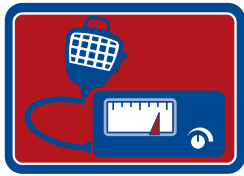


TruckTime Powered by DAF

AUSGABE 02 2007



Interview



Höchsten Ansprüchen genügen

Obwohl Leo Spierings mit seinen selbst entwickelten mobilen Faltkränen zum geschäftlichen Höhenflug ansetzt, ist der niederländische Unternehmer auf dem Boden geblieben.

Seite 2

Start frei für Euro 5-Förderung

Für 12 Monate subventioniert Vater Staat die Anschaffung emissionsarmer Lkw.

Eine gute und eine schlechte Nachricht aus der Transportbranche. Zuerst die schlechte: Die Maut steigt um durchschnittlich 1,1 Cent pro Kilometer! Doch die gute lautet: Im Rahmen des Innovationsprogramms des Bundesverkehrsministeriums (BMVBS) soll das Gewerbe um rund 250 Millionen Euro Steuern entlastet werden. Ein weiterer Batzen von rund 100 Millionen wird für das Förderprogramm zur Anschaffung abgasarmer LKW verwendet.

Stichtag ist der 1. September 2007. Ab diesem Tag greift das Förderprogramm von LKW ab 12 Tonnen zul. Gesamtgewicht – das BMVBS beauftragte die KfW-Förderbank mit der Umsetzung. Die „Richtlinie zur Förderung der Anschaffung emissionsarmer schwerer Nutzfahrzeuge“, so der sperrige Titel des Bundesverkehrsministeriums, sieht dabei folgende Möglichkeiten vor:

- 1 Ein Förderkredit in Höhe von 50 Prozent der Mehrkosten, die für ein Fahrzeug mit Euro 5-Norm im Vergleich zum jetzigen Euro-4-Standard anfallen. Bei kleinen und mittleren Unternehmen, welche die sogenannten KMU-Kriterien der EU erfüllen, kann der Anteil bis zu 75 Prozent der Mehrkosten betragen. Experten ermittelten, dass diese Mehrkosten im Schnitt mit 8.500,- Euro zu Buche schlagen. Hierfür wird eine Zinssubvention in Höhe von 1,5 Prozent unter dem jeweiligen Nominalzins über maximal 8 Jahre gewährt.
- 2 Ein Investitions-Zuschuss gestaffelt nach Größe und Sitz des Unternehmens (siehe Tabelle) von bis zu 4.250,- Euro pro Euro 5-Fahrzeug. Gefördert werden auch Fahrzeuge, die geleast oder gemietet sind. Der Zuschuss wird von der KfW nach Vorlage eines Verwendungsnachweises für die gewerbliche Nutzung nach der Zulassung des Fahrzeugs überwiesen.

Das Förderprogramm soll den Anreiz erhöhen, einen umweltfreundlicheren, aber in der Anschaffung höherpreisigen LKW zu ordern. Doch das Förderparadies währt nur ganze zwölf Monate und gilt ausschließlich für LKW, die **im Zeitraum vom 1. September 2007 bis 30. September 2008 gekauft werden**. Der Grund: Einen Tag später – also am 1. Oktober 2008, wird die Euro 5-Norm verbindlich in das Mautsystem integriert. Im Sinne der Harmonisierung senkt das Bundesverkehrsministerium zum 1. Oktober die Maut wieder ein Stück weit – wenn auch nicht mehr auf das heutige Niveau. Im gleichen Verfahren soll in Zukunft eine noch zu definierende Euro-6-Norm gefördert werden, so fordert es Bundesverkehrsminister Wolfgang Tiefensee, SPD.



Wichtig! Erst Antrag stellen, dann kaufen!

Egal ob über Förderkredit oder per Zuschuss, bevor der Kaufvertrag für den LKW unterzeichnet wird, muss der entsprechende Förderantrag gestellt werden. Dabei ist zu beachten, dass beim Förderkredit die Hausbank zuständig ist, während bei der Zuschussvariante direkt die KfW kontaktiert werden muss. Grundsätzlich gilt: Es kann nur entweder der Kredit oder der Zuschuss beantragt werden.

Im Großen und Ganzen herrscht Einigkeit bei den Interessenverbänden über die Notwendigkeit des Innovationsprogramms. Sie befürworten die Initiative der Bundesregierung und sehen es als „Schritt in die richtige Richtung“. Doch im gleichen Atemzug fordern sie auch weitere Harmonisierungsschritte, um den deutschen Straßengüterverkehr im internationalen Vergleich wieder attraktiver zu machen. Dabei stehen Entlastungen von insgesamt 600 Millionen Euro zur Debatte. Es ist also noch ein langer Weg zu beschreiten.

Die Höhe der Zuschüsse – gestaffelt nach Unternehmensstandort und -größe

- 2.550,- für Großunternehmen in den alten Bundesländern
- 2.975,- für Großunternehmen in Gebieten mit Strukturförderung
- 3.400,- für kleine und mittlere Unternehmen in den alten Bundesländern sowie Großunternehmen in den neuen Bundesländern
- 3.825,- für kleine und mittlere Unternehmen in Gebieten mit Strukturförderung
- 4.250,- für kleine und mittlere Unternehmen in den neuen Bundesländern

Weitere Informationen erhalten Sie bei der KfW-Förderbank unter Tel. 01801/24 11 24 oder direkt beim Bundesverkehrsministerium, Referat A15, Tel. 030/20 08 24 64.

Tipps und Termine

Messen/Ausstellungen

11.–23.09.2007, Frankfurt/Main
62. IAA Pkw
Info: Verband der Automobilindustrie (VDA), Frankfurt/Main
Tel.: 0 69/9 75 07 0
Fax: 0 69/9 75 07 261
Internet: www.iaa.de

04.–07.10.2007, Mailand
Transpotec Logitec 2007 – leichte und schwere Nutzfahrzeuge
Info: Verband der Automobilindustrie (VDA), Frankfurt/Main
Tel.: 0 69/9 75 07-266
Fax: 0 69/9 75 07-320
www.vda.de

26.10.–03.11.2007, Amsterdam
The European Road Transport Show 2007,
Amsterdam RAI Exhibitions

Tel. +31 20 549 12 12
Fax +31 20 549 18 89
www.roadtransportshow.nl

Tagungen

11.–12.09.2007, Dortmund
25. Dortmunder Gespräche – Logistics meets IT
Bundesvereinigung Logistik BVL, Bremen
Tel.: 04 21/173 84 -0
Fax: 04 21/167 800
www.bvl.de

10.–12.10.2007, Brüssel
SCC European Conference 2007
Info: Supply-Chain Council European Office, Brüssel
Tel.: +32 2 627 0160
Fax: +32 2 645 2671
www.supply-chain.org



Profil

Motorenwerk in Vollendung

Im niederländischen Eindhoven werden nicht nur die erfolgreichen DAF-Baureihen CF und XF montiert, hier entstehen auch im ultramodernen Motorenwerk die Antriebsaggregate für die mittelschweren und schweren Trucks.

Das neue Motorenwerk zählt zu den modernsten seiner Art. Die technologischen Innovationen liegen vor allem im effizienten Produktionsprozess, dem hohen Qualitätsniveau der produzierten PACCAR-Antriebsaggregate und den verbesserten Arbeitsbedingungen. Die Entscheidung, Eindhoven als Standort für das Motorenwerk auszuwählen, ist auf eine altbewährte DAF-Strategie zurückzuführen. So werden alle Teile, die den „Charakter“ des Motors ausmachen, selbst produziert. Dazu gehören Motorblöcke und -köpfe, die ein Zulieferer als Rohgussteile bereitstellt, aber auch Antriebsstangen, Nockenwellen und Schwungradgehäuse.

Automatisierung formvollendet

Wie von Geisterhand werden in einer geschlossenen High-Tech-Produktionsstraße Motorblöcke und -köpfe durch Fräsen, Drehen, Gewindeschneiden und Bohren bearbeitet. Kontrollmessungen, um etwa Toleranzen festzustellen, sind direkt in den Produktionsprozess integriert. Dadurch kann die Produktionsgeschwindigkeit erhöht und eine eventuelle Toleranzabweichung minimiert werden. Ein echtes Novum ist das sogenannte „Cracken“, ein Verfahren, um die Schalen, in denen die Kurbelwelle gelagert ist, zu zerbrechen. Ziel ist es dabei, Bauteile kontrolliert in zwei Teile zu

zerbrechen, um sie später wieder zusammenzufügen. Der Vorteil: Keine Werkzeugmaschine erreicht dieselbe Passform und Genauigkeit, die zwei zusammengefügte Bruchflächen aufweisen. DAF ist somit einer von zwei LKW-Herstellern weltweit, die dieses Verfahren bereits anwenden. Ein anderes wichtiges Ziel, das mit dem Bau des neuen Werks verfolgt wurde, ist die Optimierung der Arbeitsbedingungen in ergonomischer Hinsicht. Automatisierte Transportsysteme bringen Motorblöcke an Ort und Stelle und werden so positioniert, dass der Mitarbeiter optimalen Zugriff hat. Gleichzeitig kontrolliert und steuert er die Montage per Bildschirm. Die Endmontage erfolgt überwiegend in Handarbeit, denn auch in einem der modernsten Werke der Welt gilt: Auf das Fingerspitzengefühl der Mitarbeiter darf und will DAF nicht verzichten.



DAF-Motorenwerk: Optimale Steuerung der Arbeitsprozesse.

Thema im Fokus



Mit Sicherheitsstandards gegen den Ladungsklau

Jedes Jahr werden im europäischen Straßengüterverkehr Waren im Wert von rund 8,2 Mrd. EUR entwendet. Rein rechnerisch entfällt auf jede LKW-Fahrt innerhalb Europas eine direkte Schadensumme von 6,72 EUR.

In rund 63 Prozent der Fälle stehlen die Diebe die Ware aus dem Fahrzeug. In immerhin 14 Prozent der Fälle wird das Fahrzeug selbst gestohlen. Für die Fahrer die unangenehmste und gefährlichste Form sind Raub und Entführung – immerhin noch in rund 7 Prozent der Fälle. Basis für diese Aufschlüsselung waren 1530 Fälle aus den Jahren 2003 bis 2006 – ermittelt von der „Transported Asset Protection Association Europe“ (TAPA-EMEA). Die meisten Diebstähle geschehen im weitesten Sinne während der Fahrt. Für einen Teil der Fälle konnte der Tatort noch genauer eingegrenzt werden. 27 Prozent der Frachtdiebstähle ereigneten sich auf ungesicherten Parkplätzen, zum Beispiel Autobahnrastplätzen. Fast der gleiche Prozentsatz

entfällt auf Be- und Entladeanlagen, Kombiterminals oder Serviceeinrichtungen wie Tankstellen. Aber selbst Frachtführer, die auf Nummer Sicher gehen wollen und bewachte Parkplätze ansteuern, bleiben nicht verschont: Immerhin 4 Prozent der Fälle ereigneten sich dort.

Sicherheitsrichtlinien helfen bei der Prävention

Die TAPA-EMEA-Sicherheitsinitiative vereint mehr als 150 Verlager und Logistikdienstleister mit dem Ziel, die Sicherheit des Warenverkehrs zu steigern. Ihre Datenbanken erfassen sämtliche Vorfälle von Raub oder Diebstahl auf europäischen Straßen und erleichtern somit die Strafverfolgung. Auf Basis der gesammelten Daten veröffentlicht die TAPA Frachtsicherheitsstandards, die Transportdienstleistern helfen sollen, die Sicherheitsanforderungen ihrer Auftraggeber erfüllen zu können. Diese Standards werden gerade international eingeführt und können unter www.tapaemea.com heruntergeladen werden.



Interview



Höchsten Ansprüchen genügen

Vielleicht gehört es zu den besonderen Begebenheiten des Lebens, dass ein zierlicher Mann wie Leo Spierings im niederländischen Oss zu den bedeutendsten Herstellern von mobilen Faltkränen geworden ist. Und das in Rekordzeit! Der Unternehmer mit dem verschmitzten Jungenlächeln fing 1987 an, selber Krane zu entwickeln, die anders waren als die herkömmlichen Teleskopkrane. Spierings hatte eine Vision und vertraute in den letzten 20 Jahren auf seine Idee, mobile Großkrane zu revolutionieren. Zu seiner persönlichen Erfolgsstory tragen neuerdings PACCAR MX-Motoren als Antriebsaggregate bei – denn Leo Spierings legt Wert auf bewährte Technik, die seinen internationalen Ruf als Kranbauer stärkt.



Automatischer Aufbau des Großkrans

Herr Spierings, was sind die Vorteile Ihrer mobilen Krane im Vergleich zu herkömmlichen Kranfahrzeugen?

Spierings: Das ist einfach anhand der Vorteile von mobilen Turmkränen bzw. Faltkränen erzählt: Faltkrane sind in der Kombination von Höhe und Reichweite unschlagbar. Wo ein herkömmlicher Teleskopkran weiter weg von der Last aufgestellt werden muss und bei Drehbewegungen wesentlich mehr Raum benötigt, ist der Faltkran auf engen Baustellen und Stellflächen flexibler. Durch seine rechtwinklige Einsatzposition kann er unmittelbar am Bauobjekt zum Einsatz kommen. Dabei genügt eine Person für den Aufbau. In nur 15 Minuten ist der Kran einsatzbereit. Steht der Kran erst einmal, so ist er in Aktion agiler und präziser als herkömmliche Teleskopkrane. Zum einen, weil der Kranführer die Situation aus der hoch oben angebrachten Krankabine überblicken und kontrollieren kann, zum anderen, weil zur Änderung der Ausladung lediglich ein 200 Kilo schwerer Laufkran – auch Laufkatze genannt – bewegt werden muss. Zudem sind unsere Kranfahrzeuge auf extreme Belastungen im Alltag ausgelegt: Manchmal werden sie 3 Mal am Tag auf- und abgebaut. Doch nicht zuletzt ist einer der wichtigsten Vorteile die Tatsache, dass kein Begleitfahrzeug für Gewichte notwendig ist. Jedes Kranfahrzeug hat sein notwendiges Equipment dabei.

Besteht eine gewisse konjunkturelle Abhängigkeit zum Baugewerbe?

Spierings: 60 bis 70 Prozent aller Hebearbeiten fallen auf dem Bau an. Somit sind die Mehrzahl unserer Kunden aus diesem Gewerbe. Da allerdings 85 Prozent unserer Kranfahrzeuge an Kranvermieter verkauft werden, sind wir nicht unmittelbar abhängig von Konjunkturschwankungen. Kranvermieter planen ihre Anschaffung langfristig und saisonale Flauten fallen nicht so sehr ins Gewicht. Dazu kommt, dass die Lieferzeit momentan lang ist – wer heute ordert, der erhält sein Fahrzeug ca. 2010. Doch wir versuchen die Kapazität von momentan 60 mobilen Kränen langfristig auf 150 zu erhöhen. Eine weitere Montagehalle wird noch dieses Jahr fertiggestellt.

Aus welchen Geschäftsfeldern und Ländern kommen Ihre Kunden außerdem?

Spierings: Wie gesagt, kommt das Gros unserer Kunden

aus dem Vermietgeschäft. Lediglich 15 Prozent sind Direktabnehmer. Zurzeit erleben wir einen regelrechten Ansturm aus England, Irland und der Schweiz. Man merkt, dass sich langsam, aber sicher der Name Spierings in der Branche herumgesprochen hat. Selbst nach Kanada haben wir zwei Fahrzeuge exportiert.

Inwieweit können Sie im Kranbau auf individuelle Kundenwünsche eingehen?

Spierings: Vom 3- bis zum 7-Achser bieten wir eine Menge Auswahl an Kran- und Fahrzeugvarianten. Der mächtigste Kran ist unser 6-Achser „Mighty Tiny“. Er kommt auf eine maximale Ausladung von 60 Metern und eine Hakenhöhe von bis zu 64 Metern. Innerhalb der Spezifikationen kann der Kunde natürlich verschiedene Optionen wie Klimaanlage im Fahrer- und Kranhaus oder Kameraüberwachung direkt an der Laufkatze bestellen. Hier gehen wir so gut es geht auf individuelle Wünsche ein. Häufig wird übrigens nach noch größeren Fahrzeugen mit weiterer Ausladung und mehr Tragkraft gefragt. Allerdings müssten dann Kompromisse gemacht werden. Was wir beispielsweise verhindern wollen, ist ein Begleitfahrzeug, das die Gewichte für den Kran mitführen muss. Denn unsere Philosophie lautet: Der Kranwagen sollte immer autark sein.

Nach welchen Kriterien wählen Sie die Komponenten für den Bau Ihrer mobilen Krane im Allgemeinen aus?

Spierings: Wir legen größten Wert auf den Einbau bewährter und hochwertiger Komponenten von renommierten Herstellern, die in Europa gut vertreten sind. So kommen die Hydraulikelemente beispielsweise von Bosch Rexroth, das Getriebe von ZF, die Achsen von Kessler und natürlich das Antriebsaggregat von DAF bzw. PACCAR, da wir ja die neuen MX-Motoren einbauen

Was war im Besonderen ausschlaggebend für den Einsatz von DAF-Motoren in den Fahrzeugen?

Spierings: Ein wenig Lokalpatriotismus muss schon sein – schließlich ist das Eindhovener Werk nur einen Steinwurf entfernt. Aber im Ernst: DAF überzeugt durch sein gut ausgebautes Servicenetz in Europa. Gleichzeitig waren wir positiv beeindruckt von der Leistungsstärke der neuen MX-Motorengeneration in Kombination mit sehr kompakten Einbaummaßen. Die MX-Motoren haben sozusagen unseren höchsten Ansprüchen genügt.



Es geht aufwärts! Der mobile Faltkran von Spierings mit PACCAR MX-Motor.

Fahrer-Ausbildung tut not!

Allerorts herrscht mehr denn je akuter Fahrermangel. Neue Arbeitszeitregelungen sowie Änderungen der Lenk- und Ruhezeiten verschärfen das Problem: Bis zu 19 Prozent mehr Fahrer – so schätzt der BGL – werden in Zukunft benötigt.

Wo der Schuh vor einiger Zeit lediglich drückte, beginnt er langsam, aber sicher zu schmerzen: Gemeint ist das drängende Problem, qualifizierte Fahrer für den Straßen-

güterverkehr zu bekommen. Die DEKRA schätzt, dass 90 Prozent aller Fahrer keinerlei weitere Qualifikationen außer dem Führerschein haben. Eindeutig zu wenig. Dieser Meinung ist auch die EU-Kommission und brachte die neue Führerscheinverordnung auf den Weg. Ab dem 10. September 2009 müssen alle Führerscheineulinge der Klasse C und CE zusätzlich auch eine Qualifikation durchlaufen. Die Prüfung übernimmt die IHK. Zudem fordert die EU alle fünf

Jahre eine Weiterbildung im Umfang von 35 Stunden.

Reinhard Buchsdrücker vom DEKRA Competence Center in Norderstedt meint: „Wir haben momentan ca. 500 Fahrer in der Vermittlung – der Bedarf liegt allerdings bei 1000!“ Damit die Branche vor lauter Druck im Schuh nicht ins Stolpern gerät, kommen viele Transporteure an der Ausbildung von qualifiziertem Fahrpersonal kaum vorbei. Zumal die Ansprüche an Fahrer weiter steigen werden und die Kenntnisse, die beim Führerscheinwerb erlangt wurden, kaum für die Bewältigung der täglichen Herausforderungen ausreichen: Kundenservice, Logistik, Betriebswirtschaft sowie Rechts- und Sozialvorschriften – auf all diesen Gebieten muss sich ein guter Fahrer heute sicher bewegen können. Deshalb bietet die DEKRA praxisorientierte und bedarfsgerechte Fahrerschulungen an. Theoretische Inhalte, aber auch Inhalte zu ökonomischer Fahrweise und Ladungssicherung werden hier vermittelt.

Noch sind die Inhalte der neu in Kraft tretenden Ausbildung nach dem Berufskraftfahrer-Qualifikationsgesetz nicht festgezurrt. Doch bereits im September könnte es mehr Klarheit geben. Dann ist es von Vorteil, früh mit der Ausbildung zu beginnen, um dem zu erwartenden Ansturm der nächsten Jahre vorzugreifen.



TruckTime-Service:

Weitere Informationen zur Fahrerausbildung erhalten Sie unter folgender Adresse:
DEKRA Recruiting Center
Wolfgang Kunert
Flughafen Tempelhof BT C2, 12101 Berlin



Die Gebiete, auf denen sich ein guter Fahrer heutzutage auskennen muss, werden ständig umfangreicher



Aufgeschnappt!

Der Drive-in Doctor



Keine angenehme Vorstellung: Mit 40 Grad Fieber einen 40 Tonner durch die City zu lenken, um die nächste Arzt-Praxis aufzusuchen.

Ein oft verkanntes Problem sind Fahrer, die mit einer mehr oder weniger akuten Erkrankung hinter dem Lenkrad sitzen. Eine vielversprechende Lösung für die medizinische unterwegsversorgung könnte jetzt das neue Doc-Stop-Konzept für Rastplätze werden. Hinter der Initiative stecken der thüringische EU-Parlamentarier Dr. Dieter-Lebrecht Koch und der Europa-Referent für Verkehrssicherheit Rainer Bernickel. Allen Beteiligten liegt in erster Linie die ärztliche Versorgung der Fernfahrer am Herzen. Wenn es nach den Initiatoren geht, sollen auf verschiedenen Rasthöfen mobile Container mit dem Doc-Stop-Logo stehen und einen ärztlichen Notdienst auf Rezept anbieten. Ärzte mit Praxis in der Nähe garantieren im Schichtbetrieb die medizinische Versorgung. Alternativ ist auch ein Taxishuttle zur nächstgelegenen

Praxis angedacht. Voraussetzung für die Behandlung ist eine Krankenversicherung, die die anfallenden Behandlungskosten übernimmt – ganz so, wie es Touristen im Urlaub machen. Erste Gespräche mit autobahnnahe Ärzten sind positiv verlaufen und auch seitens der Fahrer wird das Projekt äußerst positiv aufgenommen. Als nächster Schritt folgt die Einrichtung einer Internetseite und zentralen Hotline, über die sich kranke Fahrer informieren können, wo sich die nächste Doc-Stop-Box befindet.



TruckTime-Service:

Weitere Infos gibt es unter
www.docstop.eu



Blitzlichter

Heimspiel für DAF auf der RAI

Vom 26. Oktober bis 3. November 2007 präsentiert DAF wieder Produkte und Dienstleistungen rund um die Baureihen LF, CF und XF. Die European Road Transport Show ist eine der wichtigsten Messen, wenn es um Neuheiten und Trends in der europäischen Transportbranche geht. Für den niederländischen LKW-Hersteller DAF Trucks N. V. ist es ein Heimspiel, da die RAI traditionell in Amsterdam stattfindet. Neben einer kompletten Präsentation des DAF-Programms wird dem Thema Umwelt ein breiter Raum gewidmet. Besonders die neuen umweltfreundlichen EEV-Motoren von DAF stehen auf der RAI im Mittelpunkt des Interesses.



RAI 2007:
Unter anderem werden die umweltfreundlichen EEV-Motoren von DAF gezeigt.

Jeder zehnte LKW von DAF

Die holländische Marke wird in Deutschland immer beliebter. Bereits jeder zehnte LKW kommt inzwischen von DAF. Dies belegen die neuesten Zulassungszahlen des Kraftfahrt-Bundesamtes. Im ersten Halbjahr 2007 wurden mehr als 4.000 Fahrzeuge mit dem DAF-Logo angemeldet. Domäne der Holländer sind die schweren Sattelzugmaschinen, die nun schon einen Marktanteil von 14,6 Prozent haben. Damit ist DAF nach Mercedes und MAN der drittstärkste Anbieter auf dem deutschen Markt.

PacLease übernimmt TCH

Einer der führenden LKW- und Aufliegervermieter – Truck Center Hauser – schlüpft bei der Verleih-Tochter von PACCAR unter. PacLease gehört bereits heute im nord- und mittellamerikanischen Raum zu den Großen im Geschäft der LKW-Vermietung. Mit einer Mietflotte von 28.500 Fahrzeugen verfügt das Unternehmen über genügend Erfahrung und Marktmacht, das erfolgreiche Geschäft von TCH weiter anzukurbeln. Die Amerikaner haben mit dem bislang unabhängigen LKW-Vermieter ein nahezu perfektes Sprungbrett, um den europäischen Markt zu erobern. Mit dem Hauptsitz in Dieburg bei Frankfurt verfügt TCH über zehn Niederlassungen und eine Fahrzeugflotte von 1200 Trucks und 1800 Aufliegern.



LKW-Vermieter TCH wird global: Truck Center Hauser und PacLease erobern jetzt gemeinsam den europäischen Markt.

Großer, kleiner Bruder

Seine Familienzugehörigkeit kann der mittelschwere DAF CF kaum leugnen. Warum auch, hat er doch in Bezug auf sein Fahrerhaus alle guten Eigenschaften des großen Bruders DAF XF geerbt.

Mit seinen großzügigen Abmessungen und der komfortablen Kabinenausstattung ist die mittelschwere Baureihe für viele Transportunternehmen eine echte Alternative. Die Typbezeichnung CF steht für „Compact & Forte“ und beschreibt damit die Charaktereigen-

schaften des Fahrzeugs. Doch das Merkmal „kompakt“ ist lediglich in Relation zum Volumen der XF-Fahrerkabine zu betrachten. In seiner Klasse bescheinigen unabhängige Tests dem mittelschweren Holländer immer wieder Bestnoten in Sachen Fahrerhausgröße und -komfort. Mit seinen zehn Kubikmeter Bruttovolumen in der Space-Cab-Ausführung überflügelt er alle gängigen Klassenkameraden des Wettbewerbs. Das Prädikat „Forte“ verdient vor allem der bärenstarke CF85 mit seiner 460-PS-Zugmaschine und fast 13 Liter

großem Sechszylinder. Das gut ausgestattete Antriebsaggregat bietet wiederum dem Fahrer einen komfortablen Anzug, der in Bezug auf das Fahrverhalten keine Wünsche offen lässt. Dies gilt besonders für die Ausführung mit optionalem AS-Tronic-Getriebe. Trotz großzügigem Innenraum sind die Außenmaße der Kabine in Breite und Gesamthöhe fast als schmal zu bezeichnen – die Quadratur des Kreises scheint gelungen. Dies gilt für alle drei Kabinenausführungen gleichermaßen: Day Cab, Sleeper Cab und Space Cab mit einer Innenhöhe von 2,23 Metern. Im Sinne der Fahrerergonomie bekam auch das tief montierte Fahrerhaus mit rund 1100 Millimetern einen bequemen Einstieg. Der Fahrersitz ist somit über drei Stufen gut erreichbar. Das in DAF-typischer Manier hochliegende Bett kann bequem als erhöhte Sitzfläche zwischen dem Fahrer- und Beifahrersitz mitgenutzt werden. Das Nachtlager bietet ebenfalls viel Platz und garantiert mit seiner komfortablen Matratze von 2,02 Metern Länge, 73 cm Breite und 12 cm Dicke geruhssame Nächte.

Fazit: Auch das CF-Fahrerhaus ist selbst für Langstreckenfahrten gut einsetzbar und in der Space-Cab-Ausführung ein großzügiger kleiner Bruder, der die positiven Reiseeigenschaften des XF in den Genen trägt.



Perfekte Kombination aus Ergonomie und Komfort – das Fahrerhaus des DAF CF



Abgefahren!

Gedopter DAF

Dürfen wir vorstellen: „Daffy“.

Doch Vorsicht: dieser DAF CF85 mit dem freundlichen Namen hat es faustdick hinter den Ohren. Die Sattelzugmaschine der mittleren Baureihe wurde einer Kraftkur unterzogen. Mit einem modifizierten 12,6-Liter-Motor wuchs die Leistung des CF von ursprünglich 430 PS auf erstaunliche 920 Pferdestärken. Mit seinen Bärenkräften wird das Fahrzeug vom holländischen Transporteur Verspui als aussichtsreicher Kandidat bei verschiedenen Truck-Pulling-Events in ganz Europa eingesetzt. Nur gut, dass bei dieser Motorsportart im Gegensatz zu anderen Sportarten leistungssteigernde Mittel erlaubt sind!

Mit 920 PS gegen die Schwerkraft: Daffy hebt ab!



Weiteres Bildmaterial finden Sie unter www.teamverspui.nl



Inside ↓

Gut geschult, besser beraten.

Der DAF-Händlerbetrieb VJ Nutzfahrzeuge hat seinen Standort im Industriegebiet Rothe Erde bei Aachen. Die räumliche Nähe zu den Niederlanden spiegelt auch die Überzeugung von Geschäftsführer Oliver Jacobs bezüglich der DAF-Produkte und -Leistungen wider. Seine Mitarbeiter gelten in der Branche als top ausgebildet.

Wie wichtig sind Mitarbeiter als Erfolgsfaktor eines DAF Vertriebs- und Servicepartners, wie Sie es sind?

Jacobs: Selbstverständlich sind unsere Mitarbeiter nicht nur ein Faktor, sondern der ausschlaggebende Faktor, der zum Erfolg führt. Qualifizierte Mitarbeiter, das heißt Mitarbeiter mit einem fundierten Wissen der Branche und der Technik, sind das A und O eines jeden DAF-Partners.

Gibt es standardisierte Aus- und Weiterbildungssysteme, nach denen Sie bei der Mitarbeiter-schulung vorgehen?

Jacobs: Im Bereich Aus- und Weiterbildung sind wir seitens DAF in besten Händen. Sowohl im Vertrieb als auch im Werkstattbereich können wir auf ein modulares Schulungssystem zurückgreifen. Unsere Vertriebsmitarbeiter durchlaufen in der Regel ein dreistufiges Ausbildungssystem, bei dem sie vom DAF-Trucks-Spezialisten bis zum Senior-Verkaufsberater aufsteigen können. Dabei werden in den Basisschulungen Inhalte rund um die DAF-Fahrzeuge

vermittelt, während in den höheren Levels betriebs- und marktwirtschaftliche Inhalte das technische Know-how ergänzen. Im technischen Bereich bzw. der Werkstatt nutzen wir ebenfalls ein modulares Schulungssystem. Hierbei gibt es Vorgaben, wie viele Mitarbeiter welche Niveaus erreichen müssen. Pflicht ist beispielsweise für alle Monteure, einen Grundlagenkurs zur DAF-Technik zu belegen. Darauf baut in drei weiteren Schritten die Ausbildung zum Junior-, Senior- und Master-Mechaniker auf. Optionale Schulungen zu Fremd- und Ersatzteilen sowie dem Teileverkauf können ebenfalls genutzt werden. Diese Ausbildungssysteme sind praxisgerecht und helfen unseren Mitarbeitern, unsere Kunden zufriedenzustellen.

Haben die hohen Qualitätsstandards der Ausbildung Einfluss auf die Mitarbeitermotivation?

Jacobs: Auf jeden Fall hat dieses System etwas Positives. Bei unseren Mitarbeitern ist nach einer Schulungseinheit ein regelrechter Motivationsschub erkennbar. Die Leistungen können spürbar gesteigert werden. Im Vertrieb spüren wir das besonders beim Verkauf spezieller Fahrzeugspezifikationen wie z. B. Mehrachser. Die Argumente werden in den Schulungen spezieller auf die Bedürfnisse des Kunden abgestimmt. Unsere Verkäufer spüren den Erfolg ihrer Beratung, wenn sie kompetent auf Kundenwünsche eingehen können, und das motiviert sie.

Was sind die wichtigsten Werte, die Sie Ihren Auszubildenden vermitteln wollen?

Jacobs: Sicherlich sind Fleiß, Pünktlichkeit und andere typische Tugenden wichtig für ein erfolgreiches Berufsleben. Doch das Allerwichtigste stellt für mich die Verantwortung dar. Ich sehe Eigenverantwortung als einen Charakterzug an, der unentbehrlich für selbständiges Arbeiten ist. Bei uns ist das der Schlüssel zum Erfolg. Beispielsweise achten wir darauf, dass Reparaturen in der Werkstatt selbständig ausgeführt werden sollen. Ab dem zweiten Ausbildungsjahr lassen wir unseren Azubis in der Werkstatt eigenverantwortlich Projekt ohne Zeitdruck realisieren. Natürlich wacht ein Meister über die Arbeiten, greift aber erst ein wenn es unbedingt notwendig ist. Auch die Azubis wissen solch eine Verantwortung zu schätzen und sind früh zur Leistung bereit.

Wie haben sich die Ansprüche an Mitarbeiter in Vertrieb und Werkstatt im Laufe der Zeit verändert?

Jacobs: Die gravierenden Veränderungen werden besonders in den technischen Bereichen deutlich. Früher war die Ausbildung zum KFZ-Mechaniker dominierend. Heute ist es der KFZ-Mechatroniker, da das elektronische Fachwissen überwiegend benötigt wird. Im Vertrieb müssen die Verkäufer mehr und mehr Flexibilität und Know-how beweisen, da Kundenwünsche vielfältiger geworden sind. Wo früher lediglich die Sattelzugmaschine verkauft wurde, kaufen

Kunden gleich die Aufbauten beim Fahrzeughändler mit. Das setzt automatisch ein breiteres Wissen auch im Bereich der Aufbauten voraus, das sich selbst gestandene Verkäufer neu aneignen mussten. Ob es nun die Werkstatt oder den Vertrieb betrifft: Kundenwünsche sind anspruchsvoller geworden, was daher kommt, dass der Markt anspruchsvoller geworden ist – und härter. In den letzten acht Jahren haben sich die Standzeiten in der Werkstatt drastisch reduziert, weil die Wirtschaftlichkeit eines LKW von seinem permanenten Einsatz abhängig ist.



Oliver Jacobs und sein Erfolgsteam