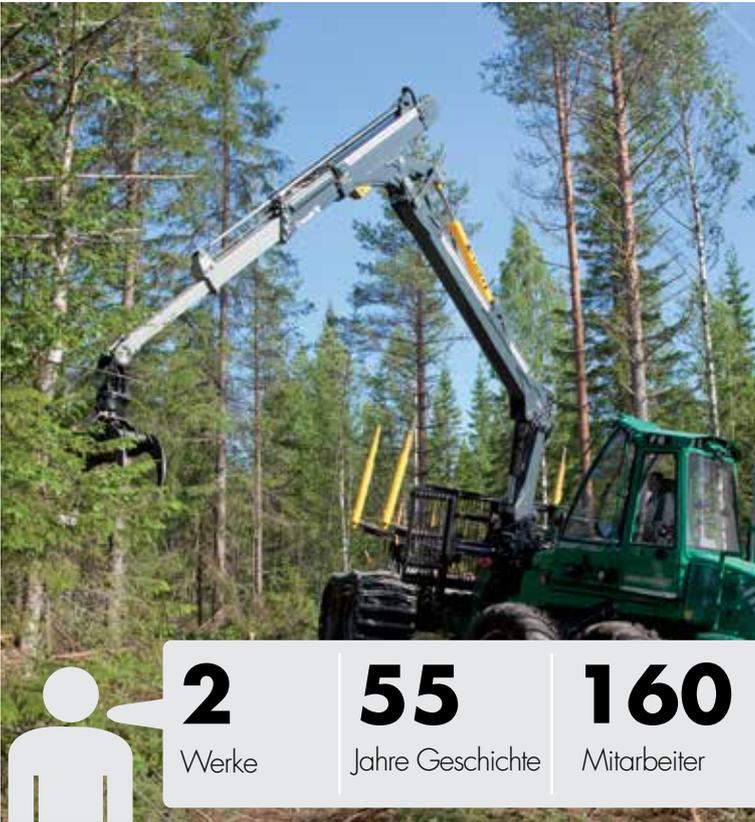
Die Gründung der Cranab

Das Jahr 1963 markierte einen Wendepunkt: Auf der einen Seite, die Jonsson Brüder wollten weiterhin Krane herstellen, auf der anderen Seite kaufte der Unternehmer Karl-Ragnar Aaström die Firmenanteil von Rune Jonsson und damit das wurde das Unternehmen dann umbenannt

Cranab, aus den Wäldern im nördlichen Europa, Technologie für die besten Holzkrane welche die Welt kennt

VORMACHTSTEL- LUNG am Markt

Die perfekte Synergie aus Know-how und Erfahrung bei Maschinen für die Forstwirtschaft.



Das neue Jahrtausend 2002 gab es einen weiteren Eigentümerwechsel bei Cranab: Die Partek Corporation wurde ein Teil von Kone. 2004 viel Valmet Loggings an Komatsu. Diese Veränderung ermöglichte der Gründerfamilie und speziell Fredrick Jonsson, dem aktuellen Geschäftsführer den Wiedereinstieg ins Unternehmen. 2005 wurde Cranab wieder eine schwedische Firma. Friedrik Jonsson ein Neffe des Gründers und Hans Eliasson, ein ortsansässiger Unternehmer im Bereich der Forstwirtschaft übernahmen Cranab.

Cranab außerhalb von Schweden

Nur ein Jahr nach der Gründung exportierte Cranab seine Produkte bereits. Die erste Exportlieferung war ein Auftrag aus Finnland.

Es war ein Hydraulikkran mit Greifer für die Forstwirtschaft. Ab 1967 exportierte man schon außerhalb von Skandinavien nach Jugoslawien und Frankreich. 1970 hatte Cranab in Finnland einen Marktanteil von ungefähr 85%. Das Wachstum wollte nicht aufhören. Heute ist Cranab einer der weltweit größten Hersteller von Kranen für den Holzumschlag.

in Cranab. Die neu gegründete Unternehmen wuchs weiterhin stetig, so dass 1964 eine neue und größere Produktionsstätte (Cranab 1) gebaut wurde. Zwischen dem Ende der 1960er und den frühen 1970er Jahren stellte Cranab viele Innovationen vor und entwickelte immer wieder neue Lösungen, die schließlich zu den wohlbekannten Modellen wie dem SK3000, dem SK4000, dem SK5000, dem SK7000 und dem SK9000. Dieses Wachstum mit deutlicher Steigerung der Marktanteile führte zum Bezug einer zweiten Produktionsstätte (Cranab 2) im Jahre 1972.

Die Akquisitionen

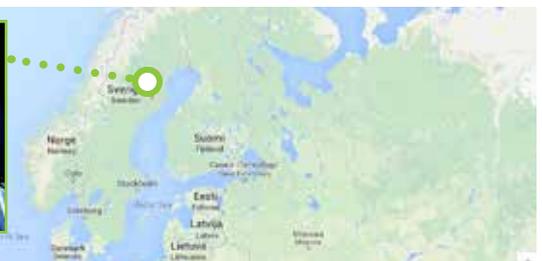
Die Spezialisierung des Unternehmens auf dem Kran Sektor läuft weiter und im Jahre 1974 stellte Cranab seinen ersten Lkw-Kran vor. In gleichen Jahr wurde die Firma von Jonsereds gekauft und nur 4 Jahre nach diesem Eigentümerwechsel an den belgischen multinationalen Hiab Foco Konzern veräußert. Die Innovationskraft blieb ungebrochen. 1978 wurde der erste Kran mit Parallel-Ausleger entwickelt und vorgestellt.

In den 1980er Jahren wurde die Firma wieder schwedisches Eigentum und 1988 von Valmet Loggings erworben. Nur sechs Jahre später kam Valmet Loggings zur Sisu-Corporation, die 1996 wiederum von der größeren Partek Corporation übernommen wurde.

Hi-tech **INNOVATION**

Die fundierten Kenntnisse über Wald und Forst und die Nähe von Cranab zum Lebensraum Waldes schufen ein tiefes Verständnis der sich wandelnden Bedürfnisse in diesem speziellen Markt und führte zur Entwicklung und Erprobung neuer Produkte. Cranab verteilt sich auf zwei modern ausgestatteten Werke und arbeitet mit schwedischen Wald-Rangern vor allem während der Entwicklungs- und Erprobungsphase eng zusammen. Diese Zusammenarbeit in Verbindung mit dem Einsatz mo-

derner Technologien ist die beste Garantie dafür, dass Cranab Krane alle Anforderungen in diesem speziellen Segment bestens erfüllen, letztlich auch durch sein Liebe zum Detail. Den hoch qualifizierten Mitarbeitern helfen neueste Maschinen in der Produktion. Cranab Produkte müssen strenge Tests vor der Markteinführung durchlaufen. Die Kontrollen des schwedischen Unternehmens erfüllen nicht nur aktuellen sondern bereits avisierte und härtere Bestimmungen der Zukunft.



Der Hauptsitz ist in Vindeln, nicht weit von Umeå (700 km nördlich von Stockholm), im Distrikt Västerbotten



Slagkraft. Excellence unter der BAUMKRONE

Der beste Hersteller von
Bodenbearbeitungsmaschinen im Unterholz.
Technologie, die auch den Boden schützt,
nicht nur die Bäume



SLAGKRAFT

**Innovation im Dienste
der Forstwirtschaft. Eine
neue Generation von
Bearbeitungsmaschinen
erobert die Welt.**

Als führendes Unternehmen im Bereich der Pflege von Gehölzen aufzusteigen war das Ziel. Die Konstruktion und Herstellung der besten und innovativsten Werkzeuge war der Weg zur Erreichung dieses Ziels.

Die Schaffung einer neuen Generation von high-quality Bodenpflegemaschinen wurde zum größten Erfolg. Dies ist in aller Kürze die Geschichte der Slagkraft AB, einer schwedische Firma die vor mehr als einem halben Jahrhundert in Vindeln gegründet wurde.

Mit seinem besonderen Fokus auf die Umwelt und einer engen Beziehung zur walddreichen Region führten zur Herstellung von Maschinen zur Bodenpflege im Unterholz. In Schweden sind die Wälder ein wichtiger Aktivposten und

ihr Schutz und die Pflege ein unverzichtbares Anliegen. Durch langjährige Erfahrung und starke Innovationskraft erarbeitete sich das Unternehmen eine führende Position als Anbieter auf dem internationalen Markt. Nord- und Südamerika, Ost- und Westeuropa, Ostasien, Südostasien, dem Nahen Osten und Afrika sind heute die Absatzmärkte. Die Maschinen der Marke Slagkraft Maschinen sind mit einem einzigartig robusten Schneidwerkzeug ausgestattet: Hieraus entwickelte man die Baureihe SH. Sie ist einfach, robust und leicht zu pflegen.

Sie bieten eine außergewöhnliche guten Leistung in der Forstwirtschaft: Einen präzisen und sauberen Schnitt kombiniert mit Stabilität und längere Lebensdauer.



Neue Generation von Schneidfräsern

Die überragenden Einsatzigenschaften dieser neuen Schneidmaschinen sprechen für sich. Darüber hinaus bietet das neue Design eine bessere Anpassungsfähigkeit bei unebenem Boden und gleichzeitig mehr Leistung. Dadurch ist es möglich geworden, dass ein Führungshaken entfallen kann und trotzdem eine saubere Arbeit im Unterholz geleistet wird. Die neue SH-Serie ist in fünf verschiedenen Schnittlängen mit 125, 150, 170, 190 und 210 cm erhältlich.

Die Motoren

- Die Craft 401 basiert auf einem IVECO 4-Zylinder Motor. Mit SC45-Gelenkarm ausgestattet mit H150 Schneidgerät beträgt die Reichweite 6,3 m. Die Craft 101 lässt sich auch an andere Krane und Schlagschneider montieren.
- Die Craft 601 basiert auf einem IVECO 6-Zylinder Motor mit einer Leistung von 129 kW. Mit SC85 Gelenkausleger und H170 Schneidgerät beträgt die Reichweite 8,3 m. Die Craft 601 kann in Verbindung mit der SC85 Kran alle Schneidfräser vom H125 bis zu zum H210 aufnehmen und bedienen.
- Die Craft 601 basiert auf einem IVECO 6-Zylinder Motor mit einer Leistung von 129 kW. Mit SC12 Gelenkarm und H170 Schneidgerät beträgt die Reichweite 10 m.

Ein Rahmen für **TAUSEND TRAKTOREN**

Der kompakte Anbaurahmen von Slagkraft lässt sich leicht an Trägertypen anpassen. Er ist ausgestattet mit eigenem Hydraulikkreislauf welcher über die Zapfwelle am Traktor betrieben wird.

Eine separates Ventil steuert den Druck im System. Die Größe des Traktors definiert die Auslegerlänge der Slagkraft Ausrüstung.

Vimek. KLEINE Maschinen für große Wälder

Wenn Größe zählt: kompakte Technologien im Dienst der Umwelt. Professionelle Lösungen aus Schweden, mit minimalem Platzbedarf.

Spitze bei Leichtmaschinen
für **DEN FORST**

Vimek ist ein weltweit führendes Unternehmen in der Herstellung leichter Forstmaschinen die Orte erreichen wo andere nicht hinkommen.

Das Ausholzen von Wäldern bringt neues Leben hinein und ist gleichzeitig ein wertvolles Hilfsmittel Ressourcen in die nächste Generation weiterzugeben.

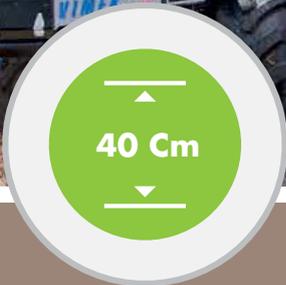
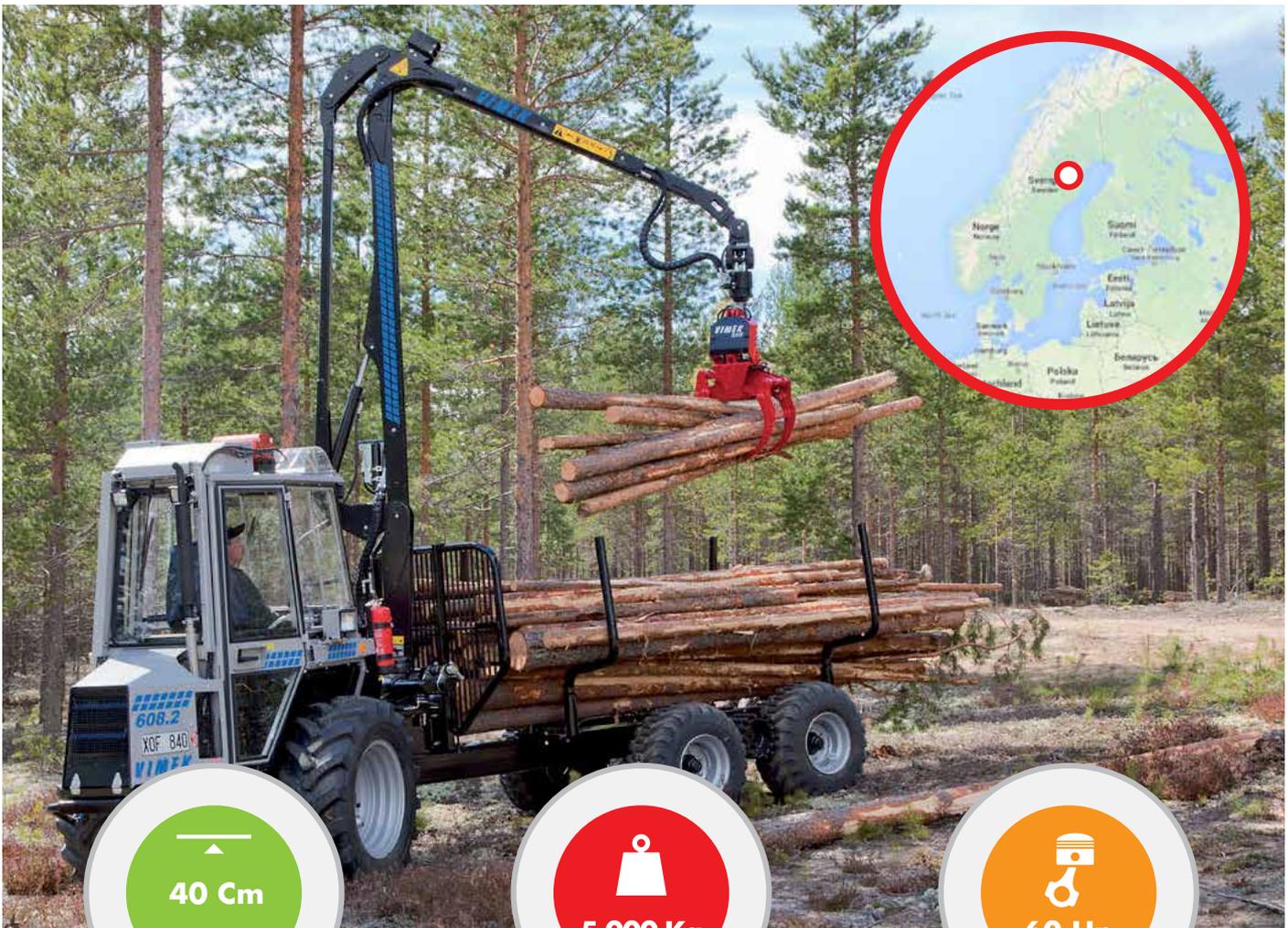
Diesem einfachen Gedanken liegt die Tätigkeiten von Vimek zu Grunde, dem Marktführer bei der Herstellung von leichten Forstmaschinen.

Man muß nicht unbedingt riesige Maschinen bauen, um ein Riese zu sein, im Gegenteil. In der Forstwirtschaft sind geringe Abmessungen oft ein wichtiger Mehrwert, vor allem beim Durchforsten in zu dicht gewordenen Wäldern. Gegründet am Ende des zwanzigsten Jahrhunderts in Lidvågen, im Norden von Schweden, hat Vimek sich mit



schnellen, einfachen und intelligenten Maschinenlösungen einen Namen gemacht. Die Fähigkeit auf Kundenwünsche zu hören und einzugehen ist ein weiterer Erfolgsgarant. Dies ist der Ausgangspunkt für das leichte und kompakte Equipment des Unternehmens für Menschen die beschlossenen haben in der Forstwirtschaft zu investieren, egal ob im öffentlichen und im privaten Sektor.

Forsttechnik der Firma Vimek ist in enger Kooperation mit Kunden und Händlern auf der ganzen Welt entwickelt worden. Vielleicht liegt es daran, dass die Maschinen so nutzerfreundlich, langlebig, einfach bedienbar, leistungsstark oder auch umweltfreundlich sind.



Bodenfreiheit



Tragfähigkeit



CAT - Motor

Ein weiterer Fokus des Unternehmens liegt im Bau äußerst kompakter und sehr geländegängiger Maschinen in allen Baureihen. Nur so ist das Arbeiten in dicht stehenden Gehölzen wirtschaftlich und umweltschonend realisierbar. Schwache Hölzer können beim Durchforsten so einfach und schnell entfernt werden, ohne die starken Bäume zu beschädigen.

Mit diesen Stärken und der Spezialisierung des Unternehmens auf diesen Sektor sind die Maschinen von Vimek auf der ganzen Welt gefragt. Sie helfen die Qualität der Wälder zu verbessern, weil sie hocheffektiv und umweltschonend ihre Arbeit verrichten.

Leicht und **KOMPAKT**

MINIMASTER

Eine neue Generation von Maschinen, die sich extrem einfach bedienen lässt dank: Allradantrieb mit Servolenkung, ab Werk mit breiten Reifen und Joystick mit 2 optionalen Einstellungen. Aufgrund der Servolenkung, einer Bodenfreiheit von ca. 40 cm und einem Doppel-Bremssystem, welches ebenfalls den Trailer bremst, lässt sich der Minimaster hervorragend manövrieren und ist perfekt für seinen Einsatz abgestimmt.

Vom Modell 606 TTEX bis zum 610

Vimek bietet eine breite Palette an Lademaschinen, vom leichten 606 bis zum mächtigen Modell 610, welches mit einer Tragfähigkeit von 5.000 kg, ausgestattet mit einem 60 PS CAT-Motor der neuesten Generation die leistungsstärkste Maschine ist. Sie ist mit einem hydrostatischen Antrieb von Bosch Rexroth ausgestattet.

Modell 404 T5

Das erweiterte Harvestermodell 404 T5 ist ausgerüstet mit einem neuen umweltfreundlicheren Motor sowie einem neuen Aggregat.

Die Kabine bietet einen angenehmen Fahrkomfort. Extrem niedrige Betriebskosten sowie ein geringer Wartungsaufwand sorgen für eine gute Wirtschaftlichkeit. Dieses Modell ist Teil einer neuen Generation von Baum-Erntemaschinen.

Die vordere Lenkachse ist breiter als die Maschine (1,80 m oder 2,15 m). Durch eine neue und moderne Steuerung mit Anzeigedisplay und Joystick lässt sich die Maschine gut manövrieren und lenken. Ein niedriger Verbrauch und der erschwingliche Preis machen das Modell 404 T5 zu einer vergleichsweise kostengünstigen Investition.



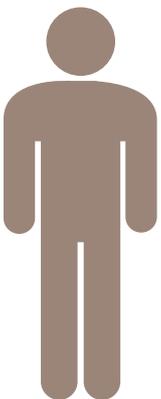
Technologie trifft auf UMWELT

Die richtige Balance zwischen Schutz und der Entwicklung des Waldes. Werkzeuge für Pflege und Regeneration



BRACKE FOREST

Ein Pionier in der Entwicklung von Technologien zur Pflege von Böden.



20

Mitarbeiter

1922

Gründung

Seit 1922 stellt Bracke Forest Geräte und Maschinen für die Forstwirtschaft her. Beim Bau der Maschinen achtet das Unternehmen auf einen möglichst schonenden Umgang von Boden und Umwelt, ohne dabei auf technische und wirtschaftliche Effizienz in der Forstwirtschaft zu verzichten. So war Bracke Forest der erste Hersteller von Maschinen, mit denen umgedrehte Schollen zu Pflanzhügeln aufgeworfen werden. Diese Methode erhöht den Volumenzuwachs je nach Bodentyp um 20 bis 100 %. Dadurch erhält die Pflanze mehr Licht und Wasser.

Die Nährstoffversorgung und die Wurzelentwicklung werden verbessert. Gleichzeitig verringert sich das Risiko des Ausfrierens mit Frostschäden und Insektenbefall. Die gute Vorbereitung des Bodens ist die Grundlage für eine nachhaltig ausgerichtete Forstwirtschaft. Sie schafft die Voraussetzung dafür, dass Pflanzen und Saatgut überleben und gut wachsen. Die gesamte Produktentwicklung erfolgt in enger Zusammenarbeit mit forstwirtschaftlichen Unternehmen, Auftraggebern und schwedischen Forstwissenschaftlern.

Die Fabrik liegt im nordschwedischen Bräcke etwas außerhalb von Östersund. Der größte Teil des Absatzmarkts befindet sich außerhalb Schwedens. Die wichtigsten ausländischen Kunden sind im nördlichen Nadelwaldgürtel angesiedelt, z. B. in Kanada und Finnland. Allerdings wächst auch das Interesse in Asien, Südeuropa und Russland von Jahr zu Jahr. Bracke Forest beschäftigt 20 Mitarbeiter. Die Forstmaschinen lassen sich in drei Kategorien einteilen: Bodenaufbereiter mit Hochleger und Grabenzieher, Pflanz- und Saatmaschinen und Fäll- und Energieholz-Sammelaggregate.



Bracke Forest **LÖSUNGEN**

Scheibenegge

Das Gerät eignet sich für die Bodenaufbereitung im schweren Gelände mit vielen Steinen und Reisig.

Hochleger

Die Bracke Hochleger sind für mittelgroße oder große Forwader ausgelegt. Durch seine Flexibilität ist die Ausrüstung eine gute Wahl in schwierigem Gelände.

Pflanzmaschinen

Bracke-Maschinen ermöglicht eine effektive Bodenaufbereitung und Pflanzung auf jeder Art von Untergrund.

Maschine zum Baumschneiden und Produktion von Biomasse

In einer Maschine vereint sind Baumschnitt und Einsammeln möglich, was ein hocheffektives Ernten wertvoller Sortimente, wie z.B. auch Biomasse erlaubt.



Die Generation AZ ist da

Eine einzigartige Lösung für neue Anforderungen. Der F145AZ und F165AZ sind die ersten vollständig mit Zusatzausrüstungen zusammenlegbaren Krane. Die Ladepritsche bleibt frei. Die Hydraulikschläuche sind besser geschützt

Die **VERSIONEN**

Der F145AZ und F165AZ verfügen über zwei hydraulische Ausschübe, eine Reichweite von 8 m und Tragfähigkeit von 14,0 tm bzw. 15,7 tm.

Es wird immer wichtiger schnell auf Marktbedürfnisse zu reagieren, ja sie vielleicht sogar vorher zusehen. Die neue AZ-Serie ist ein Schritt in diese Richtung. Aktuell gehen zwei Kran Modelle an den Start, die mit angebaute Zusatzausrüstung zusammenlegbar sind.

Sie sind die Antwort auf Anforderungen aus dem Markt nach einer schnellen Logistik im Einsatz. Mit dem F165AZ und dem kleineren F145AZ kann die Pritsche des Lkw frei bleiben.

Die AZ Krankonstruktion hat eine neuartige Geometrie im Vergleich zu herkömmlichen Ladekrane. Dies ermöglicht erst ein Zusammenlegen mit angebaute Zubehör wie beispielsweise einem Mehrschalengreifer. Diese Lösung berücksichtigt eine kommende europäische Richtlinie die vorsieht das Ladung, zum Beispiel Schüttgut auf der Pritsche beim Transport auf der Straße abgedeckt werden muss bzw. die Pritsche geschlossen sein muss. Sobald die nationalen Vorschriften wirksam werden und das Ablegen eines Krane mit Zusatzausrüstung über der Pritsche untersagen könnte dieses Feature ein interessante Vorteil sein. Dank ihrer innovativen geometrischen Lösung, der umgekehrten Faltung

des äußeren Auslegers, sind die zusammengefalteten Krane ungewöhnlich kompakt gegenüber vergleichbaren herkömmlichen Modellen. Das Krankonzept der neuen AZ Serie spiegelt voll und ganz die Philosophie von Fassi wider mit innovative Lösungen zu einer Verbesserung der Leistung beizutragen, ohne dass dabei Kompromisse in der Zuverlässigkeit eingegangen werden müssen.

Alle Hydraulikschläuche sind innerhalb des Krane verlegt. Im Einsatz und auch im Transportzustand sind die Schläuche damit bestens geschützt. In der Standardversion ist der F165AZ und der F145AZ mit einem Ventilblock von Hydrocontrol ausgestattet. Optional ist auch eine Proportionalsteuerung von Danfoss erhältlich, wie auch eine Funksteuerung des Typs RCH / RCS, einschließlich GAS (Grab Automatic Shake) -Funktion. GAS ist eine software-basierte Steuerung und Überwachung eines Zwei- oder Mehrschalengreifers am Kran. Sie sorgt für geschmeidigere und zügige Arbeitsläufe einschließlich einer „Schüttelfunktion“ zur Unterstützung der Restentleerung des Greifers. Die AZ Kranreihe ist in entsprechender Aufbauversion sowohl für rechts- als auch für linksgelenkte Nutzfahrzeuge erhältlich.



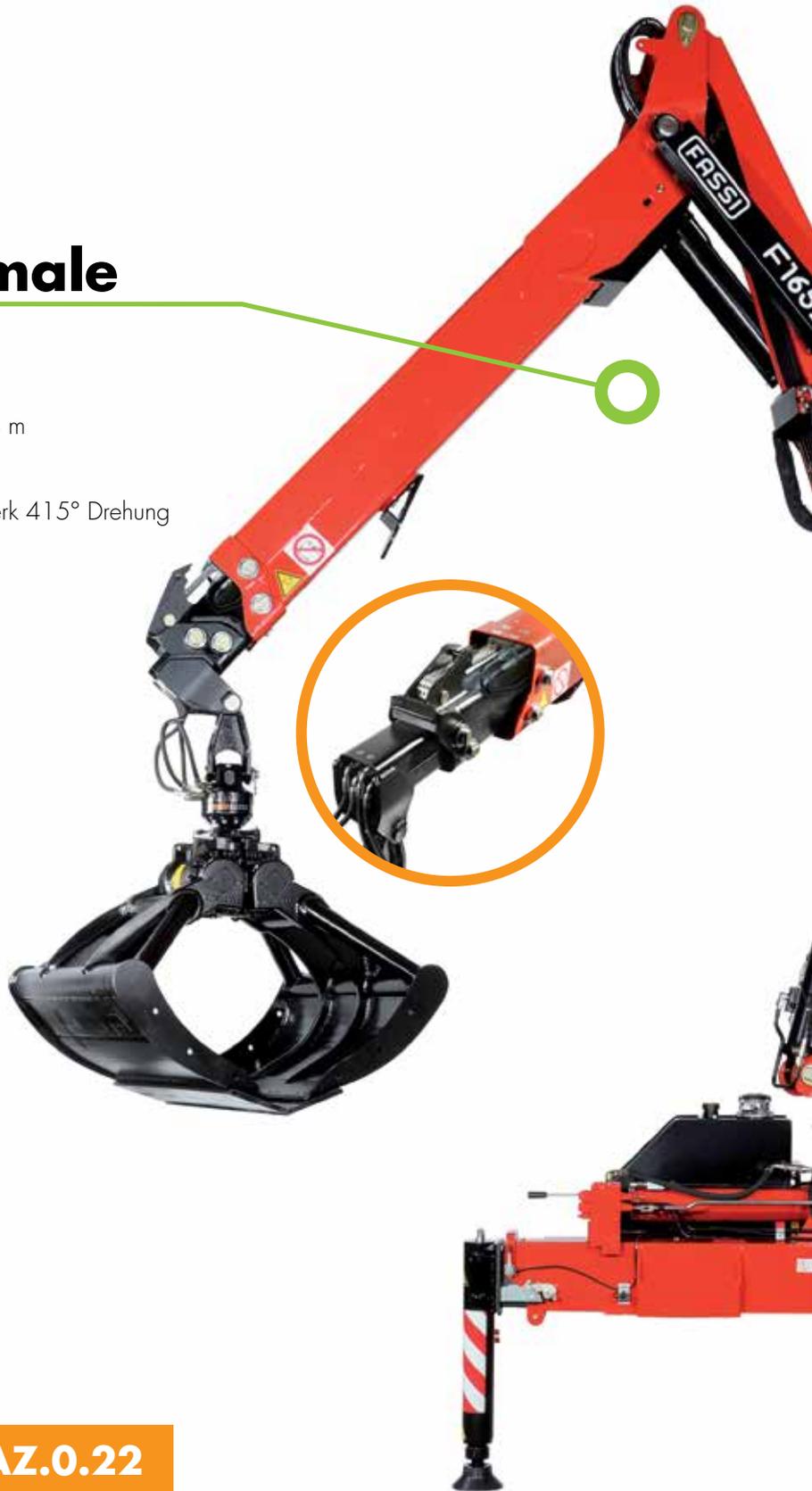
Neu - **F145AZ**

Technische Merkmale

- Technische Merkmale
- Tragfähigkeit bis 14,0 tm
- Max. hydraulische Reichweite bis 8,25 m
- Abmessungen L 1.08 m , B 2.50 m, H 2.64 m
- FX500-Steuereinheit
- Steuerblock von Hydrocontrol
- Aktive Version (.0): Zahnstangenschwenkwerk 415° Drehung

Hubkraft
14,0 tm

Hydraulische Reichweite
8,25 m



F145AZ.0.22 & F165AZ.0.22

<p>* FX500 Fassi Electronic Control</p> <p>control</p>	<p>* FSC/M Fassi Stability Control / Medium</p> <p>control</p>	<p>* MOL Manual Outriggers Lock</p> <p>control</p>	<p>* CPM Crane Position Monitoring</p> <p>control</p>	<p>UHSS Ultra High Strength Steel</p> <p>strength</p>	<p>FWD Fewer Welds Design</p> <p>strength</p>	<p>CQ Cast Quality</p> <p>strength</p>	<p>RPS Rack and Pinion System</p> <p>strength</p>
--	--	--	---	---	---	--	---

* Compulsory for EU market

Neu - F165AZ

Technische Merkmale

- Tragfähigkeit bis 15,7 tm
- Max. hydraulische Reichweite bis 8,25 m
- Abmessungen L 1,08 m, B 2,45 m, H 2,64 m
- FX500-Steuereinheit
- HC/D4 Steuerblock von Hydrocontrol
- Aktive Version (.0): Zahnstangenschwenkwerk 415° Drehung

Hubkraft

15,7 tm

Hydraulische Reichweite

8,25 m



Fakultativ

D850 Digital Multifunction Distributor Bank control	D900 Digital Multifunction Distributor Bank control	S800 Multifunction Distributor Bank control	S900 Multifunction Distributor Bank control	*FSC/H Fassi Stability Control / High control	OTC Oil Temperature Control control	GAS Grab Automatic Shake control	RCH/RCS Radio Remote Control control	OHT Outrigger Hydraulic Tilt performance	FS Flow Sharing performance
--	--	--	--	--	--	---	---	---	---

“Die rote Welle” nach ÜBERSEE

Guter Kundendienst und die Fähigkeit zur Anpassung: Dies sind der Schlüssel zum Erfolg von Fasca, seit 22 Jahre Fassi's Niederlassung in den Vereinigten Staaten, so Bernie Faloney, Präsident und Geschäftsführer des Unternehmens

FASCAN International

Das Unternehmen hat 29 Mitarbeiter und ist mit einem Netz von mehr als 60 Händlern und über 200 Service Centern gut aufgestellt.

Die Partnerschaft begann vor über 20 Jahren, entwickelte sich positiv und ist heute stärker denn je trotz der aktuell komplexen wirtschaftlichen Situation. Wir sprachen über die Zusammenarbeit zwischen Fassi und Fasca mit dem nordamerikanischen Vertriebspartner.

Präsident und Geschäftsführer Bernie Faloney erklärt uns in einem Interview die Hintergründe der Zusammenarbeit sowie die Perspektiven: Neben der Bauwirtschaft konnten mit der Öl- und Gasindustrie und dem Militär neue Absatzmärkte erschlossen werden. Das beachtliche Serviceangebot erleichterte den Einstieg in diese Branchen.

Der US-Markt ist für Fassi ein strategischer Markt gleich nach der Europäischen. Seit 2007 ist der Absatz gestiegen und belegen die richtigen Entscheidungen getroffen zu haben. Hat sich der Einsatz gelohnt?

Vor 2007 hat Fasca viele Krane in die Bauindustrie an Dachdecker, Betonfertigteil-Unternehmungen, Gebäudeausrüster und andere geliefert. Die Finanzkrise von 2007 brachte einen Abschwung in der Branche und wir bei Fasca International mussten uns nach neuen Absatzmöglichkeiten und Märkten umsehen. Unsere Strategie war „Lean & Mean“ um zu überleben. Wir mussten mit der gleichen Mannschaft mehr Wachstum und Umsatz generieren. Genau das haben wir dann auch geschafft.

Generell hat sich die Wirtschaft geändert. Die Baubranche war durch eine starke Krise erschüttert und Unternehmen wie Fasca



Bernie Faloney Präsident und Geschäftsführer von Fasca

mussten sich neu orientieren. Wie hat ihr Unternehmen die Situation bewältigt und neue Kundenkreise wie die US Armee erschlossen?

Die Baubranche war für Fasca der bedeutendste Absatzmarkt für Krane von Fassi. Die Entwicklung ging nicht langsam nach unten. Es war auf einmal einfach Schluss. NICHTS GING MEHR. Die einzigen Märkte wo sich noch etwas tat waren die Öl & Gasindustrie und beim Militär. Für den Zugriff auf diese Märkte mussten wir unser Denken ändern was wir auch gemacht haben. Ich bin froh sagen zu können, dass wir nicht zuletzt mit Hilfe von Fassi den Umschwung hinbekommen haben. Wir überlebten nicht nur wirtschaftlich sondern zusammen mit dem wieder kommenden Bausektor erzielten wir in diesem Zeitraum sogar ein Wachstum, denn wir verkaufen nun mehr Fassi Krane. Dies zeigt die Bedeutung der Diversifikation in Marktsegmente. Eine weitere wichtige Strategie von Fasca war die Konzentration auf den Produkt Support, was gute Resultate brachte.

Fassi wird mehr und mehr global, öffnet sich der Inter-



nationalisierung seines Unternehmens, um unterschiedliche Märkte zu bedienen. Wie sehen Sie ihre Einflussmöglichkeiten bei Fassi?

Während der Rezession von 2008-2010, hatte ich den Eindruck, dass wir eine Menge Einfluss bei Fassi hatten, vor allem bei unseren anti-IED Projekt für das US-Militär. Bisher haben Fassi/Fascan mehr als 1.800 dieser Krane weltweit an sieben verschiedenen Armeen verkauft. Es gab auch viele von Fascan vorgeschlagene Modelländerungen, um sie an den US-Markt anzupassen.

Welche Fassi Produkte laufen am besten im US-Markt?

Bei Militär werden speziell entwickelte und von Fassi gebaute Krane eingesetzt, um bestimmte anspruchsvolle Aufgaben zu erfüllen. Wie bereits erwähnt haben wir bei verschiedenen Kranmodellen Anpassungen bekommen, wie sie der US-Markt wünscht. Dies hat bei Fascan zu einer starken Zunahme im Verkauf von Kranen in der 5 bis 21 tm Klasse geführt.

Welche Eigenschaften schätzt der US-Markt an Kranen mit einem italienischen Herzen, wie die von Fassi?

Qualität, Liebe zum Detail, das Familienunternehmen, die Sicherheitseinrichtungen und unser Kunden-Support heben uns

wohltuend von unseren Mitbewerbern ab. Die Kran-Kunden wissen es zu schätzen, dass sie schnell Kontakt bis ins Fassi Top-Management bekommen können.

Die Kran-Interessenten merken schnell und finden es prima, dass sie nicht mit dem Händler sprechen können sondern auch mit wichtigen Entscheidungsträgern bei Fassi. Ein Fassi Kran ist beim Kunden eine Investition für viele Jahre, wo sich das Gerät im täglichen Einsatz bewähren muss.

„Menschen kaufen von Menschen“ lautet ein bekanntes Sprichwort und die US-Kunden wollen als Person behandelt werden und nicht wie eine anonyme Nummer.

Bei Produktinnovation und der Forschung liegt Fascan vorne. Was erwartet Fascan von der Zukunft?

Wir bei Fascan hätten gerne mehr auf die Anforderungen des US-Marktes abgestimmte Geräte, auch wenn sie sich vom Rest der Welt unterscheiden.

Ein paar Produkte die uns meiner Meinung nach sehr nutzen könnten wäre ein spezielle Baureihe an Sonderkränen für die US-Streitkräfte, einen Kran mit großer Reichweite zur Aufstellung und Montage von Werbeflächen und Baureihen für die Branchen Müll und Holzkrane.

MITSTREITER seit 27 Jahren

Die STÄRKEN

Qualitätsmarken und Kompetenz gegenüber dem Kunden sind der Schlüssel für den Erfolg der Hans Aumer GmbH

Die Gegenwart und Zukunft der Forstwirtschaft, gesehen von jemandem, der Tag für Tag in vorderster Reihe agiert. Interview mit Franz Meilhammer, Geschäftsführer beim wichtigsten deutschen Cranab Händler



Franz Meilhammer, Inhaber und Geschäftsführer bei der Hans Aumer GmbH

Seit 1987 ist die Hans Aumer GmbH ein Garant für Qualität und Professionalität in ganz Deutschland. Die Partnerschaft mit Fassi brachte noch einen zusätzliche positiven Schub. Franz Meilhammer ist Inhaber und Geschäftsführer bei der Hans Aumer GmbH, dem wichtigsten deutschen Händler von Cranab. Er bietet einen Überblick über die Forstwirtschaft in seinem Land und den Perspektiven dank dieser neuen Kooperation. Mit dem Blickwinkel des Branchenkenners und dem täglichen Kontakt zu den Anwendern erläutert Meilhammer Gegenwart und Zukunft seines Unternehmens, das seit über 25 Jahren ein überaus bedeutender Marktteilnehmer ist.

Deutschland ist ein wichtiger Markt für Cranab Produkte. Was sind die Aktivitäten in diesem strategisch wichtigen Markt?

Deutschland ist mit seinen Wäldern und Forsten ein wichtiger Markt für Cranab. Aber ich glaube, dass es keine großen Unterschiede zwischen Geschäften hier oder in einem anderen Land wie Schweden zum Beispiel, wo sich der Hauptsitz des Unternehmens befindet, gibt. Qualitativ hochwertige Produkte, einen effizienten Service und Professionalität ist ein Schlüssel zum Erfolg, wie auch in jedem anderen Land, denke ich. In diesem Sinne ist Cranab ein Bank für uns, wie man so sagt.

Was sind die am meisten gefragten Produkte? Und in welchen Bereichen sind Sie überwiegend tätig?

Was sind die am meisten gefragten Produkte? Und in welchen Bereichen sind Sie überwiegend tätig?

In Deutschland ist Cranab ein Synonym für Qualität und Professionalität. Alle unsere ausgelieferten Maschinen laufen zur Zufriedenheit der Kunden und zeichnen sich durch eine lange Lebensdauer aus. Wenn ich ein Produkt hervorheben sollte, würde ich sagen, dass wir zur neuen Kranreihe sehr viele positive Rückmeldungen bekommen.

Wie beurteilen Sie die neue Partnerschaft zwischen Cranab und Fassi? Erwarten Sie mehr Möglichkeiten für ihr Geschäft?

Die Partnerschaft zwischen zwei so wichtigen Anbietern in unserer Branche kann nur positive Auswirkungen haben. Die Erfolge dieser Partnerschaft werden sich erst nach und nach einstellen, aber dafür garantiert



Innovation in Verbindung mit Zielstrebigkeit und Engagement sind die Stärken von Cranab.

kommen. Ich hoffe natürlich, dass wir unsere Marktanteile ausbauen können.

Wie beurteilen die Auswirkungen dieser Partnerschaft auf die Unternehmen?

Ich erwarte einiges von dieser Partnerschaft mit ihrer Fülle an Möglichkeiten auf bestimmten Gebieten. Die Fassi Gruppe beispielsweise ist besonders aktiv im Einsatz von hochfesten Feinkornstählen.

Wie beurteilen Sie die Zukunft der Unternehmen vor diesem Hintergrund?

Innovation in Verbindung mit Zielstrebigkeit und Engagement sind die Stärken von Cranab. Sie sind auf einer höheren Ebene in der Unternehmens DNA hinterlegt. Ich schätze die Liebe bis zum kleinsten Detail in den Produkten des Unternehmens. Bei Cranab wird nichts dem Zufall überlassen. Diese Partnerschaft mit der Fassi Gruppe ist eine weitere Bestätigung dafür. Es ist ein sehr wichtiger Moment für beide Unternehmen. Eine neue Seite in ihrer Geschichte wird geschrieben werden. Wir wünschen uns den Beginn einer langen und für beide Seiten profitablen Beziehung.



Hans Aumer GmbH

Gewerbering 25, 94060 Pocking, Germany

Fassi erobert die TÜRKEI

Der F110AFM, ein Marinekran von Fassi, wird auf den neuen Schleppern Garp und Sarp der türkischen Küstenwache eingesetzt: Sicherheit und einfache Handhabung in den Docks und auf offener See inklusive

GARP&SARK

Kompakt und einfach zu handhabende Schlepper: 20 m lang, 7,5 m breit und 3,3 m hoch über Wasserkante







Garp&Sark

Sie sind beide jeweils 20 Meter lang, 7,5 Meter breit und 3,3 Meter hoch über Wasserkante und 3 Meter Tiefgang.

Fassi Krane, unverzichtbare Helfer wenn es im Sicherheit in den Docks und auf offener See geht. Je ein F110AFM Kran wurden auf zwei Schleppern der Türkischen Küstenwache installiert. Garp und Sark, so die Namen der Schlepper, die auf der Besiktas Schiffswerft in Yalova gebaut wurden, sind vor kurzem im Hafen von Istanbul in Dienst gestellt worden, wo das Hauptquartier des Kunden ansässig ist.

Die beiden Schlepper wurden von der Robert Allan Ltd (RAL), einer kanadische Spezialfirma auf diesem Gebiet, entwickelt. Ob klein oder groß, ob für Handwerk oder Industrie, Fassi Produkte sind innovativ und zuverlässlich in jedem Einsatzumfeld. Dies ist der Grund, warum Fassi Krane ausgewählt wurden.

Garp und Sark sind kleine Schiffe die speziell im Hinblick auf eine extrem einfache Bedienung und Handhabung hin entwickelt wurden. Qualitäten die auch Fassi Krane bieten können. Auf diese Eigenschaften legte der Auftraggeber großen Wert. Die beiden Schlepper erreichen eine Geschwindigkeit bis 11 Knoten bzw. 7 Knoten in Rückwärtsfahrt. Das ist die höchstmögliche Geschwindigkeit für Schlepper dieser Größe. Durch ihren geringen Tiefgang, können sie an sonst schwer

erreichbare Stellen eingesetzt werden. Beide sind jeweils 20 Meter lang, 7,5 Meter breit und 3,3 Meter hoch mit Aufbauten. Die Fassi F110AFM.0.22 Kran ist heckseitig nstalliert und verfügt über eine Winde mit einem 27-Tonnen Zughaken.

Der **HÄNDLER**

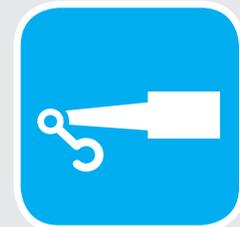
Rasim Otomotiv Ltd.

Das Familienunternehmen wurde 1993 in Ostim einem Industriegebiet von Ankara gegründet. Sein Gründer, Mehmet Rasim hat langjährige Erfahrung, ist er doch seit 1969 in der Branche. Heute ist das Unternehmen ein Referenzpunkt auf nationaler Ebene. Ob Reparatur, Wartung und Verkauf von Kranen, einschließlich Gebrauchtgeräten, sein Unternehmen ist ein Synonym für Zuverlässigkeit und Professionalität in der Türkei. Wegen seines sehr guten Rufes und der gründlichen Kenntnis des Marktes wurde das Unternehmen 2007 exklusiver Distributor von Fassi in der Türkei. Markenzeichen der Firma ist Rasim Makina Vincent mit Vertriebsbüros in Ankara und Istanbul.

Technische Merkmale

F110A

- Aktive Version (.0):
- Zahnstangenschwenkwerk 390 ° Drehung
- FX500-Steereinheit
- Steuerblock von Hydrocontrol


Abmessungen
L 0,78 m
B 2,30 m
H 2,20 m

Reichweite
8,10 m

Tragfähigkeit
10,70 tm


Rasim Otomotiv, 1468 CADDE NO:131 İVEDİK
O.S.B., Ankara 06378, Turkey



Die Werft

Besiktas ist in der Türkei eine der Werften mit der längsten Erfahrung und dem besten Know-how wenn es darum geht Boote für industrielle Zwecke, wie Tanker und Schleppern zu bauen. Das Unternehmen hat gut ausgebildeten Mitarbeitern und bietet einem guten und zuverlässigen Kundenservice. Auf dieser Grundlage kann das Unternehmen eine qualitativ hohen Leistung zu wettbewerbsfähigen Preisen anbieten.

Fassi auf der STRASSE



Der F660RA ist in Fahrzeugfarbe Platin lackiert. Das Unternehmen Axle Haulage leistete sich dieses außergewöhnliche Fahrzeug zum 25-jähriges Jubiläum seines Betrieb. Und es wird gewiss nicht unbemerkt auf englischen Straßen bleiben

PLATIN zum 25. Jahrestag

**Kran und Lkw als Symbol
eines wichtigen Ereignisses.**

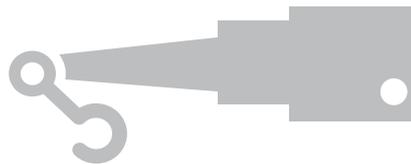




Tragfähigkeit
56,27 tm



Gesamtabmessungen
L 1.59 m, W 2.50 m, H 2.46 m



Hydraulische Reichweite
16,40 m

Fassi UK Ltd
26 Blick Road Heathcote Industrial Estate
Warwick Cv34 6Ta
United Kingdom



Viel mehr als eine silberne Hochzeit! Das britische Unternehmen Axle Haulage ist spezialisiert auf Güterkraftverkehr und hat sich zum 25-jährigen Betriebsjubiläum mit einem Platin Silber Metallic lackiertem Fahrzeug etwas Besonderes gegönnt. Auch der Fassi F660RA.2.26 ist in Platin Silber Metallic lackiert. Eingesetzt wird das Kranfahrzeug, der neuesten Generation im gesamten Vereinigten Königreich und ein Symbol des Erfolges dieses Unternehmens. Durch Leistung und Exklusivität will sich das Unternehmen von seinen Mitbewerbern unterscheiden. Die Investition ist dieses Fahrzeug unterstreicht diesen Anspruch abermals. Eine umfangreiche und vielfältige Fahrzeugflotte in Verbindung mit einem guten Service steht 24 Stunden am Tag und 7 Tage die Woche bei Axle Haulage für Einsätze bereit. Dies hat Axle Haulage zu einem bedeutenden Unternehmen auf dem britischen Markt gemacht. Spitzenklasse zu Spitzenklasse: Das ist die Logik, die hinter

der Unternehmensphilosophie steht und sie bezieht sich auch auf die verwendeten Produkte. Der Fassi F660RA.2.26 ist ein beeindruckender Kran, der bis zu 16 Tonnen heben kann. Er ist zuverlässig, umfassend ausgestattet und arbeitet virtuos in jeder Situation. Trotz des wirtschaftlich schwierigen Umfeldes ist es dem Management gelungen das Unternehmen erfolgreich weiter zu entwickeln. Der Kran kam direkt aus Italien nach England, importiert von Fassi UK, einem Tochterunternehmen der Fassi Gruppe und offizieller Importeur. Fassi UK ist ein etabliertes Unternehmen und seit 1979 auf dem britischen Markt tätig. Ein gut ausgebautes Vertriebsnetz mit guten Händlern in der Region, wie Walker Kran Services, das seit 1996 mit Fassi zusammenarbeitet baute den F660RA.2.26 auf das Jubiläumsfahrzeug auf. Axle Haulage und Walker Kran Services kennen sich schon viele Jahre und arbeiten gut zusammen, wie man an diesem „Geschenk“ sehen kann.



F660RA



Technische Merkmale

- Ausführung Dynamic version (.2)
- XP Gerät
- Prolink system
- Drehkranschwankwerk



Elektronisch-hydraulische Versorgung

- IMC Integral control system
- FX800-Steuereinheit
- D900 Digitaler Hydraulik -Steuerblock
- RCH/RCS-Funksteuerung
- ADC-dynamics control
- Flow sharing

