



PUBBLICAZIONE PERIODICA D'INFORMAZIONE TECNICO-PROFESSIONALE DEDICATA
ALLE TECNICHE DI SOLLEVAMENTO INTERNO E SISTEMI DI LOGISTICA INDUSTRIALE

NOTIZIE

GIUGNO 2009

**Posizionamento
di precisione
(Gildemeister AG)**

**Intervista a
Maurizio Morandini
(Forgiatura Morandini s.r.l.)**

**Demag Cranes
& Components in fiera**

**Intervista a Francesco Carucci
(Demag Cranes
& Components S.p.A.)**

Un'artista incontra la Demag

Notizie dalla casa madre

DEMAG
Cranes & Components

The logo features the word 'DEMAG' in a bold, sans-serif font. Below it, the words 'Cranes & Components' are written in a smaller, lighter font. A series of small blue dots forms a horizontal line between the two text elements.

Indice



Posizionamento di precisione

Demag per i carichi altamente sensibili pag. 3



Forgiatura Morandini

Un'azienda leader che ha scelto Demag pag. 4



Demag Cranes & Components in fiera

BI-MU, un breve reportage pag. 7



Intervista a Francesco Carucci

(Demag Cranes & Components S.p.A.) pag. 8



Demag su Il Sole 24 Ore

pag. 10



Gara di vendita FY08

Ecco i vincitori! pag. 11



Sales Meeting

Essere squadra per vincere insieme pag. 12



Un'artista incontra la Demag

Mimma Brugnadelli interpreta il carro ponte pag. 13



Notizie dalla casa madre

pag. 14

Posizionamento di precisione.

Il carro ponte Demag trasporta carichi altamente sensibili

Per assemblare torni più grandi e più pesanti in modo più preciso in un edificio esistente, Gildemeister ha installato un carro ponte monotrave fornito dalla Demag Cranes & Components. Mentre un gancio più lungo compensa l'altezza più elevata del macchinario, il motore a inverter del paranco a fune DR permette un movimento del carro ponte più dolce.

Gildemeister AG, il cui quartier generale si trova a Bielefeld, è leader mondiale nel settore delle macchine utensili. Oltre a tecnologie di tornitura e fresature, Gildemeister offre tecnologie avanzate, quali sistemi ad ultrasuoni e laser. Il Gruppo Gildemeister, che vanta il network di vendite e di service più capillare del settore industriale, impiega più di 5000 dipendenti in 28 nazioni.

Posizionamento sensibile di carichi elevati

Nell'edificio n. 4 dello stabilimento Gildemeister di Bielefeld, Demag Cranes & Components ha installato un carro ponte monotrave con una capacità di carico di 10 tonnellate. L'investimento si è reso necessario perché torni più grandi e più pesanti dovevano essere prodotti proprio in questo capannone.

In precedenza le macchine pesavano al massimo 5 tonnellate, oggi pesano due volte tanto. Poiché queste macchine, anche più voluminose, possono essere caricate soltanto con un gancio dalla corsa più lunga, la Demag ha adottato un design rialzato per il carro ponte. Questo estende il gancio di più del 11%, fino a 10 metri esatti.

Le operazioni di precisione hanno la priorità più elevata tra le richieste che Gildemeister aveva specificato per il carro ponte. Il carro ponte, che condivide la corsa con due carriponte più vecchi, trasporta componenti molto sensibili che sono già stati assemblati, allineati e controllati. Li trasporta verso le macchine e li fa scendere con la più grande cura. Tra i suoi compiti c'è anche la movimentazione accurata di macchine finite.

In vista della vasta gamma di necessità, deve essere possibile controllare gentilmente il carro ponte sia quando si muove sia quando sta posizionando il carico. Deve anche realizzare operazioni di sollevamento a velocità che possono variare all'infinito. Il carro ponte monotrave, che ha un'estensione di 13,95 metri e un solo gancio per attaccare il carico, è equipaggiato con un paranco a fune DR-Pro 10. Concepito come un'unità monotrave, il paranco a fune consente una capacità di carico di 10 tonnellate.

I principali vantaggi del paranco a fune DR sono la sua

elevata velocità di sollevamento, che rende possibile raggiungere alte performance di sollevamento, e il suo motore provvisto di inverter, che può trasportare il carico praticamente senza oscillazioni e posizionarlo in modo attento e preciso. Oltre a questo, il paranco ha un design compatto che permette di ridurre lo spazio occupato.

Per assemblare una macchina, Gildemeister prima di tutto posiziona e allinea la base. I componenti vengono successivamente inseriti; seguono svariati controlli e un'ispezione finale. Il carro ponte offre un supporto agli operai durante la fase di assemblaggio, quando si trasportano i componenti e quando le macchine sono caricate sui camion.

È stato deciso di adottare un interruttore di controllo pendente collegato con un cavo per il controllo del carro ponte, siccome diversi operatori lo usano frequentemente. Al contrario, più di un terzo degli altri carriponte utilizzati a Bielefeld sono equipaggiati con un sistema di controllo radiocomandato, poiché non sono utilizzati che da due persone al massimo.

Manutenzione e service

Gildemeister ha scelto Demag Cranes & Components come fornitore del carro ponte monotrave poiché le due industrie hanno lavorato insieme per tanti anni. Di conseguenza, la Gildemeister può beneficiare di una disponibilità maggiore e semplificata di parti di ricambio, così come di costi più bassi per la manutenzione e il service. Sulla base degli accordi per la manutenzione, Demag Cranes & Components fornisce il servizio di manutenzione per tutti i nuovi carriponte presenti negli stabilimenti 4 e 6.



Forgiatura Morandini

Un'azienda leader che ha scelto Demag

Abbiamo incontrato l'Ingegnere Maurizio Morandini, responsabile acquisti e produzione della Forgiatura Morandini, azienda di proprietà dell'omonima famiglia fondata nel 1970. L'azienda, situata in Civate Camuno su un'area di 100.000 mq di cui 30.000 mq coperti, ha mirato ad uno sviluppo tecnologico qualitativo della produzione di forgiati sagomati a mano libera in acciai speciali e leghe

Ingegnere Morandini, la vostra azienda occupa una posizione da leader nel panorama delle forgiatura di sagomati di grandi dimensioni. Può darci qualche dato al riguardo?

Nel corso degli anni la nostra azienda ha scelto di specializzarsi sulla realizzazione di pezzi di grandi dimensioni, con pesi fino 80 tonnellate.

Una scelta che ci ha condotti ad occupare una posizione di eccellenza nel mercato. Siamo attivi in diversi settori merceologici, come quello energetico (convenzionale e nucleare), il navale, il petrolchimico, i gasdotti, il settore siderurgico, quello meccanico e quello ferroviario per l'alta velocità. Il successo dell'attività ci ha condotti alla



progettazione di una nuova area per lo stabilimento della superficie di 45.000 m², ora in fase di realizzazione.

Per le lavorazioni in forgia abbiamo presse da forgia da 3.000 a 7.000 t e manipolatori da 0,5 a 100 t, effettuiamo tornitura, fresatura, foratura ed alesatura ed abbiamo attualmente una capacità produttiva di circa 40.000 tonnellate all'anno.

Quali sono le motivazioni che vi hanno portato a scegliere DEMAG?

Innanzitutto siamo stati attirati dalla fama mondiale di DEMAG. Alcuni nostri clienti avevano visto all'estero le macchine DEMAG e ce ne avevano parlato molto bene. Poi abbiamo considerato anche la notevole reperibilità di ricambi che DEMAG garantisce, un fattore molto importante per le nostre esigenze. La precisione sulle consegne e l'affidabilità dei prodotti ci hanno definitivamente convinto della validità di DEMAG come partner.

Come descriverebbe il rapporto con gli uomini DEMAG in questi anni?

La collaborazione con DEMAG è iniziata nel gennaio 2004 e a maggio dello stesso anno risale la firma del primo ordine. Consideriamo gli uomini della DEMAG come dei consulenti per quanto riguarda i nostri investimenti in tecnologie di sollevamento.

Per qualsiasi progetto la collaborazione inizia già nella fase di definizione della struttura dei capannoni. La consulenza

di DEMAG è anche molto importante per quanto riguarda la standardizzazione dei componenti utilizzati sulle varie macchine, fattore che semplifica anche l'approvvigionamento dei ricambi.

Qual è il parco di macchine DEMAG che avete installato attualmente?

Attualmente abbiamo in sede 11 macchine: 5 gru da 100 t, 1 gru da 70 t, 1 gru da 50 t, 1 gru da 32 t, 1 gru a cavalletto da 45 t, 1 gru a cavalletto da 120 t e 1 gru da 40 t.



Demag Cranes & Components in fiera

BI-MU, un breve reportage

Dal 3 al 7 ottobre 2008 Demag Cranes & Components Spa ha partecipato alla BI-MU, mostra dedicata alle macchine utensili, ai robot e all'automazione.

Il riscontro del pubblico è stato molto positivo, soprattutto nel week-end lo stand della Demag è stato visitato da moltissime persone interessate ai prodotti esposti premiando la scelta dell'Azienda di partecipare a manifestazioni fieristiche per consolidare la propria immagine sul mercato e contattare nuovi clienti. Dal punto di vista degli organizzatori, la fiera in generale è stata un successo:

96.411 visitatori

5.841 operatori stranieri, in rappresentanza di 77 paesi

1.767 imprese partecipanti, il 45% delle quali straniere

72.000 metri quadrati di superficie espositiva netta (il 10% in più rispetto all'edizione 2006)

circa **4.000** macchine esposte, per un valore complessivo di 400 milioni di euro

Alla luce di questi dati BI-MU/SFORTEC si conferma appuntamento irrinunciabile per gli operatori dell'industria manifatturiera, richiamati a Milano da ogni parte del mondo.



Intervista a Francesco Carucci

(Demag Cranes & Components S.p.A.)

Abbiamo incontrato Francesco Carucci, dal settembre 2007 responsabile rete di vendita di DEMAG.

MD: Che cosa faceva prima dell'incontro con la DEMAG?

F. Carucci: Nell'ultima esperienza professionale ero responsabile vendite per l'Italia in Climaveneta, azienda del gruppo De Longhi che si occupa di produrre e commercializzare prodotti per la refrigerazione e la climatizzazione industriale. È un'azienda con un brand molto forte, per molti aspetti simile a DEMAG, presente sul mercato italiano da tantissimi anni e riconosciuta dal mercato della refrigerazione industriale come uno dei leader del mercato.

MD: Come è arrivato alla DEMAG?

F. Carucci: Attraverso una società di selezione e ricerca di personale molto importante a livello mondiale e in questa società di selezione un giorno mi ha chiamato uno dei soci proponendomi un'opportunità che riteneva adeguata a me. Nel giro di 48 ore ho fatto il colloquio nella società di selezione e il primo in DEMAG, poi ho fatto il secondo e al terzo ho chiuso: lunedì 21 settembre 2007.

MD: Che aspettative aveva rispetto alla DEMAG?

F. Carucci: Non conoscevo bene tutto il catalogo DEMAG però racconto sempre una cosa che mi ha molto impressionato. Quando nell'ambito delle amicizie o nel giro dei parenti dicevo che sarei venuto a lavorare in DEMAG la cosa che mi ha colpito era che amici e parenti anche in maniera inaspettata conoscevano la DEMAG molto bene, nonostante si trattasse di un marchio industriale... quindi uno dei tesori dell'azienda è senza dubbio la notorietà del marchio. Durante gli incontri mi è stata presentata molto bene l'azienda e quale sarebbe stato il mio compito che per molti versi era simile a quello che facevo in Climaveneta e quindi ho accettato con entusiasmo la proposta dell'ing. Del Curto.

MD: Di cosa si occupa in questo momento?

F. Carucci: Io sono responsabile della rete vendita di DEMAG. La rete di vendita DEMAG è presente sul territorio con circa 18 venditori a loro volta suddivisi in 12 funzionari di vendita diretti dipendenti e 6 agenti plurimandatari con contratto di vendita dei nostri prodotti. Ogni venditore ha una zona di competenza in esclusiva, è responsabile dei risultati di fatturato e di gross margin per tutta la gamma dei prodotti venduti da DEMAG.

Tra i 12 funzionari colleghi, 2 in particolare si occupano di seguire i prodotti che definiamo drives (motori, motoriduttori e ruote). Questi 2 colleghi hanno la competenza su tutto il territorio nazionale dividendosi in equa parte l'Italia. Il mio compito è gestire queste persone, collaborare con loro, analizzare i risultati di vendita in termini di singola zona e di singolo venditore. Analizzando 3 semplici parametri (fatturato, gross margin e clienti nuovi) abbiamo esattamente il polso di come sta andando una zona. Il secondo livello di analisi con i colleghi della forza di vendita riguarda le singole famiglie di prodotto: è un livello un po' più approfondito di lettura iniziale che già dà l'idea di come sta andando la zona.

MD: Quali sono i suoi obiettivi per il 2009?

F. Carucci: C'è una cosa che mi piacerebbe fare e che ho condiviso con la direzione: vorrei riuscire ad avere una rete di venditori che siano sempre di più non dei semplici venditori ma dei gestori delle proprie zone.



Nella mia idea di venditore o di agente, ho in mente delle persone che sappiano gestire la propria zona a tutto tondo, cioè sappiano, per esempio, gestire la costruzione di un canale di vendita indiretto, come una rete di rivenditori, che sappiano gestire i rapporti con i clienti condividendo con loro annualmente gli obiettivi... un passaggio molto importante, culturale, e credo che sia importante soprattutto per i venditori perché vuol dire che loro acquistano soprattutto maggiore professionalità: non sono più i venditori che, in senso molto figurato, bussano alla porta per verificare se un cliente ha bisogno di un prodotto DEMAG, ma sono dei veri e propri responsabili vendite delle loro zone.

Abbiamo intrapreso in azienda due grossi progetti che sono partiti nel 2008 e che troveranno la loro completa realizzazione nel 2009: il Progetto Rivenditori e il Price Group Management, una sorta di politica commerciale che assegna sconti commerciali e di vendita in funzione del tipo di cliente e del tipo di fatturato che esso raggiunge con la DEMAG.

Insieme alla direzione, all'amministratore delegato e al responsabile del personale io devo naturalmente gestire o decidere per la crescita delle persone: è più facile per

i dipendenti, mentre per quello che riguarda gli agenti, il piano di sviluppo consiste nell'affiancarli e nel cercare di capire le ragioni dei risultati positivi o negativi.

MD: Che cosa significa per lei ESSERE TEAM?

F. Carucci: Rispondo raccontando un aneddoto aziendale: subito prima del Sales Meeting di settembre 2008 dovevamo decidere in azienda il gadget ricordo da consegnare ai partecipanti: è una tradizione a cui l'azienda tiene molto e che si ripete ogni anno. Io ho voluto fortemente una felpe che riportasse il logo DEMAG perché mi piaceva abbinare il concetto di meeting ad una sorta di "divisa" che rendesse riconoscibile immediatamente anche agli occhi degli estranei la presenza di una squadra, di un gruppo di persone che lavorano unite sotto lo stesso marchio.

Essere team, come ho scritto nella lettera di ringraziamento ai partecipanti, permette a persone normali di raggiungere degli obiettivi eccezionali.

Essere team in DEMAG vuol dire, in più, essere tutti coscienti di essere in un'azienda leader nel settore con un'ottima reputazione.



Demag su Il Sole24Ore



Il componente Demag interpretato dalla pittura di Anna Bagnardi.

Demag: qualità a regola d'arte



Dal 1910 Demag Cranes & Components è leader a livello mondiale nel settore del sollevamento e movimentazione industriale dei materiali. Alle origini del successo di Demag c'è la passione per una qualità senza compromessi nella progettazione, nella produzione e nell'assistenza tecnica di tutti i suoi prodotti, dal carrozzone con i suoi componenti a tutta la gamma: paranchi a fune e a catena, gru a bandiera, sistemi di movimentazione telescopici, motori e grappi nautici. Ogni dettaglio dei prodotti Demag viene progettato e realizzato con la stessa cura e dedizione che si riservano ad un'opera d'arte. Perché per Demag lo standard è l'eccellenza.

www.demagcranes.it

DEMAG
Cranes & Components

Nel 2008 la Demag Cranes & Components SpA di Agrate Brianza ha deciso di puntare sul quotidiano economico-finanziario più importante e letto in Italia.

La campagna, studiata sul tema della sicurezza, è stata diffusa nel mese di settembre, a giorni alterni, per un totale di 10 annunci. Inoltre, altri annunci Demag sono usciti su due speciali e sul magazine mensile "Ventiquattro".

La campagna ha totalizzato 13.806.788 contatti.

DEMAG HA SCELTO LA SICUREZZA. E TU?

Dal sempre Demag è sinonimo di carrozzone in Italia e nel mondo: offre prodotti e soluzioni tecnologicamente avanzate alle imprese che richiedono il massimo della qualità e i più alti standard di sicurezza nel sollevamento e nella movimentazione industriale.

Per richiedere la verifica sulla sicurezza dei tuoi impianti di sollevamento e movimentazione (di qualsiasi marca) visita subito il sito www.demagcranes.it!

DEMAG
Cranes & Components
Via S. Maria 10 - 20090 Agrate Brianza (MI) - Tel. 0362 400111 - Fax 0362 400112
www.demagcranes.it

DEMAG HA SCELTO LA SICUREZZA. E TU?

Dal sempre Demag è sinonimo di carrozzone in Italia e nel mondo: offre prodotti e soluzioni tecnologicamente avanzate alle imprese che richiedono il massimo della qualità e i più alti standard di sicurezza nel sollevamento e nella movimentazione industriale.

Per richiedere la verifica sulla sicurezza dei tuoi impianti di sollevamento e movimentazione (di qualsiasi marca) visita subito il sito www.demagcranes.it!

DEMAG
Cranes & Components
Via S. Maria 10 - 20090 Agrate Brianza (MI) - Tel. 0362 400111 - Fax 0362 400112
www.demagcranes.it

DEMAG HA SCELTO LA SICUREZZA. E TU?

Dal sempre Demag è sinonimo di carrozzone in Italia e nel mondo: offre prodotti e soluzioni tecnologicamente avanzate alle imprese che richiedono il massimo della qualità e i più alti standard di sicurezza nel sollevamento e nella movimentazione industriale.

Per richiedere la verifica sulla sicurezza dei tuoi impianti di sollevamento e movimentazione (di qualsiasi marca) visita subito il sito www.demagcranes.it!

DEMAG
Cranes & Components
Via S. Maria 10 - 20090 Agrate Brianza (MI) - Tel. 0362 400111 - Fax 0362 400112
www.demagcranes.it

Gara di vendita FY08

Ecco i vincitori!

Venerdì 7 novembre in Demag sono stati premiati il sig. Pierangelo Lunghi e il sig. Massimo Porcile, vincitori ex-aequo della gara di vendita per l'anno fiscale conclusosi il 30 settembre 2008.

Complimenti ai due campioni di vendite e buon viaggio!



Da sinistra: Francesco Carucci, Massimo Porcile, Pierangelo Lunghi, Valerio Del Curto.



Sales Meeting

**Essere squadra
per vincere insieme**

ESSERE TEAM

Dal 17 al 20 settembre 2008 il management della Demag e i funzionari e gli agenti di vendita si sono ritrovati per l'annuale Sales Meeting presso il Park Hotel ai Cappuccini di Gubbio.

Quattro giorni intensi e importanti per fare il punto della situazione e riflettere sulle sfide del mercato per il prossimo anno, a livello strategico e tattico.

Allo stesso tempo è stato dato ampio spazio a temi specifici, con particolare riferimento alle vendite, e interessanti spunti sono stati offerti dal lavoro in gruppo.



Un'artista incontra la Demag

Mimma Brugnadelli interpreta il carro ponte.



Per Mimma Brugnadelli l'arte è una condizione di vita e di pensiero, un filone unico di continuità. Tortonese di nascita, ha vissuto a Chiasso, Como e in Alto Lago, dove attualmente vive e lavora. Artista poliedrica e creativa, figlia d'arte, non si è mai discostata dalla sua passione primaria, la pittura. Ritiene questa forte attrazione il frutto della forza motrice trasmessa dal padre pittore. Al suo attivo, oltre alle esposizioni, realizzazioni di allestimenti scenografici per spettacoli teatrali e di books di presentazione sia commerciale che commemorativa, personalizzazione di ambienti e relativi interventi con inserimento di ceramiche, mosaici, vetrate decorative. La pittura è una tappa evolutiva, sempre un appunto di viaggio e mai un punto d'arrivo, perché in tal senso l'artista si sente sempre attratto da qualcosa che egli continua a filtrare attraverso la propria percezione. L'atelier è il luogo di lavoro, mentre la progettazione è ovunque si trovi l'artista e il suo pensiero. Così un quadro si crea in primo luogo nella mente: può nascere dalla elaborazione o costruzione di un'idea o al contrario può muovere dalla semplice osservazione della realtà, da un filo d'erba piegato dal vento, da un riflesso, dal timbro scuro di un colore ... Per capire i lavori di Mimma occorre immergersi nell'idea da cui un quadro nasce, come semplicemente abbandonarsi alla suggestione che suscita. Così sperimentare l'arte significa comunicare e interagire con lo spettatore, e non solo.

È una creata non decisa, ma più demaghiata, nel senso "pittore impressionista" che affiora anche un più periodo di ogni artista. La bellezza non risente perché risente la pittura è giocata con alcuni colori e forte cromatica.

| Maggio 2009 | | | | | | | Giugno 2009 | | | | | | |
|-------------|----|----|----|----|----|----|-------------|----|----|----|----|----|----|
| L | M | M | G | V | S | D | L | M | M | G | V | S | D |
| | | | 1 | 2 | 3 | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
| 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 |
| 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 |
| 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 29 | 30 | | | | | |

DEMAG
Cranes & Components

| Ottobre 2009 | | L | 5 | 12 | 19 | 26 |
|--------------|---|----|----|----|----|----|
| M | 6 | 13 | 20 | 27 | | |
| M | 7 | 14 | 21 | 28 | | |
| G | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | |
| V | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 | |
| S | 3 | 10 | 17 | 24 | 31 | |
| D | 4 | 11 | 18 | 25 | | |

| Novembre 2009 | | L | 2 | 9 | 16 | 23 | 30 |
|---------------|---|----|----|----|----|----|----|
| M | 3 | 10 | 17 | 24 | | | |
| M | 4 | 11 | 18 | 25 | | | |
| G | 5 | 12 | 19 | 26 | | | |
| V | 6 | 13 | 20 | 27 | | | |
| S | 7 | 14 | 15 | 28 | | | |
| D | 1 | 8 | 15 | 22 | 29 | | |

La gioia umana tendere a d'essere ancor più la natura del soggetto. È allora la necessità di ricorrere nei suoi a dialogare attraverso un abito che ferma l'attimo che non c'è. Immediato d'occasione e inesplicito cromatismo pittorico il percorso dell'acqua.

DEMAG
Cranes & Components

Risultati da record per Demag Cranes nell'anno fiscale 2007/2008

Dividendi a 1,40 Euro (+27,3%)

Ordini ricevuti a livello di Gruppo: + 9,8%

Il fatturato di Gruppo cresce in modo consistente: + 13,5%

L'EBIT Adjusted è salito in modo significativo: + 45,3%

Il debito si è ulteriormente ridotto – il valore delle azioni è cresciuto

Demag Cranes Achieves Record Earnings in Financial Year 2007/2008

- Dividend set to increase by 27.3 percent to EUR 1.40
- Group order intake up 9.8 percent
- Group revenue grows appreciably by 13.5 percent
- Adjusted Group EBIT soars by 45.3 percent
- Debt reduced further – equity boosted considerably
- Profitable development expected to continue over the next two years

Düsseldorf, 15 December 2008. Demag Cranes AG looks back on an overall extremely successful financial year 2007/2008. Despite the increasingly difficult economic environment, the Demag Cranes Group managed once again to consolidate its strong market position and benefit from its competitive and technological edge. As a result of the Company's consistent focus on market requirements and its measures to develop products and optimise processes, Group revenue and earnings continued to increase significantly. The Demag Cranes Group by far exceeded the targets set at the beginning of financial year 2007/2008: with growth of 13.5 percent, revenue at EUR 1,225.8 million (guidance at the beginning of financial year 2007/2008: 1,130.0 – 1,160.0 million) was slightly above the guidance figure raised in May 2008 to EUR 1.2 billion. Adjusted EBIT at EUR 137.5 million was also much higher than the forecast EUR 110.0 million at the beginning of financial year 2007/2008. The year-end adjusted EBIT also slightly exceeded the guidance raised in August to more than EUR 125.0 million and an EBIT margin of some 11 percent, respectively. In combination with this, the Group increased net profit and earnings per share by a disproportionate amount, while further reducing net debt. Gearing is now 6.8 percent compared with 55.8 percent a year ago. Harald J. Joos, Demag Cranes' CEO sums up: "Financial year 2007/2008 was a record year for us. We have managed to boost profitability three times in a row. This is why we intend to propose a more than 25% higher dividend at

the Annual Shareholders' Meeting despite the difficult business environment."

Sound Order Situation: Group Order Intake Up 9.8 Percent

The Group's order volume in financial year 2007/2008 was excellent. Order intake was up 9.8 percent to EUR 1,323.4 million. This purely organic growth in the volume of new orders came from both inside and outside Germany and was supported by the Industrial Cranes and Services segments, which posted strong rates of increase. Group order intake was boosted even more by 22.4 percent to EUR 523.5 million.

At segment level, Industrial Cranes profited from the ongoing high demand for the Standard Cranes and Process Cranes product lines, lifting order intake by 16.8 percent to EUR 671.9 million. The Industrial Cranes segment order book grew by 39.3 percent by the 2 balance sheet date (30 September 2008) to EUR 350.4 million, a volume equivalent to more than seven average months' revenue. Order intake in the Port Technology segment fell slightly year-on-year from EUR 323.3 million to EUR 316.8 million, mainly because order intake in financial year 2006/2007 included the first request for delivery of 10 Automated Stacking Cranes (ASC) under the framework agreement with Antwerp Gateway. Compared to the prior year, demand for the Mobile Harbour Cranes product range, has, however, grown further. At the balance sheet date, the Port Technology segment order book dropped by 5.5 percent to EUR 121.7 million year-on-year. The Services segment sustained the prior year's positive trend in orders, order intake going up by 9.2 percent to EUR 334.6 million. The order book at EUR 51.4 million at the end of the financial year was 8.6 percent higher than the comparative figure for the prior year.

Group Revenue Grows Appreciably by 13.5 Percent

Thanks to sustained strong demand for products and ser-

vices, Group revenue was up 13.5 percent at EUR 1,225.8 million in the period under review, enabling the Demag Cranes Group to further consolidate its market position. In the Industrial Cranes segment, the Group continued to expand its market position. Driven by the positive trend in order intake, the segment lifted revenue by 17.7 percent compared with the previous year, thereby more than doubling the rate of increase year-on-year.

This growth is attributable to strong demand for the Standard Cranes, Process Cranes and crane components product lines, but was also supported by stable prices. In addition, the international customer structure in the Industrial Cranes segment is broadly spread across all industries and very well balanced. In the Port Technology segment, revenue grew by 8.9 percent to EUR 325.5 million. The Services segment lifted revenue by 11.2 percent to EUR 329.1 million, thereby outstripping the previous year's growth rate of 10.4 percent. Above all, the Services segment benefited from the expansion of the worldwide service network as well as the ongoing trend towards outsourcing maintenance and refurbishment work, which allowed it to win additional maintenance contracts.

Adjusted Group EBIT Soars by 45.3 Percent

Adjusted Group profit before interest and tax (EBIT) in financial year 2007/2008 went up by 45.3 percent to EUR 137.5 million, thus surpassing the guidance figure (more than EUR 125 million) that had been raised for a second time in August 2008. This remarkable performance is attributable, in particular, to the strong EBIT development in the Industrial Cranes Segment. In this segment, adjusted EBIT soared 91.0 percent to EUR 47.8 million, and thus almost doubled. The adjusted EBIT margin improved as a result, rising from prior-year figure of 5.2 percent to 8.4 percent. This increase reflects higher revenue in all product groups, cost cutting programmes, and efficiency gains due to operating closer to full capacity worldwide. The Port Technology segment generated adjusted EBIT of EUR 22.1 million in financial year 2007/2008. The EBIT margin consequently improved from 3.5 percent in the previous year to 6.8 percent in the period under review. This performance highlights the fact that the Company has resolved the problems with manufacturing costs relating to the Generation 5 Mobile Harbour Cranes sooner than planned. The targets set of EUR 18 to 20 million for adjusted EBIT and five to six percent were slightly exceeded. In the Services segment, adjusted EBIT increased significantly compared with the previous year by 21.2 percent to EUR 75.4 million. The strong spare 3 parts business due to industry operating at high capacity and greater demand for servicing and refurbishment work comprised a major earnings driver.

Significant Boost in Net Income: Dividend to Increase by 27.3 Percent

At EUR 84.7 million, adjusted net income for the year was up a notable 65.8 percent. Adjusted earnings per share (EPS) increased from EUR 2.41 in the preceding financial year to EUR 4.00 in 2007/2008. The Management Board and Supervisory Board intend shareholders to benefit from the business success of Demag Cranes and will therefore propose a 27.3 percent rise in the dividend to EUR 1.40 per share (previous year 1.10 per share) at the Annual Shareholders' Meeting on 3 March 2009.

Debt Reduced Further – Equity Boosted Considerably

Free cash flow before financing at EUR 125.9 million on the balance sheet date more than tripled in financial year 2007/2008. Thanks to the significant improvement in cash flow, net debt was reduced in the year under review by EUR 98.2 million to EUR 18.4 million. As equity also increased by 29.8 percent to EUR 271.2 million, gearing (net financial liabilities in relation to equity) improved by 49.0 percentage points to 6.8 percent.

Number of Employees Increased

As at 30 September 2008, our Group had a total of 6,093 permanent employees (excluding temporary employees, apprentices and trainees). This represents an increase of 4.8 percent or 280 employees compared to the previous year. In Germany, the total number of employees amounted to 3,008 on the balance sheet date. During the reporting period, the number of employees grew in nearly all segments. Employee productivity (average revenue per employee) in the Group was disproportionately higher at 9.9 percent, amounting to EUR 207 thousand in financial year 2007/2008.

Profitable Development Expected to Continue over the Next Two Years

Based on the healthy order book at the end of financial year 2007/2008 and despite the difficult economic environment, the Group expects overall sustained steady demand in all three business segments – Industrial Cranes, Port Technology and Services – throughout financial year 2008/2009.

As the Group has a broad international customer base, our business is globally highly diversified. In financial year 2007/2008, the Management Board continued to work on achieving more flexible cost structures throughout the

Group and believe that our three highly diverse segments will enable the Company to meet strategic challenges even in difficult times. At the present time, no one, however, can say for sure how the financial crisis will affect the real economy and thus the Group's customers and suppliers. As a result, forecasts involve an even greater degree of uncertainty. The Management Board has adopted a conservative approach and has chosen not to make a specific Group revenue and EBIT forecast at this time. The Management Board is confident, however, that the Demag Cranes Group will continue to develop profitably over the next two years.

The Management Board intends to maintain the solid base built over the past financial year and if necessary implement new measures to improve cost efficiency. The aim 4 remains to keep a sound balance sheet and use strong cash flows to invest in products and attractive markets.

Conditions for Forward-Looking Predictions

This press release contains forward-looking statements relating to the business, financial performance and earnings of Demag Cranes AG and its subsidiaries and associates. Forward-looking statements are based on current plans, estimates, projections and expectations and are therefore subject to risks and uncertainties, most of which are difficult to estimate and which in general are beyond the control of Demag Cranes AG. Consequently, actual developments as well as actual earnings and performance may differ materially from those which explicitly or implicitly assumed in the forward-looking statements. Demag Cranes AG does not intend or accept any obligation to publish updates of these forward-looking statements.

Selected Financials as at the End of the Financial Year 2007/2008 (30 September 2008)

| | 2007/2008 | 2006/2007 | Change |
|---|-----------|-----------|-------------|
| Group (in EUR million) | | | |
| Order intake | 1,323.4 | 1,205.1 | 9.8% |
| Order book ¹ | 523.5 | 427.6 | 22.4% |
| Revenue | 1,225.8 | 1,080.4 | 13.5% |
| Adjusted EBIT ² | 137.5 | 94.6 | 45.3% |
| in % of revenue | 11.2% | 8.8% | 2.5% pts. |
| Adjusted net income ³ | 84.7 | 51.1 | 65.8% |
| Adjusted earnings per share (in EUR) ³ | 4.00 | 2.41 | 66.0% |
| Dividend per share (in EUR) | 1.40 | 1.10 | 27.3% |
| Net debt | 18.4 | 116.6 | -84.2% |
| Gearing | 6.8% | 55.8% | -49.0% pts. |
| Industrial Cranes (in EUR million) | | | |
| Order intake | 671.9 | 575.4 | 16.8% |
| Order book ¹ | 350.4 | 251.5 | 39.3% |
| Revenue | 571.2 | 485.4 | 17.7% |
| Adjusted EBIT ^{2,4} | 47.8 | 25.0 | 91.0% |
| in % of revenue | 8.4% | 5.2% | +3.2% pts. |
| Port Technology (in EUR million) | | | |
| Order intake | 316.8 | 323.3 | -2.0% |
| Order book ¹ | 121.7 | 128.9 | -5.5% |
| Revenue | 325.5 | 298.9 | 8.9% |
| Adjusted EBIT ^{2,4} | 22.1 | 10.4 | 111.9% |
| in % of revenue | 6.8% | 3.5% | 3.3% pts. |
| Services (in EUR million) | | | |
| Order intake | 334.6 | 306.4 | 9.2% |
| Order book ¹ | 51.4 | 47.3 | 8.6% |
| Revenue | 329.1 | 296.1 | 11.2% |
| Adjusted EBIT ^{2,4} | 75.4 | 62.2 | 21.2% |
| in % of revenue | 22.9% | 21.0% | +1.9% pts. |

1 At the end of the period

2 The adjustments reflect the effects of the purchase accounting method and one-off effects

3 The adjustments reflect the effects of the purchase accounting method, one-off effects and tax effects

4 Demag Cranes AG central holding company expenses not directly allocable to segments are shown as a separate item for the first time in financial year 2007/2008. The comparative figures (financial year 2006/2007) have been restated accordingly.

DEMAG



SICURO. È DEMAG.

“ **L**avoro da molti anni in Demag come tecnico di Service e la mia attività mi offre ogni giorno l'opportunità di essere a contatto con le nostre avanzate soluzioni, non solo per quanto riguarda la tecnologia del sollevamento e della movimentazione, ma anche per la tutela della sicurezza degli operatori e degli impianti. Sulla scorta della mia lunga esperienza professionale posso consigliare la scelta dei prodotti Demag a tutti coloro che desiderano coniugare con successo produttività, sicurezza degli impianti e tutela dei lavoratori.

Davide Erbizzoni, Tecnico Service Demag



DEMAG
Cranes & Components S.p.A.
Via Archimede, 45-47
20041 Agrate Brianza (MI)
Tel. 039 6553.1
Telefax 039 654516
www.demagcranes.it

DEMAG
Cranes & Components