

Kranbau vom Feinsten

Die Redaktion von «die baustellen» nahm die Gelegenheit wahr und sah sich am «Kundenevent» beim Hersteller von Swisscrane um. Das Unternehmen wird bereits von der zweiten Generation geführt und feiert in diesem Jahr das 50-Jahr-Jubiläum.

Text und Fotos: Werner Aebi

Im Anschluss zu Schaffhausen und Neuhausen liegt Beringen. Im Industriequartier betreibt das Unternehmen Bachmann AG Beringen ein veritables Herstellerwerk für Maschinenbau und Lohnfertigung sowie für Kranbau und -technologie. Am Freitagnachmittag und am Samstag, 9./10. November 2012, öffneten die Werkhallen ihre Tore für Kunden und Interessierte, mit

Gastwirtschaft und einem Rundgang jede Stunde. Betriebsleiter Stefan Brunner führte die mehrheitlich aus Fachleuten bestehenden Gruppen durch das Herstellerwerk. Der Swisscrane ML 6023/5 dominiert die Szene im erstaunlich grossen Aussengelände. Direkt am Fuss des Krans haben die Veranstalter einen Zelt-Unterstand mit Demonstrationsgerät und Info-

tafeln eingerichtet. Die Besucher können unter der Erklärung und Anleitung des Entwicklungsingenieurs Andreas Ehrat die Effizienz der elektrischen Rückspeisung am Bildschirm mitverfolgen. Die Bewegungen des Krans werden hier ermittelt, die Rückgewinnung findet beim Last-Absenken statt.



Betriebsleiter Stefan Brunner führte die mehrheitlich aus Fachleuten bestehenden Gruppen durch die Werkhallen und das Aussengelände.

«Ein Event um das neue Kranmodell»

Die Redaktion von «die baustellen» sprach mit Mike Bachmann, Geschäftsführer des Unternehmens für Lohnfertigung und Kranbau, Bachmann AG Beringen, anlässlich des «Kundenevents».

Was ist der Grund für den diesjährigen Kundenevent – gibt es etwas zu Feiern?

Den Anlass dazu gab uns das 50-jährige Bestehen des Unternehmens. Aber wir wollten nicht einfach eine grosse Sause machen, sondern die Gelegenheit für eine Neuvorstellung nutzen. Das machen wir mit dem neu entwickelten Kranmodell. Und wenn wir schon eine Veranstaltung durchführen, dann erweitern wir diese für die Kunden der Lohnfertigung. Wir haben zwei halbe Tage vorgesehen, Freitagnachmittag für die Geschäftskunden, am Samstag können auch die

Familien der Angestellten dabei sein.

Was erwarten Sie von diesem Kundenevent?

In unserem Umfeld ist die Werbung schwierig. Die heutige Öffnung des Betriebs gibt den Gästen einen Einblick darüber, zu was wir eigentlich in der Lage sind. Die beste Werbung für uns ist, wenn die Kunden sehen und wissen, was wir überhaupt machen können – damit sie aus diesem Wissen heraus unser Potenzial effektiver nutzen.

Führen Sie also heute einen besonderen Kran vor?

Es handelt sich um ein von uns neu entwickeltes Modell. Am aufgebauten Kran zeigen wir ein paar Neuigkeiten, als Besonderheit die Energie-Rückspeisung und auch seinen

Aufbau. Deshalb haben wir um diesen Kran herum einen kleinen Event aufgebaut.

Wie setzt sich Ihre Kundschaft zusammen?

Da ist einmal die Lohnfertigungs- und Maschinenindustrie, das heisst, wir fertigen Teile für die Maschinenindustrie, wie Antriebsteile oder stellen Schweisskonstruktionen her, die wir weiter bearbeiten oder sogar spritzen. Es gibt Kunden, die bei uns komplette Maschinen herstellen lassen. Unser zweites Tätigkeitsfeld ist der Kranbereich. Wir haben Kunden, die Kräne mieten oder auch kaufen. Zusammengefasst führen wir zwei Standbeine: Das sind die Lohnanfertigung für die Maschinenindustrie und der Kranbereich für die Bauindustrie. ■