

>>> BOBCAT BENSHEIM FÜR DOOSAN

»Dieser Messeauftritt lohnt sich definitiv«



MICHAEL WULF

Präzisionsanbaugeräte mit Lasersteuerung und Ultraschallsensor (im Vordergrund).

Bereits zur Halbzeit der recycling aktiv/TiefbauLive hat Silke Held, Marketing-Managerin der Bobcat-Werksniederlassung in Bensheim, ein positives Fazit ziehen können: »Für uns lohnt sich dieser Messeauftritt definitiv.«

Bobcat Bensheim präsentierte auf seinem Messestand neben dem neuen Kurzheck-Kompaktbagger E 50 von Bobcat und dem Kurzheckbagger DX140 LCR von Doosan auch den neuen Kompakt-Raupenlader T870.

Es ist der leistungsstärkste Lader, den Bobcat in seiner Firmengeschichte entwickelt hat, und der besonders geeignet ist für den Einsatz mit Anbaugeräten wie den Präzisionsanbaugeräten mit Lasersteuerung und Ultraschallsensor. iwu ♦

BAUTEC

GUMMIKETTEN

- kurzfristig ab Lager lieferbar
- haltbar • preisgünstig
- Markenqualität
- für fast alle Minibagger



BauTec Anbaugerätevertriebs GmbH
Hammerwerkstraße 16 • D-76327 Pflintal
Tel. (0 72 40) 94 13 60 • Fax (0 72 40) 94 13 66
E-Mail: info@bautec-ag.de • www.bautec-ag.de

BAUTEC



MICHAEL WULF

Kann sich über eine exzellente Auftragslage freuen: Erich Schönenberg, geschäftsführender Gesellschafter des Verschleißteilspezialisten CRACO.

>>> CRACO

»Es läuft derzeit wirklich gigantisch«

Auf großes Interesse ist auf der recycling aktiv die von der CRACO GmbH, einem der führenden Hersteller von Verschleißteilen für Maschinen in den Bereichen Recycling, Rohstoffgewinnung und Bau, die komplettierte Hochleistungs-Zahnserie Maxforce gestoßen, die um die Spitz- und Doppelspitz-Zähne für den Einsatz in der Bodenklasse »7« erweitert worden ist. Aber nicht allein mit diesem Produkt ist der Spezialist für Verschleißteilösungen aus dem rheinland-pfälzischen Atzeln erfolgreich. »Im ersten Quartal 2011 haben wir schon so viele Teile produziert wie in den ersten sechs Monaten des vergangenen Jahres«, sagte CRACO-Vertriebsleiter Frank Burbach im Gespräch mit dem bauMAGAZIN. »Es läuft derzeit wirklich gigantisch.«

Von Michael Wulf

So hat CRACO derzeit rund 30000 Verschleißteile in der Produktion bzw. in der Produktionsvorbereitung, so Frank Burbach. Dabei zeige sich, dass sich das von CRACO entwickelte Longlife-Vergütungsverfahren immer mehr durchsetze, da es die Standzeiten der Anlagen signifikant erhöhe, weil verschleißanfällige Komponenten länger laufen.

Burbach kündigte zudem an, dass CRACO sich mit der Maxforce-Geometrie nicht mehr allein auf das Cat-J-Zahnsystem konzentrieren, sondern dieses 2-in-1-Konzept auch auf andere Zahnsysteme übertragen werde.

Grund für die extrem gute Auftragslage bei CRACO ist für

Burbach auch der große Bedarf nach dem harten Winter und die allgemeine gute Stimmung bei den Kunden. Allerdings führe die große Nachfrage schon wieder dazu, dass sich der Markt »teilweise überhitzt«, was in der Konsequenz zu längeren Lieferzeiten führe.

»Immer einen Schritt voraus«

Positiv für CRACO wirke sich dabei aus, dass man im vergangenen Jahr in die Maschinentechnik investiert habe, so Burbach, der zudem eine Feststellung gemacht hat: »Die Wettbewerber orientieren sich an uns. Aber wir stellen uns gerne dem Wettbewerb. Wir müssen eben immer einen Schritt voraus sein – was uns bislang ganz gut gelungen ist.« ♦