

Zuviel Verschleiß? CRACO hat was dagegen!



maXforce
Hochleistungs-Zahnsysteme

75 Jahre
Erfahrung
zum Vorteil des Kunden

LongLife
Zusatz-Vergütungsverfahren

Zuviel Verschleiß? CRACO hat was dagegen!

CRACO
MARKE DES JAHRES 2012

maXforce
Hochleistungs-Zahnsysteme

75 Jahre
Erfahrung
zum Vorteil des Kunden

LongLife
Zusatz-Vergütungsverfahren

Im Dialog mit Ihnen entwickeln wir Lösungen zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit Ihrer Maschinen.

**ZUWEL VERSCHLEISS
CRACO
ENTWICKELT
IHRE LÖSUNGEN!**

ZUR SACHE Leserwahl 2012

Die interessanten Ergebnisse des Auftaktwettbewerbes

WIRTSCHAFT Steueränderungen

Verhaltensknigge und nützliche Last-Minute-Steuerstrategien

SPEZIAL Anlagenneubauten

Passendes für jede Aufgabe und Unternehmensgröße

ENERGIE Verbrauch reduzieren

Die Potenziale technischer Lösungen beim Energiesparen

TITELANZEIGE



Zuviel Verschleiß?

CRACO – ihr Spezialist für die Verschleißteile – hat was dagegen!

Die Firma CRACO in Atzelgift ist ein führender Anbieter von Verschleißschutzlösungen. Das Familienunternehmen wächst schon seit seiner Gründung vor 75 Jahren stetig und erweitert ständig seine Möglichkeiten. Zurzeit zieht der Verschleißteile-Spezialist in die erweiterten Produktionshallen ein. Die ursprüngliche Fläche wurde um 22.000 qm erweitert. Modernste Maschinen und Produktionszentren können hier automatisiert noch schneller fertigen. In dieser Ausgabe der GesteinsPerspektiven erfahren Sie mehr über das innovative Unternehmen und dessen Mitarbeiter. Erhalten Sie einen Einblick hinter die Kulissen von CRACO und überzeugen Sie sich selbst von dem erheblichen Potenzial des inhabergeführten Mittelständlers aus dem Westwald.

CRACO entwickelt Ihre Lösung

Den Fokus setzt das Unternehmen auf die Kostenreduzierung für den Kunden durch Optimierung der Verschleiß-Situation vor Ort. Hierfür steht ein flächendeckendes Netz an Außendienstlern zur Verfügung. Neben der eigenen Fertigung mit hochmodernen Bearbeitungszentren ist vor allem die hauseigene Forschungs- und Entwicklungsabteilung der „Motor“ des Erfolges von CRACO. Von der Entwicklung speziell angepasster Materialien über kundenindividuelle Konstruktionen mit modernster 3-D-Software bis hin zur Auslieferung: CRACO entwickelt Ihre Lösung.

■ CRACO GmbH
Naubergstr. 6
D-57629 Atzelgift
Fon: +49 (2662) 9552-0
Fax: +49 (2662) 9552-549
E-Mail: info@craco.de
www.craco.de

26 Gibt es noch komplette Anlagenneubauten in Deutschland? Unsere sieben Porträts beantworten diese Frage von selbst. Vorgestellt werden brandneue Kieswerke. Fotos: Wistinghausen



- LEITARTIKEL**
- 1 **Gemeinsame Erfolge sind die beste Motivation**
- ZUR SACHE**
- 4 **Preisträger der GP-Leserwahl 2012**
So haben die Leser entschieden
- WIRTSCHAFT**
- 8 **Verhaltensknigge und Last-Minute-Steuerstrategien**
Infos und Tipps zu aktuellen Steueränderungen im neuen Jahr
- 12 **Verkehrswege bleiben unterfinanziert**
Investitionsstau hält trotz Etat-Aufstockung an
- EUROPA**
- 16 **UEPG kurz und bündig**
- AKTUELL**
- 18 **Nachrichten aus der Branche und für die Branche**
- SPEZIAL NEUBAUTEN**
- 26 **Sorgfältig vorbereitet zu mehr Flexibilität**
Trocken- und Nassaufbereitung von Moränekies
- 30 **Grenzübergreifende Rohstoffgewinnung**
Mit Umsicht und Verantwortung gewachsen
- PROFILE FÜR PROFIS**
- 33 **Firmenprofile: Ausrüster und Dienstleister im Direktkontakt**
- SPEZIAL NEUBAUTEN**
- 63 **Für jede Anforderung das passende Material**
Ein Schotterwerk ohne Kompromisse
- 64 **Rohstoff frei Haus für ein nicht alltägliches Projekt**
In Garzweiler wird nicht nur Kohle gewonnen

PROFIL FÜR PROFIS

CRACO bietet:

- Zeichnungsservice vor Ort
- Kompetente Beratung
- Rotoren für Prallmühlen und deren Aufarbeitung
- Brecherauskleidungen
- Unterschraub-/Deltamesser
- Lochbleche und Stufenroste
- Seitenkeile
- Schwerter für die Kieswäsche
- Schlagleisten und Brechbacken
- Prallplatten und Rotorschutzplatten
- Mahlbalkenleisten
- Rutschen, Schurren und Bunkerauskleidungen
- Monoblöcke und Prallschwinge
- Trichter
- alle Zahnsysteme
- Ladeschaufeln und Löffel
- individuelle Konstruktionen und Regenerierungen

Zuviel Verschleiß? CRACO hat was dagegen! **CRACOX** 75 Jahre Erfahrung **maXforce** **LongLife**



Im Dialog mit Ihnen entwickeln wir Lösungen zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit Ihrer Maschinen.



Wir fertigen Verschleißteile.

Seit ihrer Gründung 1936 hat sich die Firma CRACO zum führenden Anbieter von individuellen Verschleißschutz-Lösungen entwickelt. Kernkompetenz von CRACO ist die wirtschaftliche Verarbeitung von hochverschleißfesten CRACOX-Stählen mit Härte bis 650 HB. Die kompetente Kundenbetreuung, Analyse und Optimierung der individuellen Verschleißsituation wird von einem flächendeckenden Netz aus Außendienstmitarbeitern und aus der Zentrale in Atzelgift gewährleistet.

Die so für den jeweiligen Einsatz optimierten Produkte werden mit 3D-CAD-Software konstruiert und auf modernsten CNC-gesteuerten Bearbeitungszentren gefertigt. Der hauseigene Verschleißstahl CRACOX hat sich als führende Premiummarke im Verschleißschutz am Markt etabliert.

Hohe Anforderungen und das Bestreben, dem Kunden die bestmögliche Lösung anzubieten, treiben die permanente Optimierung und die Entwicklung von innovativen Produkten und Verfahren voran – zur Zufriedenheit der Kunden.

Sie wollen mehr Informationen?

Einfach die Seite an der perforierten Linie abtrennen und per Fax an die folgende Nummer schicken.

Fax: 02662 / 9552 549

- Bitte senden Sie uns **kostenlos und unverbindlich** Informationen über oben angekreuzte Produkte/Leistungen.
- Bitte vereinbaren Sie einen Gesprächstermin mit uns.

Firma _____

Ansprechpartner _____

Straße/Nr. _____

PLZ/Ort _____

Telefon _____

E-Mail _____



Kontakt

CRACO GmbH
Naubergstraße 6
57629 Atzelgift
Tel. +49 (0) 2662 9552 552
Fax +49 (0) 2662 9552 9552
f.burbach@craco.de
www.craco.de



ERWEITERTE FERTIGUNGSMÖGLICHKEITEN: In Atzelgift sind 22.000 m² neue Hallenfläche entstanden. Betriebsleiter Stefan Krüger (l. im kleinen Bild) und Erich Schönenberg freuen sich, dass der Umzug nach einem Jahr Bauzeit greifbar wird und das Unternehmen sein volles Potenzial ausschöpfen kann.

Die Unkopierbaren

Ein „kontrolliertes System mit Bewegungsspielraum“ nennt der geschäftsführende Gesellschafter Erich Schönenberg das, was die Craco GmbH in den vergangenen Jahren aufgebaut und weiterentwickelt hat. Wie das tatsächlich aussieht, kann sich niemand vorstellen, der nicht selbst nach Atzelgift in den Westerwald reist. Auch für GP wurde der Termin vor Ort Anfang September zu einer echten Überraschung, nur noch getoppt durch die Flut der Einsendungen, in der Craco-Kunden Cracox-Stahl für die Marke des Jahres 2012 nominierten. Beides zusammen war ein ordentlicher Korrekturingriff in die Meinung, dass es sich bei diesem Unternehmen um einen ganz normalen Mittelständler wie andere auch im Verschleißschutzsegment handelt. Grund genug, die Besonderheiten zu entschlüsseln.

Im vergangenen Jahr wurde bei Craco der 75. Geburtstag gefeiert. In diesem Jahr gibt es schon wieder einen halbrunden Grund dafür, denn die Eigenmarke Cracox-Stahl wird 15 Jahre alt. Außerdem soll der Produktionsstart in den neu errichteten Werkshallen noch auf dieses Jahr fallen. Das jedoch wird niemand merken – vor allem kein Kunde –, betont Vertriebsleiter Frank Burbach. Der Kunde sei schließlich einzig an seiner Problemlösung interessiert und nicht an der momentanen Produktionskapazität und den eventuellen Umzugsanstrengungen bei seinem Verschleißschutzzlieferanten.

Natürlich werden die Kunden trotzdem etwas bemerken – und zwar etwas Positives. Viele Jahre war es Standard, lieber Zusatzaufträge über den realistisch umzusetzenden Auftragsbestand

hinaus abzulehnen, statt Versprechungen einzugehen, die zeitlich nicht einzuhalten sind. In Kürze wird es nun für die Anfragen von Neukunden mehr Spielraum geben, denn 22.000 m² neue Hallenflächen bieten Platz für Produktionskapazitäten weit über das bisher mögliche Maß hinaus. Mittelständlertypisch wird auch dann nicht das Blaue vom Himmel versprochen, denn mit Platz und neuen Produktionsmaschinen allein ist es nicht getan. Zwar ist man gut gerüstet, und ein Plus auf die seit vielen Jahren stabilen 20 bis 30 Mio. Jahresumsatz wegen der bisherigen räumlichen Limitierung wird dem Unternehmen nach der gewaltigen Investition, die pro Quadratmeter Neufäche bei 1000 Euro liegt, auch guttun, nur muss das systematisch wachsen und die Mannschaft mit. Vorgelassen haben die Westerwälder freilich



VERSCHLEISS-TEILE AUS GUSS: Hier wurde eine für Kunden preisgünstige Möglichkeit gefunden, Gewinde in die Verschleißteile im Toleranzbereich M20 direkt einzugießen.

dafür ebenfalls. Jahr für Jahr werden Auszubildende an verschiedene Berufe herangeführt und im Regelfall auch in die Firma übernommen. So ist für kompetenten Nachwuchs gesorgt. Insgesamt ist der Personalbestand seit 1997 von damals 20 auf jetzt 150 Mitarbeiter gewachsen. Allein 20 Mitarbeiter davon sind ständig im Außendienst unterwegs.

Beratung ist alles

Unter dieser Überschrift laufen im Grunde sämtliche Craco-Aktivitäten. Für den höchstwertigen Produkteinsatz heißt es schließlich immer, das Gesamtsystem zu betrachten. Da das Angebot längst auch bedarfsweise die Montage vor Ort einschließt, sind die Gesamtsysteme, die speziell in den verschleißintensiven Einsatzbereichen von Maschinen und Anla-

gen im Erdbau, in Rohstoffbetrieben und im Recycling aller Sparten arbeiten, für Craco mittlerweile wie ein offenes Buch. Doch die Systeme verändern sich mit der Zeit und so muss man nach wie vor, wie Frank Burbach betont, mit Kunden gemeinsam tüfteln, um die ganz optimale Lösung zu finden. Genau dieses Prinzip, das Tüfteln mit dem Kunden, hat dazu geführt, dass das Unternehmen Cracox 1996 für eine Verschleißschutzaufgabe, die weder mit Hardox 400 noch mit 500 zu realisieren war, einen 450er-Stahl namens Cracox-Plus entwickelte. Damals war Thyssen Krupp für diesen „Pilotstahl“ als Entwicklungspartner mit im Boot. Dort heißt dieser Stahl jetzt XAR+.

Die exzellenten Erfahrungen mit der selbst initiierten „Zwischenlösung“ setzten einen Prozess in Gang, der mutige Entscheidungen verlangte. War Craco bis dahin mit 2000 t/a einer der größten Verarbeiter von Hardox-Stählen, wurde diese Partnerschaft zugunsten einer generell eigenen Stahlmarke Cracox – deren Geburt offiziell auf 1997 datiert – beendet. „Wir hatten damals nur eine Chance“, erzählt Frank Burbach, „wir mussten mit unseren 20 Mitarbeitern, Partnern in der Stahlherstellung und den neuen Stählen besser sein als der Wettbewerb.“ Das hieß konkret: F+E-Arbeit ankurbeln, der Skepsis trotzen und wettbewerbsfähig bleiben. Das mit der Wettbewerbsfähigkeit hat im ersten Schritt geklappt, indem bei einem nicht weit entfernten Stahlwerk die komplette Schmelze gekauft und zu verschiedenen Cracox-Stählen in diversen Härtegraden verarbeitet wurde. So entstand Wirt-

CRACOX

Marke des Jahres 2012

Bei der GP-Leserwahl 2012 wurde der Cracox-Verschleißstahl von Anwendern zum Wettbewerbssieger erklärt. Die Marke wurde 1997 am Markt eingeführt und wird in ganz Europa exklusiv durch Craco vertrieben. Cracox steht in den Qualitäten von 400 bis 700 HB und in den Stärken von 3 bis 120 mm zur Verfügung. Der Stahl wurde bereits 1998 mit dem Innovationspreis der ISB aufgrund seiner innovativen Legierung und der für seine Eigenschaften speziell entwickelten Bearbeitungsverfahren ausgezeichnet.

Laut Leserbewertung sind vor allem gute Standzeiten, die innovative Legierung und die gleichbleibende Qualität preiswürdig. Craco selbst verweist au-



LANGJÄHRIGE ERFAHRUNG, enger Kundenkontakt und Know-how in den Bereichen Metallurgie, Engineering und Verarbeitung hochverschleißfester Stähle sind das Markenzeichen von Craco.

Berdem auf die höhere Härte, bessere Durchhärtung, höhere Streckgrenzen und Zugfestigkeiten sowie die bessere Bearbeitbarkeit von Cracox-Stählen.

schaftlichkeit über Menge. Der zweite entscheidende Wirtschaftlichkeitsfaktor war das Vertrauen der Bestandskunden, die auch weiterhin auf Craco-Verschleißschutzlösungen setzten. Schon 1998 erhielt Cracox-Stahl mit dem Innovationspreis der Wirtschaftsförderung des Landes Rheinland-Pfalz ein Qualitätssiegel, welches das Vertrauen der Anwender weiter steigerte. Die eigentliche Schwungmasse aber stellten die Anwender mit ihren guten Erfahrungen dar. Die jährlich verarbeitete Stahlmenge stieg stetig. Heute sind es bereits 8000 t Cracox-Stähle zwischen 400 und 700 HB

pro Jahr, die zu Verschleißteilen, Messern, Schurren etc. verarbeitet werden.

Auch auf dem Weg vom rohen Stahl zum Produkt gab es über die Jahre interessante Fortschritte. Nachdem die Fachleute nämlich festgestellt hatten, dass beim autogenen Schneiden der Stähle die Härte an den Schneidflächen leidet und dieser Konflikt eigentlich nur durch autogenes Unterwasserschneiden aufgelöst werden kann, wurde in etlichen Jahren intensiver Forschungs- und Entwicklungsarbeit ein solches Verfahren entwickelt. Weitere Schritte waren die Entwicklung der Longlife-



VERSCHLEISSITUATIONEN werden analysiert und im Sinne des Kunden nach der bestmöglichen Lösung gesucht. Wie umfangreich die Verjüngungskur unter Einsatz von Cracox-Stählen und Gussteilen sein muss, wird immer von Fall zu Fall entschieden.



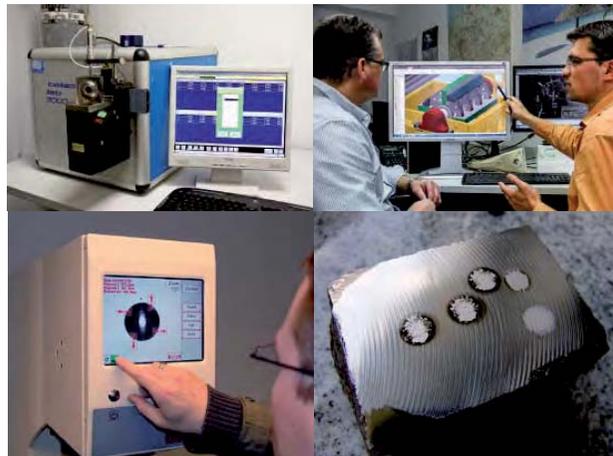
ZUKUNFT SICHERN: Allein dieses Jahr hat das Unternehmen acht Azubis in sechs Berufen eingestellt. Jahrgangsübergreifend bereiten sich derzeit 11 Azubis auf ihre künftigen Berufe vor. Mittendrin: Erich Schönenberg.

Hochvergütung als Mehrwertangebot für Kunden oder auch die Herstellung von Siebböden mit gehärteten Löchern, die durch Wärmebehandlung lange scharfkantig bleiben. Beispiele, mit denen das Unternehmen seine Stärke in der mechanischen Verarbeitung von Hochleistungsstählen untermauert.

„Stahl ist einfach etwas Tolles!“

Diese Feststellung mit geradezu emotionaler Betonung ergänzt Erich Schönenberg noch, indem er erklärt: „Ich bin davon überzeugt, dass bei der Stahlentwicklung erst 50 % aller gebotenen Möglichkeiten ausgeschöpft sind.“ Für die nächsten Jahre erhofft er sich, noch einige weitere Prozente der Stahl-Geheimnisse mit entschlüsseln zu dürfen. Da mit 66 Jahren ja bekanntlich das Leben erst anfängt, will er nämlich noch eine gute Anzahl an Jahren mit dabei bleiben und aus nächster Nähe erfahren, was in den eigenen Labors entdeckt wird. Die Chancen für den neuen metallurgischen Wissenserwerb stehen gut. Schließlich ist es der Mannschaft auf dem selbst gewählten Weg bereits gelungen, nicht nur einen neuen Stahl in der Praxis hoffähig zu machen, sondern beispielsweise auch dem trotzigen Verhalten von Cracox 600 Einhalt zu gebieten und dessen einsatzgerechte Bearbeitung seit gut sechs Jahren in den Griff zu bekommen. Nun freuen sich die Atzelgitter Spezialisten schon darauf, zur nächsten bauma mit Cracox Dyn einen ganz neuen

Cracox-Stahl zu präsentieren, der hoch verschleißfest und dabei so zäh ist, dass er besser als alle anderen mit dynamischen Beanspruchungen klarkommt und damit das Problem der Rissbildung ausschaltet. Gemeinsam mit führenden europäischen Stahlherstellern hat Craco lange an der Lösung gearbeitet. Mit einer der neuesten und modernsten Stranggießanlagen wurden Brammen mit einer einzigartigen Dicke von 350 mm gegossen. Dadurch ist der Verformungsgrad beim Walzen gerade für Bleche ab 60 bis 150 mm sehr gut. Durch spezielle Legie-



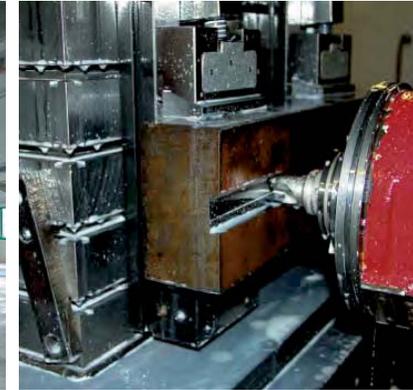
FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG stehen im Vordergrund. Auch das hauseigene Labor zieht in die neuen Räumlichkeiten um.

rungen und Vergütungsverfahren ist daraus schließlich der neue Stahl entstanden. Cracox Dyn soll für jedes Anwendungsgebiet und für alle Anforderungen in unterschiedlichen Güten zur Verfügung stehen. Doch nicht nur bei Produkten aus gewalztem Stahl, auch bei Verschleißteilen aus Guss haben die Atzelgitter raffinierte Neuheiten kreiert, wie die Möglichkeit, Gewinde im Toleranzbereich von M20 direkt einzugießen.

Weil die ambitionierten Entwicklungs- und Vertriebspläne bisher so hervorragend aufgegangen sind, lässt Erich Schönenberg seinen Teams, auf denen die flache Hierarchie aufbaut, alle Freiräume. Sämtliche Aufgaben werden innerhalb der Teams eigenständig verteilt und dieses Konzept hat sich bestens bewährt. „Wir sind schon etwas Besonderes. Das ist anstrengend, aber es ist unsere Philosophie“, resümiert der Mann an der Spitze, der von Hause aus eigentlich gar kein Stahlspezialist ist. Bevor er nämlich vor 24 Jahren das damals kleine Unternehmen von seinem erkrankten Bruder übernahm, war er in verantwortlicher Position in einem IT-Unternehmen beschäftigt. Sein Geschäft war also eher die „weiche Ware“. Interessanterweise brachte genau dieses Wissen um die Möglichkeiten geschickt eingesetzter Software das Unternehmen Craco maßgeblich voran. Unter Schönenbergs Ägide entstand ein eigenes Programm, mit dem der Konstruktions-, Entwicklungs- und Produkti-



INNENANSICHT des Neubaus. Als das Foto entstand, wurden gerade die Schneid- und Brenntische aufgebaut.



AUFSTOCKUNG: Zu den bereits vorhandenen hochmodernen Bearbeitungszentren zur Produktion hochwertiger Komponenten werden sich im Hallenneubau weitere gesellen.



onsprozess auf einzigartige Weise in die Gesamtorganisation eingebunden wurde. Geht ein Blech in die Bearbeitung, werden auf Basis dieses schlauen Systems alle möglichen Teile gleicher Härte und Dicke in einem Durchgang daraus geschnitten. So lassen sich auch Teilerien jederzeit einpassen. Wo sonst aus Produktivitätsgründen abgewartet werden müsste, bis genug ähnlich gelagerte Aufträge zusammengekommen sind, um in die Bearbeitung zu gehen, hat Craco schon längst Ergebnisse. Auf diese Weise wird ein Output von bis zu 49.000 Teilen in nur sechs Wochen realisiert. Neben den 44.000 verschiedenen fix einprogrammierten Standardteilen sind im Programm die Rahmendaten von mehr als 100.000 Zeichnungen hinterlegt, die von jedem Vertriebsmitarbeiter und natürlich auch vom Außendienst abgerufen werden können. Durch Sonderanforderungen kommen ständig weitere Daten hinzu. Jeder aus dem Craco-Vertriebsteam kann damit arbeiten, das von Kunden geforderte Teil exakt zeichnen und auch Modifikationen oder Verbesserungen vorschlagen. Ist die Zeichnung fertiggestellt erfährt der Interessent – noch während seines Bestelltelefonates oder beim Beratungsgespräch vor Ort – Preis und Lieferzeit für das bestellte Teil. Gibt er sein Okay, gehen die eindeutig definierten Daten sofort in die Maschinenbelegung, nachdem das Programm außerdem vorgegeben hat, welche Maschinen zur Produktion überhaupt infrage kommen. „Durch diese

einzigartige Gesamtorganisation sind wir unkopierbar geworden“, freut sich Erich Schönenberg über diesen – sozusagen vorprogrammierten – Erfolg. Seit zehn Jahren arbeitet Craco schon mit dem speziellen Programm. Mit einer neuen, noch ausgereifteren Version, die vor etwa zwei Jahren aufgeschaltet wurde, wird der Nutzen für Unternehmen und Kunden mittlerweile komplett ausgeschöpft.

Kompetenzzentrum für Verschleißfragen

Mit ihrem mittlerweile straff gebündelten Wissen wollen die Atzelgitter absehbar noch viel mehr sein als nur vertrauenswürdige Lieferanten für Verschleißteile. Wer immer eine Antwort auf sein spezielles Verschleißproblem sucht – egal, ob Kunde oder nicht –, kann sich diese künftig beim unabhängigen Craco-Beratungszentrum holen.

Durch diese erweiterte Interaktion werden letztlich auch für Craco „Verschleiß-Trends“ in unterschiedlichen Teilbranchen deutlich. Darauf wiederum können die Fachleute mit ihrer Produktauslegung reagieren.

Alles in allem eine unternehmerische Entwicklung, die man so bei einem Familienunternehmen im Örtchen Atzelgitter im tiefsten Westerwald nicht vermutet hätte. Aber wer lässt sich nicht gerne positiv überraschen?

(gsw)

■ www.craco.de



DREI GENERATIONEN, eine Aufgabe: Aufwärts! Erich Schönenberg (M.) und Frank Burbach nahmen Katharina Brenner mit auf die Leiter und schickten sie nach ganz oben. Das ist typisch: Die junge Frau kam als Azubi zu Craco und verantwortet jetzt bereits die Werbung.

GP LESERWAHL

Sieger des Wettbewerbs

Der Eröffnungsabend zum Forum-MIRO ist dem obligatorischen warm-up vorbehalten. Warm ums Herz wurde es diesmal am 7. November in Dresden aber ganz besonders den Preisträgern der GP-Leserwahl im Wettbewerb um das Produkt und die Marke des Jahres 2012. Der Wettbewerb wurde in diesem Jahr erstmals durch die Fachzeitschrift GP GesteinsPerspektiven gestartet und soll in Zukunft regelmäßig Angebote hervorheben, denen die Akteure in der Praxis eine besondere Auszeichnung als Problemlöser zuerkennen.

Zwei dicke Ordner mit Rückmeldungen sind es geworden. Aufmerksam GP-Leser haben sich entschieden und mit ihrem Kreuz auf dem Wahlbogen über ihre Favoriten im Arbeitsalltag abgestimmt. Wettbewerbsieger wurden drei konkrete Produkte bzw. Produktgruppen. In zwei weiteren Kategorien wurden nicht einzelne Produkte, sondern der besondere Ideenreichtum von Herstellern gewürdigt, was sich in der Empfehlung für die „Marke des Jahres“ ausdrückte. Prof. Dr. Ulrich Hahn, Hauptgeschäftsführer MIRO und Herausgeber der Fachzeitschrift GP GesteinsPerspektiven, ehrte die Sieger gemeinsam mit Chefredakteurin Gabriela Schulz. Die Preisträger nahmen eine Urkunde, den Sieger-Pokal und die Berechtigung mit nach Hause, das speziell für sie untertitelte Logo „Produkt oder Marke des Jahres 2012“ gewählt von den Fachlesern der GP“ werbewirksam zu nutzen. Einen herzlichen Glückwunsch an alle Ausgezeichneten und ein großes Dankeschön an alle Leser, die den Wettbewerb mit ihrem Votum überhaupt erst in Gang gebracht haben. Machen Sie bitte weiter und sorgen Sie mit Ihrer Stimme auch im nächsten Jahr dafür, dass das Jahr 2013 für Ihre Favoriten zu einem siegreichen wird.



LOS GEHT'S: Prof. Dr. Ulrich Hahn, Herausgeber der Fachzeitschrift GP GesteinsPerspektiven, und Chefredakteurin Gabriela Schulz nahmen die Auszeichnungen vor. Fotos: 191*

Von Praktikern gewählt

So haben die Leser entschieden

GUIDO PAS war ehrlich überrascht, zu den Preisträgern zu gehören, und verriet am Rande der Veranstaltung, dass dieser von Praktikern vergebene Preis ein Sporn für seine gesamte Mannschaft ist.

Produkt des Jahres 2012

Sieger in der Kategorie: Dauerhaftigkeit, Ersatzteilversorgung und Service

Altern bei bester Gesundheit und bei voller Kondition! Genau das ist der Eagle-Doppelwellen-Kieswäsche gelungen. Speziell die „lebenserhaltenden“ Maßnahmen der Syscom BV Industrial Equipment erhalten den „Adler“ flugfähig. Für die ausgezeichnete Betreuung dieses und weiterer Produkte wurde Syscom geehrt.

In der Begründung von Anwenderseite heißt es: „Die Eagle-Doppelwellen-Kieswäsche war die erste Maschine dieser Art, die in Europa eingesetzt wurde. Einst 1983 von Brüauer geliefert, ist heute Syscom in den Niederlanden Importeur der Maschine. Sie wird ohne bauliche Veränderung immer noch in gleicher Weise ausgeliefert. Auch nach fast 30



DAS SIND SIE: GP-Leser kürten in diesem Jahr erstmals ihre praxisbewährten Favoriten. Auszeichnungen gab es dreimal für das „Produkt des Jahres“ und zweimal für die „Marke des Jahres“.



WER GEHT AUF DIE BÜHNE? Die Premiere der GP-Leserwahl fand mit der Siegerehrung am 7. November ihren krönenden Abschluss.

Jahren ist eine reibungslose Ersatzteilversorgung und Servicierung über Syscom gesichert.“ Guido Pas, Geschäftsführer von Syscom BV, nahm den Preis entgegen und dankte den Anwendern dafür, dass für sie im alltäglichen Betriebsprozess der Bereich Werterhaltung offenbar eine derart große Rolle spielt. Pas wörtlich: „Ich hatte eher damit gerechnet, dass hier brandneue Lösungen und Innovationen mit einem Preis dekoriert werden, freue mich aber umso mehr, dass die kundigen Praktiker Erhaltungsmaßnahmen und Service so hoch zu schätzen wissen. In dieser Kategorie Auszeichnungen zu erhalten, ist etwas sehr Seltenes und deshalb ist dieser Preis für uns eine ganz besondere Ehre.“

Sieger in der Kategorie: Kontinuierlicher Materialtransport

Handlingkosten pro Tonne in der Haldenbewirtschaftung können ordentlich zu Buche schlagen, wenn einzig der Radlader als Arbeitstier dafür herhalten muss. Wer dabei ins Grübeln gerät und sich nach Möglichkeiten des kontinuierlichen Transports umschaut, findet interessante Alternativen. GP-Leser erklärten in diesem Zusammenhang Telesack-Haldenbänder zu ihren Favoriten.

In der zusammenfassenden Begründung der beteiligten Leser heißt es: „Weil ein Haldenband im Einsatz kostengünstiger ist als ein Radlader und kontinuier-

lich arbeitet, wird damit ein Plus an Wirtschaftlichkeit erzielt. Das teleskopierbare Band bietet darüber hinaus erweiterte Möglichkeiten beim Haldenaufbau.“

Telesack-Produkte werden in Deutschland exklusiv von der C. Christophel Maschinenhandel & Vermittlungen GmbH vertrieben und betreut. Ver-

triebsleiter Peter Homann nahm den Preis für das Unternehmen entgegen und bestätigte: „Ehrlich gesagt hatten wir angesichts des wachsenden Interesses an Telesack-Haldenbändern beinahe mit einer Auszeichnung gerechnet und freuen uns nun, dass es tatsächlich geklappt hat.“

PETER HOMANN zeigte sich in der Einschätzung bestätigt, dass Produkte, die Betriebskosten sparen helfen, für Anwender einen hohen Stellenwert haben.

Sieger in der Kategorie: Anbaugeräte und Zubehör

Es gibt Brands, die sind nicht totzukriegen. Kürzlich ließ Sandvik deshalb die Marke Rammer wieder aufleben, da Produkte mit diesem Stammbaum trotz anderer Bezeichnung bei den Praktikern immer „der Rammer“ blieben. Nun verdienten sich Sandvik-Rammer-Hammerauslegersysteme mit verschiedenen Hammerarten den begehrten Siegeltitel.

In der Begründung der Anwender heißt es: „Das Auslegersystem ermöglicht eine effektive Beseitigung von Störungen und Materialstaup im Aufgabebereich von Brechern. Ihr Einsatz ist gleichzeitig eine technisch sinnvolle Maßnahme zur Verbesserung der Arbeitssicherheit.“ Lutz Kaufmann, Vertriebsmanager Brecher und Siebe der Sandvik Mining and Construction Central Europe GmbH, nahm den Preis entgegen. „Auch wir machen in den Betrieben die Erfahrung, dass bei Einsatz der Hammer-Auslegersysteme Störungen zu Beginn des Aufbereitungsprozesses sehr wirkungsvoll abgestellt

PRODUKT DES JAHRES 2012



LUTZ KAUFMANN freut sich, dass die GP-Leser die Möglichkeit, Störungen bei der Materialaufgabe zu verhindern, so hoch bewerten.



werden können“, kommentierte Lutz Kaufmann mit einem Dank an alle Beteiligten die Auszeichnung.

Marke des Jahres 2012

Sieger in der Kategorie: Aufbereitung/Komponenten

Derrick-Siebtechnik für trockene Schüttgüter im Feinbereich wurde von den Praktikern der Branche zur „Marke des

MARKE DES JAHRES 2012



UWE BRUDER (R.) und James Colgrove bedienen die Begehrlichkeiten der Anwender bei der Produktion von Feinsanden mit höchsten Qualitäten.



Jahres“ gekürt. Die Begründung lautet in diesem Fall: „Hervorzuheben ist der hohe Nutzwert mit hervorragenden Siebergebnissen durch Supertechnik und innovative PU-Siebeläge.“ Gelobt werden außerdem die hohen Standzeiten selbst bei Stahlsiebelägen und das gute Preis-Leistungs-Verhältnis. Dass keine dynamischen Lasten in den Aufgipunkten auftreten, bewerten die künftigen Anwender ebenfalls als Plus.

Derrick-Technik aus Buffalo, USA,

wird in Deutschland durch BruderConsult repräsentiert. Uwe Bruder nahm den Preis gemeinsam mit Derrick-Entwicklungschef James Colgrove entgegen. Beide berichteten kurz von ihren Anwendererfahrungen und vermuteten zu Recht, dass Derrick zur „Marke“ gekürt wurde, da zahlreiche ganz individuelle Sieblösungen für unterschiedlichste Aufgabenstellungen in deutschen Unternehmen entwickelt worden sind.

Sieger in der Kategorie: Verschleißschutz

Was wäre die Gesteinsindustrie ohne verschleißfeste Stähle. Jedem fallen auf Anhieb die Namen führender Marken dazu ein. Überrascht hat, dass speziell die Stahl-Marke Cracox aus dem Programm der Craco GmbH bei Anwendern einen so hohen Stellenwert besitzt, dass sich viele – genau genommen sehr viele –, dafür aussprachen, diesem Spezialstahl den Titel „Marke des Jahres“ zuzuerkennen. Hervorgehoben wurden in der Bewertung die guten Standzeiten dank innovativer Legierung, die spürbar gleichbleibende Qualität und gute Verarbeitbarkeit von Stählen dieser Marke.

Für die Craco GmbH nahm Vertriebsleiter Frank Burbach den Preis entgegen. Er erklärte, wie sich das mittelständische Unternehmen gemeinsam mit Partnern an diese Entwicklung herangewagt und

MARKE DES JAHRES 2012



FRANK BURBACH sieht die unternehmerische Entscheidung, einen eigenen Stahl zu kreieren, durch die positive Resonanz bei den Anwendern bestätigt.



sie immer weiter vervollkommen hat. „Die positive Resonanz bei den Anwendern bestätigt uns einmal mehr in unserer Entscheidung und ehrt uns sehr“, dankte Burbach allen, die ihre Stimme für Cracox abgaben.

Die Sieger auf der anderen Seite

Ihren Preis verdanken die Sieger ausschließlich dem Engagement der GP-Leser, die bereit waren, ihre Erfahrungen mitzuteilen. Damit haben diese nicht nur eine Empfehlung für bestimmte Produkte und Marken abgegeben, die sich ganz besonders im Einsatz bewährt haben, sondern gleichzeitig ihre Chancen auf den Leserpreis gesichert.

Drei von ihnen, konkret Thomas Dietze von der Mineral Baustoff GmbH Süd, Gert Mantke von der Kieswerk Otten-

dorf-Okrilla GmbH und Andreas Buhk wurden unter den Einsendern ausgelost und konnten ihren Preis ebenfalls in Dresden entgegennehmen. Für den kurzfristig verhinderten Andreas Buhk, RBS Firmengruppe Hamburg, sprang stellvertretend Sebastian Wellnitz (Christophel) als Bote in die Bresche. Die Leser-Preisträger freuen sich nun auf ihr ganz spezielles Abenteuer Ferrari-Fahrt, Tandem-Fallschirmsprung oder A320-Flug mit dem Flugsimulator.

Jetzt schon umschauen, denn es geht weiter

Nach dem Spiel ist bekanntlich vor dem Spiel. Auch 2013 wählen GP-Leser wieder ihre Produkte und Marken des Jahres, die als neue oder erprobte Lösung im Arbeitsalltag besonders positiv auffallen. Hersteller und Dienstleister sollten nicht versäumen, ihre besonders zufriedenen Kunden und Anwender zur Stimmabgabe zu ermuntern.

Die Bewertungsbögen für die zweite GP-Leserwahl werden noch im Dezember 2012 zum Download auf den Internetseiten von MIRO und Stein-Verlag bereitgestellt. Außerdem wird der Bogen in GP 1/2013 abgedruckt.

Die Sieger werden am 6. November 2013, dem Eröffnungsabend des nächsten ForumMIRO, benannt und geehrt. Man darf gespannt sein, wem es bei diesem Warm-up als Nächstes warm ums Herz werden wird.

Mehr zu den preisgekrönten Unternehmen und Produkten in diesem Jahr ist ab Seite 63 in dieser Ausgabe nachzulesen.

(gsz)

■ www.stein-verlagsgmbh.de



FORTUNA LÄCHELTE bei der Leserpreiswahl Gert Mantke (2. v. r.), Thomas Dietze (3. v. r.) und Andreas Buhk zu, der seinen Preis durch den „Boten“ Sebastian Wellnitz (l.) erhielt.



Innovative Fördertechnik



400-11887-00102E

VHV Anlagenbau GmbH · Dornierstraße 9 · D-48477 Hörstel
Tel: +49 (0) 5459/9338-0 · info@vhv-anlagenbau.de · www.vhv-anlagenbau.de

EAB

Maschinenbruch ist nicht nur ein Schönheitsfehler

Unsere Metall-detektoren verhindern hohe Reparaturkosten!

Keine Anzeige von Eisenoxiden

EAB

ELEKTROANLAGENBAU
REINHAUSEN GMBH
KETZHAGEN 8
37130 KLEIN LENGDEN
TEL. +49 (0)55 08 / 86 66
FAX +49 (0)55 08 / 15 70
www.eabreinhausen.de
sales@eabreinhausen.de