

TruckTime Powered by DAF

AUSGABE 02 2009



Interview



Jan van Keulen

Geschäftsführer der
DAF Trucks Deutschland GmbH
im Interview auf Seite 4

**„Wir sind mit bedarfs-
orientierten Fahrzeugen und
einer effizienten Händler-
organisation gut gerüstet für
die Herausforderungen der
kommenden Jahre.“**

Das Geld muss schneller auf die Straße

*Die vollen Konjunkturtöpfe scheinen verstopft,
denn bislang flossen nur geringe Mittel des größten
Konjunkturprogramms der Nachkriegszeit in den
Straßenbau. Dabei werden sie dort so dringend
benötigt wie selten zuvor.*

Eine Zwölf mit neun Nullen – diese Summe steht dem Verkehrsministerium für den Aus- und Neubau der Bundesverkehrswege 2009 und 2010 zur Verfügung. Dieser beeindruckende Geldbetrag beinhaltet sowohl den regulären Haushaltsetat (ca. 8 Mrd. Euro) als auch Gelder aus den beiden Konjunkturprogrammen (4 Mrd. Euro). Allerdings floss bislang nur ein kleiner Anteil der Fördergelder aus den Konjunkturpaketen (KP) I + II in bundesweite Projekte. Letztendlich wird wohl erst Mitte 2010 abzusehen sein, ob die Investitionen Wirkung zeigen oder nicht.

44 bundesweite Straßenprojekte verzeichnet das Konjunkturprogramm I, das von der großen Koalition im Dezember letzten Jahres gestartet wurde. Die Regierung zielte damals in erster Linie auf den Ausbau von Bundesstraßen, Parkflächen und Ortsumgehungen. Marode Straßen und Brücken sollten nach langen Instandhaltungsstaus endlich mit frischen Geldern saniert, laufende Projekte angeschoben werden. Der Plan ist so simpel wie effizient: Mit der Auftragsvergabe werden mittelständische Unternehmen in Krisenzeiten gestärkt. Auch das Konjunkturprogramm II legt den Investitionsschwerpunkt im Bereich Infrastruktur – einschließlich dem Bau von Krankenhäusern und der Entwicklung städtebaulicher Projekte.

Die insgesamt 4 Mrd. Euro Konjunkturgelder für 2009 und 2010 fließen in folgende Kernbereiche:

- Fernstraße
950 Mio. (KP I) + 850 Mio. (KP II) = 1,8 Mrd. Euro
- Schienenwege
620 Mio. (KP I) + 700 Mio. (KP II) = 1,32 Mrd. Euro
- Wasserstraßen
430 Mio. (KP I) + 350 Mio. (KP II) = 0,78 Mrd. Euro
- Kombinierte Verkehr
nur aus KP II = 0,10 Mrd. Euro

Zum Sommer dieses Jahres (Stichtag 30.06.2009) sind allerdings vom Konjunkturpaket I erst 126,6 Mio. Euro und vom Konjunkturpaket II erst 15,3 Mio. Euro abgerufen worden. Mit insgesamt 1,7 Mrd. Euro war der Geldfluss für den Aus- und Neubau von Fernstraßen trotz Konjunkturgeldern nur geringfügig höher als im Vorjahr. Allerdings dauerte der Winter 2008/09 länger als üblich an. Ebenfalls zu beachten ist, dass die öffentlichen Mittel der in der Ausschreibung befindlichen Straßenbauprojekte noch nicht enthalten sind. Aus diesen Gründen kann man von einem wesentlich höheren Investitionsvolumen zu Beginn des nächsten Jahres ausgehen.



1.070 kritische Autobahnkilometer

Viele mittelständische Unternehmen der Bau- und Transportbranche, die unmittelbar an den Ausschreibungsverfahren beteiligt sind, warten noch immer auf die Zuteilung der öffentlichen Mittel. Andererseits erhöht sich bereits jetzt die Staubelastung aufgrund zugenommener Bauaktivitäten entlang der Bundesstraßen und Autobahnen. Diese Situation prangert der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) an. Die Kritik: Konjunkturmittel werden zu langsam verteilt. Die Bundesregierung setzt nicht alles daran, um die insgesamt 1.070 Kilometer langen Engpässe auf deutschen Autobahnen zu beseitigen. Präsident Heinrich Driftmann weist auf die Dringlichkeit der Zuteilungen hin: „Mehr als 40 Prozent der heutigen Engpässe waren schon im Bundesverkehrswegeplan des Jahres 1992 enthalten. Das war vor 17 Jahren.“ Auf den 1.070 kritischen Autobahnkilometern, verteilt auf 144 Engpässe, sind Staus an der Tagesordnung. An diesen Knotenpunkten müssten die Kapazitäten dringend durch zusätzliche Fahrstreifen erhöht werden. Heinrich Driftmann geht von einem akuten Bedarf von 11,3 Mrd. Euro alleine für das Autobahnnetz aus. Das ist fast so viel wie der Jahreshaushalt aller Verkehrswege zusammen – einschließlich Schiene und Wasserwege. Der Vorschlag des DIHK ist ein „Masterplan Engpassbeseitigung“. „Würde der Bund sofort mit allen notwendigen Maßnahmen beginnen, so könnten diese bis 2015 abgeschlossen sein“, so Driftmann.

Konjunkturpakete				
In Mio. Euro	Konjunkturpaket I (KP I)			Entwurf des Konjunkturpakets II (KP II) 2009 + 2010
	2009	2010	Insgesamt	
Fernstraßen	550	400	950	850
davon BAB	(223)	(160)	(383)	(450)
davon Bundesstraßen	(327)	(240)	(567)	(400)
Schienenwege	170	450	620	700
Wasserstraßen	280	150	430	350
Kombinierter Verkehr				100
Insgesamt	1.000	1.000	2.000	2.000

Quelle: Pro Mobilität, 11.02.2009



Tipps und Termine

Messen/Ausstellungen

09.–11.02.2010, Dubai
CeMat Middle East – Internationale Messe für Intralogistik
www.cemat.de

02.–04.03.2010, Stuttgart
LogiMat – Fachmesse für Distribution, Material- und Informationsfluss
www.logimat-messe.de

23.–26.03.2010, Amsterdam
Intertraffic World European Innovative Transport Technologies on Show
www.intertraffic.com

Seminare/Fachtagungen

09.12.2009, Dortmund
5. IDH-Fachforum Mehrwegsysteme Fokus RFID
www.vvl-ev.de

09.12.2009, Berlin
Fördermittel nutzen – die richtige Antragstellung von europäischen Projekten
www.vdi-wissensforum.de

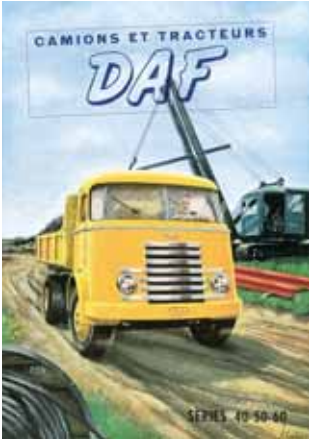
28.01.2010, Wolfsburg
8. Branchenforum Automobil-Logistik
www.bvl.de

10.02.2010, Köln
Workshop Lean Logistic
www.huppertz.de



Profil *Von der Schmiede zum Markenhersteller*

Die 60-jährige Erfolgsgeschichte des niederländischen LKW-Produzenten DAF zeigt, wie aus einer kleinen Anhänger-Schmiede ein internationaler Markenhersteller mit einer kompletten Fahrzeugpalette und eigener Motorenproduktion wird.



7 Chromstreifen: Das unverwechselbare DAF-Gesicht bestimmte die Anfangsjahre.

29. Juli 1949 war Stichtag: Von diesem Datum an wurde aus der niederländischen „van Doorne Aanhangwagen Fabriek“ die „van Doorne Automobilfabriek“. An den bekannten Initialien änderte sich nichts – das A in DAF wurde einfach übernommen. Die bereits seit 1928 mit dem Bau von Anhängern aller Art beschäftigten van Doornes entwickelten sich zu einem kompletten Nutzfahrzeugproduzenten. Die Produktion umfasste anfangs 2.000 Fahrzeuge pro Jahr, allerdings bestanden die Fahrzeuge vorerst nur aus Chassis, Motor, Achsen und dem unverwechselbaren Kühlergrill mit sieben Chromstreifen. Kein Vergleich zur heutigen Produktion modernster Nutzfahrzeuge: Allein 2008 liefen in den Produktionsstätten in Eindhoven und Leyland insgesamt 65.000 LKWs vom Band.

Die Meilensteine aus 60 Jahren DAF-Nutzfahrzeugproduktion:

- 1959: Einführung des ersten DAF-Motors mit Turboaufladung
- 1962: Einführung der ersten Fernverkehrs-Baureihe DAF 2600
- 1973: DAF bietet als erster LKW-Hersteller Motoren mit Ladeluftkühlung an
- 1987: Einführung der Baureihe 95
- 1994: Einführung des Großraum-Fahrerhauses Super Space Cab
- 1997: DAF-Baureihe 95XF kommt auf den Markt
- 1998: DAF 95XF wird „Truck of the Year“
- 2002: DAF LF wird „Truck of the Year“
- 2005: Einführung der Baureihe DAF XF105
- 2006: Euro 5-Motoren für alle Modelle lieferbar
- 2006: DAF XF105 wird „Truck of the Year 2007“
- 2007: Produktion des 750.000sten LKWs in Eindhoven
- 2008: Alle Fahrzeug-Baureihen mit EEV-Motoren verfügbar



Für damalige Verhältnisse topmodern: das niederländische Werk in Eindhoven.



Porträt ↓

Baustofflogistik von A bis Z

Im schönen Münsterland scheint die Welt noch in Ordnung zu sein. Besucht man den Betriebshof der Firma Menke Spezial-Transporte in Westerkappeln nahe Osnabrück, wird schnell klar: Dieser Schein trägt nicht.

Zwar hat auch hier der konjunkturelle Abschwung tiefe Spuren in der Unternehmerlandschaft hinterlassen, doch für Menke scheint eine krisensichere Ausnahme genehmigung vorzuliegen: Das Unternehmen ist mit drei Niederlassungen in Brandenburg, Heiligenstadt und im polnischen Wrocław, rund 250 Mitarbeitern und 160 Fahrzeugen bestens aufgestellt. Auch am hohen Anteil firmeneigener DAF XF105 mit modernen Euro 5-Motoren lässt sich die Zukunftssicherheit des Spezial-Logistikers ablesen.

Karsten Menke passt da ins Bild: Der Geschäftsführer, Gesellschafter und zugleich Sohn des Gründers ist eine hoch aufgeschossene Persönlichkeit von Format.



Geschäftsleiter Karsten Menke setzt auf mehrere Standbeine.

Für jeden Einsatz das richtige Fahrzeug Kerngeschäft der Menke Spezial-Transporte GmbH & Co. KG ist die Disposition, Lagerung und der Transport für Baustoffproduzenten, -händler und Baufirmen. Die Stärke des Unternehmens liegt in der Abwicklung der gesamten Distribution aus einer Hand. Ausschlaggebend ist dabei die optimale Koordination der Fahrzeugeinsätze durch erfahrene Disponenten und verantwortungsbewusstes Fahrpersonal. Zum Einsatz kommen meist DAF XF105 mit Pritsche, Tieflader oder als Kipper. Da es sich meist um Paletten-gut wie etwa Dachziegel handelt, setzt Menke die meisten Fahrzeuge mit Hochkran, Heckladekran oder Mitnahmestapler ein. Dadurch erreicht er maximale Unabhängigkeit und Zeitersparnis auf den belieferten Baustellen. Neben dem Transport von Baustoffen und Baumaterialien bietet Menke den Coil-Transport per Muldenauflieger, aber auch die Logistik von über-langen Stahlelementen mit teleskopierbaren Langgutaufliegern an. Ein Zusatzgeschäft bildet zudem die Getränketransport-Sparte.

Flexibel in Krisenzeiten

Nicht nur der Aufbau mehrerer Standbeine führt die Firma Menke erfolgreich durch die Krise. „Wir haben darüber hinaus das Neukundengeschäft angekurbelt“, so Karsten Menke. Den Wegfall einiger Bestandskunden aus der Baubranche konnte der Unternehmer mit intensiver Neukundenwerbung wettmachen. Erfolg brachte meist das Vermögen, maßgeschneiderte Lösungen anzubieten. „Gemeinsam mit dem Kunden planen und arbeiten – das ist unsere Devise.“ So entstand beispielsweise 2003 die polnische Niederlassung in Wrocław durch eine strategische Partnerschaft mit einem namhaften deutschen Baustoffhersteller, der dort einen Logistikpartner für das neu eröffnete Produktionswerk suchte.

Zwar profitiert Menke bislang noch nicht unmittelbar von den Fördergeldern der großen Konjunkturpakete, jedoch ist der Logistiker als Subunternehmer indirekt am Ausbauprogramm der Verkehrswege in Deutschland beteiligt. Dies gilt vor allem für die Modernisierung von Gleisanlagen der Deutschen Bahn. Im Zuge dieser Sanierungsmaßnahmen entsorgt Menke alte Holzbahnschwellen und liefert neue Betonschwellen für Bahntrassen an.

Karsten Menke ist trotz grenzübergreifender Projekte und renommierter Kunden auf dem Boden geblieben. Auch wenn er es seinem Gesprächspartner gegenüber nicht verrät, aber die für das Münsterland und seine Menschen so typische Bodenständigkeit hat sicherlich einen entscheidenden Beitrag zum Weg aus der Krise beigetragen.

Thema im Fokus ↓

Verantwortung für Ladungssicherung liegt auch beim Verlader

Zur Verantwortlichkeit des Verladers bei der Ladungssicherung fällt das Bundesverfassungsgericht ein eindeutiges Urteil: Mitschuld trägt u. a. der „Leiter der Ladearbeiten“.

Ladungssicherung ist Sache des Fahrers. Sollte man meinen. Wird bei Kontrollen ein Gesetzesverstoß festgestellt, etwa ungenügend verzurrte Ladung, oder kommt es dadurch zu einem Unfall, haftet sowohl der Fahrer als auch der Unternehmer in seiner Funktion als Halter und/oder Leiter der Ladearbeiten. Was das konkret bedeutet, erläutert folgende Tabelle.

TATVORWURF	VERANTWORTLICHER	VERWARN-/BUSSGELD	PUNKTE
Mangelhafte Ladungssicherung ohne Beeinträchtigung anderer	FAHRER	50 €	1
	HALTER	150 €	3
	LEITER D. LADEARBEITEN	50 €	1
Mangelhafte Ladungssicherung mit Gefährdung	FAHRER	75 €	3
	HALTER	175 €	3
	LEITER D. LADEARBEITEN	75 €	1
Unfall, verursacht durch mangelhafte Ladungssicherung	FAHRER	100 €	3
	HALTER	225 €	3
	LEITER D. LADEARBEITEN	100 €	1

Leiter der Ladearbeiten ist laut höchstrichterlicher Entscheidung jeder, der für die Ladung verantwortlich ist, also nicht nur Halter und Fahrzeugführer, sondern ebenfalls der „Verantwortliche des Betriebes“, welcher die Ladearbeiten durchführte. Nach diesem Urteilsspruch kann also der Geschäftsführer oder Disponent des Verladers persönlich für mangelhafte Ladungssicherung haftbar gemacht werden.



Menke liefert auch Bauteile für den neuen Flughafen Berlin Brandenburg International.



Schulpflicht für Berufskraftfahrer

Weiterbildung wird für Berufskraftfahrer zur Pflichtübung. Seit das Berufskraftfahrer-Qualifikationsgesetz (BKFrFQG) greift, müssen Fahrer alle 5 Jahre für 35 Stunden die Schulbank drücken. DAF bietet mit EcoDrive ein effizientes Fahrtrainingsmodul, das einen Teil der geforderten Schulungen abdeckt.

Seit dem 10. September ist fast alles anders für hauptberufliche Fahrer mit LKW-Führerschein – egal, ob in Spanien oder Norwegen: Von diesem Tag an greift das europaweite Weiterbildungsgesetz, das Berufskraftfahrer in die Pflicht nimmt, regelmäßig die Schulbank zu drücken. Im 5-Jahres-Rhythmus sollen sie nun ihr Wissen um ökonomisches Fahren, Ladungssicherung, Fahrsicherheit, Rechte und Pflichten im Rahmen ihrer Tätigkeit auffrischen. Wer nach dem Stichtag überhaupt erst die Ausbildung zum Berufskraftfahrer machen will, muss mehr als nur seinen Führerschein vorweisen: Neben der Fahrlizenz C, C1, CE oder C1E verlangt der Staat nun eine dreijährige Ausbildung. Erst nach einer IHK-Prüfung dürfen sich Ausgelernte als Berufskraftfahrer bezeichnen. Ziel des neuen Aus- und Weiterbildungsgesetzes ist es, aus LKW-Fahrern verantwortungsbewusste Mitarbeiter zu machen, die für die neuen Herausforderungen der modernen Logistik gewappnet sind. So muss ein Fahrer in Zukunft wie ein Manager im Kleinformat agieren und zum Beispiel auch lernen,



Berufskraftfahrer müssen regelmäßig Eco-Training absolvieren.

sein Unternehmen nach außen hin zu repräsentieren und ein positives Image aufzubauen. Der Haken bei der Weiterbildung: Berufskraftfahrer sind in Bezug auf Finanzierung und Organisation auf sich selbst gestellt. Allerdings können sie die Kosten steuerlich geltend machen. Eine Prüfung der gelernten Inhalte innerhalb der Weiterbildung findet nicht statt.

EcoDrive wird angerechnet

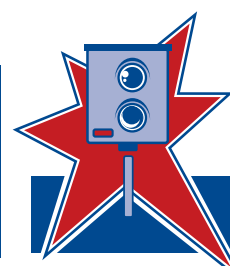
Das EcoDrive-Angebot von DAF ist ganz auf das erste der insgesamt fünf Weiterbildungsmodulare zugeschnitten und vermittelt die Kerninhalte des effizienten wie umweltgerechten Fahrens. Eco-Training, so nennt sich das erste Modul, ist ganz auf die Fahr-

ökonomie hinter dem LKW-Steuer ausgelegt. Die 7-stündigen Seminare werden im Rahmen der 35-stündigen Weiterbildung angerechnet. Themen wie die optimale Nutzung von Drehmoment und Leistung stehen genauso auf dem Lehrplan wie eine vorausschauende Fahrweise und verschleißarmes Fahren.



TruckTime-Service:

Haben Sie Interesse, in Ihrem Unternehmen ein EcoDrive-Training anzubieten? Sprechen Sie mit Ihrem DAF-Händler über Inhalte und Termine.



Blitzlichter

Kraftpakete von PacLease

Schwerlasttransporte von bis zu 60 t gehören zu den imposanten Ausnahmen im bundesdeutschen Transportalltag. Und doch: Der Bedarf ist da. Windkraft-räder, übergroße Turbinen und industrielle Großbauteile müssen ihren späteren Standort finden. Wer sich auf den Transport überlanger und schwerer Güter spezialisiert hat, kann ab sofort auf bärenstarke Unterstützung bauen: Für konjunkturelle Spitzen oder Sonderfahrten bietet sich ab sofort die Anmietung einer Schwerlastzugmaschine von PacLease an. Dabei ist die Mietzeit zwischen 24 Stunden und 36 Monaten frei wählbar. Der dreiachsige DAF XF105 in der 6x4-Achskonfiguration zieht garantiert mehr als den berühmten „Hering vom Teller“.



Mit kraftvollen 510 PS bzw. 375 kW und einem Drehmoment von bis zu 2.500 Nm weist die Sattelzugmaschine ein technisches Gesamtzuggewicht von bis zu 60 t auf. Weitere Infos unter: www.paclease.de

Leichtfuß für den Bau

Nutzlast ist alles. Zumindest beim Baustofftransport. Deshalb hat DAF-Vertriebspartner TVN Truck Vertrieb Nord in Neumünster jetzt einen Kipperzug als wahren Nutzlast-Riesen auf die Räder gestellt. Fast 27 Tonnen Zuladung kann der DAF CF 75.360 in Verbindung mit dem zweiachsigen Kippaufleger von Langendorf schultern. Um das Leergewicht der Sattelzugmaschine auf unter 6,5 Tonnen zu drücken, tauschte DAF den Serientank gegen einen Kombitank für Kraftstoff und Hydrauliköl, reduzierte Letzteres auf 80 Liter und demonitierte das Reserverad samt Halterung. Auch der kurze Kippaufleger mit Alu-Kastenmulde ist ganz auf Leichtbau getrimmt und wiegt leer nur noch knapp 4,7 Tonnen. Damit kann der 38-Tonnen-Zug weit mehr Schüttgut als vergleichbare Vierachser laden, die in der Baubranche häufig den Kiestransport übernehmen. Gegenüber solchen 32-Tonnern kostet die Fahrzeugkombination weniger, ist wendiger in engen Baustellen und lässt sich flexibler einsetzen.



Nutzlastriese mit 27 Tonnen Zuladung



Aufgeschnappt!

MAXimaler Rabatt mit MAX COUPONS

Wer in diesen Tagen Einsparpotential sucht, wird ab sofort bei der MAX Card fündig: Inhaber der Vorteilskarte von PACCAR Parts erhalten zusätzlich bis zu 1.000 Euro Rabatt auf original DAF-Teile sowie Artikel aus dem umfangreichen TRP-Programm.

Die Schnäppchenjagd ist eröffnet und MAX Card-Inhaber erhalten zusätzlich zu den Vorzügen der Mitgliedschaft ein Coupon-Heft mit umfangreichen Rabattangeboten auf PACCAR Parts Teile. Die einzelnen MAX Coupons bieten zum Teil Rabatte bis zu 250,- Euro und können pro Karteninhaber und Produktgruppe jeweils nur einmal eingelöst werden. Wichtigste Voraussetzung, an die entsprechenden Sondernachlässe zu kommen, ist die Registrierung der MAX Card im Internet. Unter www.paccarparts.de/maxcard einfach die Karten-Nummer und Prüfziffer eingeben und auf „AKTIVIEREN“ klicken. Im Anschluss werden Ihnen die MAX Coupons umgehend per Post zugesandt.



TruckTime-Service:

Sie sind noch kein MAX Card-Kunde? Kein Problem: Ihr DAF-Partner vor Ort hilft Ihnen gerne weiter.



Die insgesamt 23 MAX Coupons beinhalten beispielsweise folgende Preisnachlässe:

- ☑ Tank-Diebstahlsicherung (Rabatt 10,- Euro)
- ☑ Kamera- & Navigationssystem (Rabatt 200,- Euro)
- ☑ MiniCool Klimaanlage für Dachmontage (Rabatt 250,- Euro)
- ☑ Drucklufthörner (Rabatt 25,- Euro)
- ☑ DAF XF105 Nachtverriegelung (Rabatt 75,- Euro)
- ☑ DAF Kupplungs-Satz (Rabatt 100,- Euro)
- ☑ DAF XF105 Kühlschrank, 45 l (Rabatt 200,- Euro)

»White Edition« Weiß, stark und exklusiv

Das neue, limitierte Modell DAF FT XF105.460 läuft derzeit vom DAF-Band in Eindhoven. Schon jetzt zeichnet sich ab, dass dieses Sondermodell ähnlich erfolgreich unterwegs sein wird wie seine limitierten Vorgänger.

Nach erfolgreicher Black- und Silver-Edition folgt nun die limitierte Super Space Cab „White Edition“. Die eindrucksvolle Sattelzugmaschine in Ibis Weiß Sonderlackierung besticht mit Rückspiegeln in Signalarange.

Dieses auffällige Merkmal bescherte bereits der „Black Edition“ eine hohe Aufmerksamkeit auf deutschen Straßen. Wie es sich für eine limitierte Edition gehört, überzeugt die Innen- und Außenausstattung durch feinste Komponenten: Im Inneren verströmen üppige Leder- und Aluminiumapplikationen einen Hauch von Luxus. Außen sorgen Signalhörner, Dachspoiler, Skylights und Seitenverkleidungen für den großen Auftritt auf dem Autohof. Die „White Edition“ ist zudem mit dem DAF Telematics-System (DTS) der neuesten Generation ausgestattet.

Jeder Käufer erhält zusätzlich ein exklusives Geschenkpaket, bestehend aus einer hochwertigen Uhr, einem 2-teiligen Handtuch-Set und einem Metall-Modell im Maßstab 1:50. Lieferbar ab November 2009.

DAF FT XF105.460 Super Space Cab „White Edition“ Weitere Ausstattungsmerkmale (Auszug)

Außen

- DAF Ibis Weiß Sonderlackierung
- Super Space Cab luftgefedert
- Elektrische Türverriegelung mit Fernbedienung
- Xenonscheinwerfer mit Wascher
- Komplettes Spoilerpaket mit Seitenfender 2,55 m

Innenausstattung

- Fahrer- und Beifahrersitz: Super Air
- Kühlade – 42 Liter mit Alugriff, unter der Schlafleie
- Automatische Temperaturregelung und Klimaanlage
- Nachtverriegelung DAF Night lock – Diebstahlschutz im Fahrerhaus
- Luxus-Radio/CD-Spieler mit 6 Lautsprechern
- Telefon-Kit mit Freisprecheinrichtung



Die edle Sonderlackierung der „White Edition“ ist Standard.



Sie haben Interesse an der limitierten Super Space Cab White Edition?
Ihr DAF-Partner vor Ort hilft Ihnen gerne weiter.



Inside ↓

Vertrauen auf ein starkes Händlernetzwerk

Jan van Keulen, Geschäftsführer DAF Trucks Deutschland GmbH, über vertrauensbildende Maßnahmen – auch oder gerade in schwierigen Zeiten.

In wirtschaftlich unruhigen Zeiten wird Vertrauen zu einer wichtigen Kundenbindungsmaßnahme. Was tun Sie dafür?

Es gibt Verkäufer, die nur dann zu ihren Kunden gehen, wenn sie sicher sind, etwas verkaufen zu können. In der DAF-Vertriebsstruktur werden Sie solch eine Einstellung nicht finden. Die unabhängigen Vertriebsspezialisten unseres Händlernetzwerks suchen auch oder gerade in solchen Zeiten die Nähe zum Kunden. Sicher ist nicht jedes Gespräch ein Verkaufsgespräch. Man muss auch mal ein offenes Ohr für die Sorgen und Nöte der Transporteure haben. Aber – und das ist das Wertvolle – so lernt man die Bedürfnisse der Branche viel besser kennen. Gerade in Zeiten, in denen Banken mit Krediten knausern, müssen Unternehmer sicher sein, dass sich ihre Investition rentiert. Und genau dort setzt das Gespräch des Verkäufers an: Er kann beispielsweise bei der Frage nach den Vorteilen einer Neuanschaffung eines Euro 5-LKW im Gegensatz zur Weiternutzung eines Euro 3-Fahrzeugs beraten. Laufende Kosten durch Maut und Kraftstoffverbrauch fallen immer stärker ins Gewicht. Für die Vertrauensbildung ist es wichtig, dass sich vom ersten Kontakt bis zur Betreuung nach dem Kauf jeder Kunde individuell und vor allem bedarfsorientiert beraten fühlt.

Besondere Zeiten erfordern besondere Maßnahmen – welche Unterstützung gibt DAF den Transportunternehmen in der Krise? Man könnte die Unterstützung in drei Kategorien einteilen: Zum einen beraten wir unsere Kunden über die finanziellen Anreize, die

durch die staatlichen Förderoptionen gegeben sind. Wir legen insbesondere großen Wert darauf, die gesamte Bandbreite aufzuzeigen. Uns liegt es dabei sehr am Herzen, die Möglichkeiten, die eine staatliche Förderung bietet, verständlich und praxisnah zu vermitteln. Zum anderen bemühen wir uns, mit attraktiven Verkaufsaktionen den Nerv der Branche zu treffen. So bieten wir beispielsweise eine Inzahlungnahme älterer Nutzfahrzeuge in Form einer DAF-eigenen „Abwrackprämie“ an. Das dritte Thema sind handfeste Tipps zur Kostenminimierung im Fuhrpark. Ich will hier nur einige Beispiele aufzählen: Optimaler Reifendruck, richtige Einstellung des Geschwindigkeitsbegrenzers und der Einsatz von Spoilern bergen wertvolles Einsparpotential.

Haben sich Kundenwünsche und -bedürfnisse in Krisenzeiten verändert?

Wir stellen fest, dass die Ansprüche der Nutzfahrzeugkäufer steigen. Viele verlangen sogar Garantien für geringe Verbräuche. Die können wir natürlich nicht geben. Aber was wir tun können, ist beispielsweise Fahr- und Spartrainings für Berufskraftfahrer anzubieten. Interessanterweise ist es um das Thema „alternative Antriebe“ beim LKW ziemlich ruhig geworden. Dies liegt sicherlich am veränderten Fokus, der sich in erster Linie auf die Effizienz und Wirtschaftlichkeit richtet. Andererseits ist die Transportbranche im Gegensatz zum PKW-Markt viel besser mit neuen, verbrauchsarmen Fahrzeugen ausgestattet. Bei Nutzfahrzeugen mit hoher Laufleistung geht die Bestandserneuerung viel schneller vonstatten.

Erfreulicherweise können DAF-Kunden heute genauso wie in den Boom-Zeiten auf ein stabiles Händlernetz vertrauen. Das ist nicht selbstverständlich!

DAF verfügt in diesem Fall über zwei entscheidende Vorteile: Zum einen haben wir in Deutschland ein dichtes Stützpunktnetz aus mehr als 180 Vertriebs- & Servicepartnern. Dabei handelt es sich durchweg um selbstständige Partner, die sowohl ihr Geschäft als auch ihre Region und ihre Kunden wie ihre eigene Westentasche kennen. Niemand kann schneller und besser auf Kundenbedürfnisse reagieren als unsere Vertragspartner vor Ort. Zum anderen funktioniert die Zusammenarbeit mit der Deutschland-Zentrale hier in Frechen, aber auch mit dem Mutterhaus in Eindhoven nahtlos. Dem zugute kommt eine kleine und flexible Organisationsstruktur, die kurze Wege und direkte Ansprechpartner bietet. Wir wissen, dass in diesem Bereich unsere Stärken liegen. Schließlich ist auch das ein Grund, in einen DAF-LKW zu investieren.

Hat DAF das Potential, gestärkt aus der Krise hervorzugehen? Und wodurch?

In einem hart umkämpften Markt bildet

DAF Trucks eine Konstante. Das bedeutet: Wir steigern seit Jahren kontinuierlich unseren Marktanteil sowohl auf dem europäischen wie auch auf dem deutschen Markt. Mittlerweile, kann man sagen, gehören wir zu den TOP 3-Herstellern in Europa. Die Krise ist zwar auch an uns nicht spurlos vorübergegangen, aber wir fühlen uns gut gewappnet, um auch in Zukunft weiter zu wachsen. Diesbezüglich bauen wir seit 2 Jahren kontinuierlich unsere Kompetenzen auch im Bereich der Fahrgestelle weiter aus. DAF wird hierzulande immer noch viel zu sehr als Sattelzugmaschinenhersteller wahrgenommen. Mittlerweile können wir viel mehr und werden uns deshalb den verschiedenen Branchenlösungen viel intensiver widmen. Last but not least vertrauen wir auf unsere starke und flexible Händlerorganisation, die schon mehr als einmal bewiesen hat, wie erfolgreich sie auch in Krisenzeiten agiert.

Herr van Keulen, vielen Dank für dieses Gespräch.



Jan van Keulen will mehr Marktanteile für DAF.