

lastauto omnibus

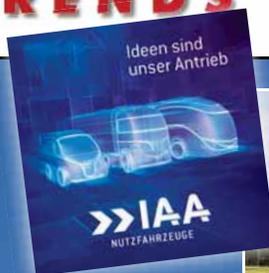
TEST • TECHNIK • TRENDS



FAHRBERICHT IVECO STRALIS NP 400
So fernverkehrstauglich ist der LNG-Erdgasantrieb

Vergleichstest GETRIEBE

**Mercedes PPC gegen Scania CCAP –
der bessere GPS-gestützte Tempomat**



Modellgepflegte Löwen

Mehr Leistung, neue Getriebe,
aufgewertetes Interieur



Österreich € 7,90; Schweiz sfr 12,50; BelNeLux € 8,20; Italien € 9,20



PREMIERE ASSISTENZSYSTEME VON ZF
Lkw rangiert autonom und weicht aus



ERSTE TOUR FIAT TALENTO
So fährt der Nachfolger des Scudo



TEST NEOPLAN SKYLINER
Starker Antrieb, hoher Komfort, tolles Design



4 19 044 513 069 07 09

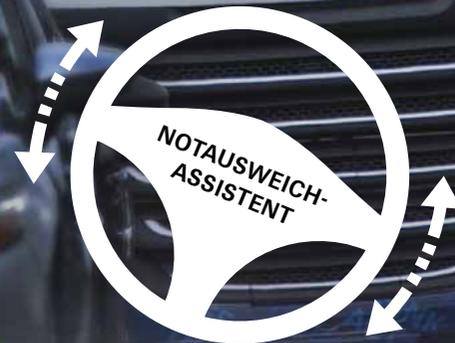
BESUCHEN SIE UNS
AUF DER IAA 2016!

SENSOREN
AN SYSTEME



HINDERNIS VORAUSS

BREMSWEG ZU LANG



UNFALL
WIRD VERMIEDEN

ZF LÄSST FAHRZEUGE SEHEN, DENKEN, HANDELN
UND BRINGT UNS DER VISION VON NULL UNFÄLLEN NÄHER. ZF.COM/IAA



MOTION AND MOBILITY

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

dass Funktionen des autonomen und vernetzten Fahrens auf der IAA eine wesentliche Rolle spielen werden, dürfte niemanden mehr überraschen. Eine Überraschung liegt aber darin, wie schnell es plötzlich vorangeht,

ten, regulatorischen Rahmen zu erstellen. Gleichzeitig patzte in den USA die Elektronik eines Tesla bei autonomer Fahrt und das erste Todesopfer ist zu verzeichnen. Ein Makel auf der vermeintlich makellosen Technik und Wasser auf die Mühlen der



Assistenzsysteme werden dazu beitragen, Opfer im Straßenverkehr zu vermeiden.

seit vor zwei Jahren Mercedes Actros mit Highway Pilot und ZF-Innovationstruck erstmals zu sehen waren. In den vergangenen sechs Monaten kam dann eins zum anderen. Erst die Platooning-Sternfahrt aller Lkw-Hersteller nach Rotterdam, jetzt

Gegner. Trotzdem bleiben fortschrittliche Fahrerassistenzsysteme die Hoffnungsträger, wenn es darum geht, die Zahl der Toten im Straßenverkehr deutlich zu verringern. Die Lehre aus dem Tesla-Unfall muss sein, solche Systeme noch besser abzusichern. Dass sie unverzichtbare Helfer sind, werden zur IAA unter anderem Active Brake Assist 4 von Daimler und der Ausweichassistent von ZF und Wabco zeigen.

folgte der erste teilautonom fahrende Großbus in Amsterdam. Die Niederlande haben sich seit Anfang des Jahres hervorgetan als Partner der Industrie bei der Erprobung autonomer Fahrzeuge. Jetzt aber legt Deutschlands Bundesverkehrsminister Alexander Dobrindt nach und leistet auch hierzulande dringend notwendige Pionierarbeit dabei, einen fürs autonome Fahren geeigneten

Thomas Rosenberger, Chefredakteur
thomas.rosenberger@lastauto-omnibus.de



Die Redakteure von lastauto omnibus bei Facebook:

lastauto.de/rosenberger
lastauto.de/braun
lastauto.de/wagner

Impressum

Gründer: Karl Theodor Vogel, Paul Pietsch
Redaktionsanschrift:
Handwerkstraße 15, 70565 Stuttgart
Tel.: 07 11/7 84 98-31
Fax.: 07 11/7 84 98-88
E-Mail: lastauto@etm-verlag.de
Internet: www.lastauto-omnibus.de
Chefredakteur: Thomas Rosenberger
Stellvertretender Chefredakteur: Andreas Wolf
Ressortleiter Test & Technik: Markus Braun
Redaktion: Markus Bauer, Clemens Hirschfeld (Volontär), Ilona Jungst, Carsten Nallinger, Johannes Rollier, Martin Schou, Claudia Wild, Knut Zimmer
Redaktionsassistent: Uta Sicking
Ständige Mitarbeiter: Michael Kern, Thorsten Wagner, Oliver Willms, Frank Zeitzen
Mitarbeiter dieser Ausgabe: Wolfgang Tschakert, Rüdiger Schreiber
Redaktion iPad-Ausgabe: Thomas Rosenberger
Leiter Online: Thorsten Gutmann
Redaktion Online: Susanne Spatz
Grafik/Produktion: Katja Reibold (Ltg.), Oswin Zebrowski, Jan Grobosch (Online), Hilde Bender, Florence Frieser, Frank Haug, Monika Haug, Marcus Zimmer
Produktion iPad-Ausgabe: Katja Reibold (Ltg.), Oswin Zebrowski, Jan Grobosch
Text: schlussredaktion.de
Fotoabteilung: Thomas Küppers, Ralf Wackes
Ständige Fotografen: Karl-Heinz Augustin, Jacek Bilski
Verlag: EuroTransportMedia Verlags- und Veranstaltungs-GmbH
Das Gemeinschaftsunternehmen von Dekra, Motor Presse Stuttgart und VF Verlagsgesellschaft
Handwerkstraße 15, 70565 Stuttgart
Tel.: 07 11/7 84 98-0, Fax: 07 11/7 84 98-24
E-Mail: info@etm-verlag.de
Internet: www.eurotransport.de

Geschäftsführer: Oliver Trost
Herausgeber/Redaktionelle Gesamtleitung: Werner Bicker
Anzeigenleiter: Werner Faas,
Tel.: 07 11/7 84 98-96
Anzeigenleiter Markt: Norbert Blucke,
Tel.: 07 11/7 84 98-94
Anzeigenverwaltung:
Motor Presse Stuttgart GmbH & Co. KG, Anzeigenabteilung
lastauto omnibus, Carmen Brix, Leuschnerstraße 1,
70174 Stuttgart
Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 57 vom 01.01.2016.
Rubrizierte Anzeigen: KombiMarkt-Anzeigenpreisliste
Nr. 12
Private Stellensuche nur € 1,50 inkl. Mehrwertsteuer für
1 mm Höhe bei 43 mm Breite; Chiffregebühr (falls bestellt):
€ 10,00
Erfüllungsort und Gerichtsstand: Stuttgart
Vertrieb: Bernd Steinfeldt (Ltg.), Sylvia Fischer,
Gerlinde Braun
Tel.: 07 11/7 84 98-18/-14, Fax: 07 11/7 84 98-46
E-Mail: vertrieb@etm-verlag.de
Vertrieb Einzelverkauf: DPV – Deutscher Pressevertrieb
GmbH, Am Sandtorkai 74, 20457 Hamburg
Vertrieb Abonnement und Bestellservice:
lastauto omnibus, Service, Postfach 81 02 07, 70519
Stuttgart
Herstellung: Thomas Eisele, Motor Presse Stuttgart
GmbH & Co. KG
Druck: Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG, Frankfurter
Straße 168, 34121 Kassel
Printed in Germany
Erscheinungsweise: jährlich 11 Ausgaben. Einzelheft:
6,90 €, Jahresabonnement inkl. Versandkosten: D: 68,30 €,
AT: 78,20 €, CH: 123,80 sfr., weiteres Ausland auf Anfrage.
Jahresabonnement PLUS inkl. lastauto omnibus Katalog
(1 x jährlich) inkl. Versandkosten und inkl. lastauto omnibus
E-Paper: D: 85,20 €, AT: 95,10 €, CH: 142,40 sfr., weiteres
Ausland auf Anfrage.
Mitglieder des DEKRA e. V. erhalten im Rahmen ihrer

Mitgliedschaft 25 % Rabatt auf den Abopreis. Berufsschüler,
Auszubildende und Studenten erhalten gegen Vorlage
eines entsprechenden Nachweises einen Nachlass von
40 % gegenüber dem Einzelpreis in Handel.
Die Zeitschrift lastauto omnibus und alle enthaltenen
Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt.
Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine
Verwertung ohne Einwilligung des Verlages strafbar. Für
unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos übernimmt
der Verlag keine Haftung. Namentlich gekennzeichnete
Beiträge stellen nicht unbedingt die Meinung der Redaktion
dar. Ratschläge der Redaktion erfolgen nach bestem Wissen
und Gewissen unter Ausschluss jeglicher Haftung. Höhere
Gewalt entbindet den Verlag von der Lieferungspflicht.
Ersatzansprüche können in einem solchen Fall nicht
anerkannt werden. Alle Rechte vorbehalten.
© by EuroTransportMedia Verlags- und Veranstaltungs-
GmbH
ISSN 0023-866X



Mitglied der Jury
International Truck of the Year



Abonnenten-Service,
Einzelheftbestellung, Redaktionsanschrift:

**lastauto
omnibus**
TEST • TECHNIK • TRENDS

Abonnenten-Service, Bestellung Einzelhefte:

lastauto omnibus, Service,
Postfach 81 02 07, 70519 Stuttgart
Telefon: +49(0)7 11/7 84 98-15 /-14
Fax: +49(0)7 11/7 84 98-46
E-Mail: vertrieb@etm-verlag.de
www.lastauto-omnibus.de/shop

Redaktionsanschrift:

Postfach 81 02 07, 70519 Stuttgart
Handwerkstraße 15, 70565 Stuttgart
Telefon: +49(0)7 11/7 84 98-31
Fax: +49(0)7 11/7 84 98-88
E-Mail: info@lastauto-omnibus.de
www.lastauto-omnibus.de
www.eurotransport.de



VERGLEICHSTEST

DUELL DER GPS-TEMPOMATEN VON SCANIA UND MERCEDES | SEITE 18



PREMIERE URBAN eTRUCK Daimler hat den ersten rein elektrisch angetriebenen 26-Tonner vorgestellt | Seite 26



AUTONOMES FAHREN CITY PILOT In Amsterdam fährt eine Mercedes-Stadtbusstudie selbstständig | Seite 46

- 3 Editorial | Impressum**
Fortschrittliche Assistenzsysteme werden die Sicherheit auf der Straße vorantreiben.
- 6 Technik aktuell | IAA-Premieren**
Die MAN-Bussparte präsentiert neue Motoren und einen elektrischen Bus.
- 8 Im Bild | Lkw-Übergabe**
MAN versorgt Audi Sport mit acht Zugmaschinen der TGX-Baureihe.
- 10 IAA-Vorschau | Modellpflege bei MAN**
TGX und TGS bekommen ein Facelift sowie neue Getriebe und stärkere Motoren.
- 14 IAA-Vorschau | ZF Friedrichshafen**
Neue Getriebe, Ausweichassistent und autonomes Rangieren sind die Highlights.
- 18 Vergleichstest | CCAP gegen PPC**
Die aktualisierten GPS-Tempomaten von Mercedes und Scania im Vergleich.
- 26 IAA-Vorschau | Mercedes Urban eTruck**
Ein 26-Tonner soll emissionsfrei die Versorgung der Innenstädte sicherstellen.
- 30 Fahrbericht | Iveco Stralis NP 400 LNG**
So fernverkehrstauglich ist der mit Flüssiggas betriebene Lkw.
- 34 Entwicklung | Federal-Mogul**
Wie der Zulieferer die innermotorische Reibung weiter verringern will.
- 36 IAA-Vorschau | Kögel und Humber**
Aufbaulösungen für City-Verteiler und ein neuer superleichter Curtainsider.
- 38 IAA-Vorschau | Schmitz Cargobull**
Ausstattungs Pakete sollen den Kunden zusätzliche Vorteile eröffnen.
- 40 Vorstellung | Curtainsider von Kässbohrer**
Neuer gewichtsoptimierter Planenaufleger und Serviceverträge der Marke, die heute zu Tirsan Treyler gehört.
- 42 Übersicht | Neuer Fiat Talento**
Präsentation aller Modelle des Dreitonners aus der Kooperation mit Renault.

- 46 IAA-Vorschau | Daimler Buses**
Autonom fahrende Stadtbusstudie für BRT-System in Amsterdam.
- 50 IAA-Vorschau | ZF-Systeme für Busse**
Traxon löst AS-Tronic ab und Start-Stopp-Funktion für Ecolife-Automat.
- 52 Test | Neoplan Skyliner**
Der Doppeldecker erweist sich als gereifter König der Fernstraßen.
- 58 Vorstellung | Bus aus dem 3D-Drucker**
Local Motors will in Berlin eine Fertigung für einen autonom fahrenden Kleinbus errichten.
- 62 Profiwissen | FMS-Schnittstelle**
Die Bedeutung der Anbindung für moderne Telematiksysteme.
- 72 Aus den Märkten | Nachrichten**
Wie Bundesverkehrsminister Dobrindt das autonome Fahren unterstützen will.
- 74 Veranstaltung | Used Equipment Forum**
Expertentalk: Mehr Transparenz im Markt für gebrauchte Nutzfahrzeuge.
- 80 Vorschau | lastauto omnibus 10/2016**
Vorstellung des neuen Flaggschiffs von Scania in der kommenden Ausgabe.
- 82 Rückspiegel | Aus den Archiven**
Was vor 12, 42 und 52 Jahren in lastauto omnibus stand.



VORSTELLUNG OLLI-MINIBUS
Autonomer Bus aus dem Drucker | Seite 58



IAA-NEWS HUMBAUR Aufbauten für den Verteilerverkehr | Seite 36



ENTWICKLUNG FEDERAL-MOGUL
Reduzierte Reibwiderstände | Seite 34

Fahrzeuge in diesem Heft:

- Lastwagen:**
Iveco Stralis NP 400 LNG, S. 30
MAN TGX, S. 8 u. 10
Mercedes Actros 1845, S. 18;
Urban eTruck, S. 26
Scania G 450, S. 18
- Omnibusse:**
MAN Lion's4City, S. 6
Mercedes Citaro Studie, S. 46
Neoplan Skyliner, S. 52
Local Motors Olli, S. 58
- Transporter:**
Fiat Talento, S. 42
VW Crafter neu, S. 7

E-BUS-PLATTFORM KOMMT

Überarbeitete Motoren, ein Vorgeschmack auf den Elektrobus und einige Ankündigungen für den Busbereich von MAN sollen die Kunden auf den IAA-Stand der Münchner locken.

Noch wird der aktuelle MAN Lion's City Hybrid die Plattform stellen. Darunter verbirgt sich aber ein Technologieträger zum Thema Elektromobilität. Das Fahrzeug zeigt MAN auf der IAA als Highlight. Schon zum Start der Serienproduktion der neuen Elektrobusse – laut MAN noch vor 2020 – sollen

jeweils Zwölf-Meter-Solo- und 18-Meter-Gelenkbus aus einem modularen Baukasten verfügbar sein. Wählbar werden neben der Lademethode und -infrastruktur („Opportunity/Overnight Charging“) auch die Batteriegröße (drei Varianten) sein. Beim Antrieb soll es dagegen beim Zentralmotor bleiben, mit dem man gute Erfahrungen in Sachen Wartung und Haltbarkeit bei Hybridbus gemacht habe. Die Reichweite für den „Overnight-Charger“ wird mit mehr als 200 Kilometern angegeben. Den seriellen Hybrid wird es in der neuen Stadtbusgeneration dann aber nicht mehr geben. Schon 2018 soll ein Feldversuch bei der Hamburger Hochbahn starten.

Unterdessen dreht die neue, konventionell betriebene Stadtbusgeneration fleißig Erprobungsrunden in der spanischen Sierra Nevada. Frühestens 2017 soll die lange erwartete, neue Stadtbusgeneration mit dem Namen „Lion's4City“ dann vorgestellt werden. Die Erbkönigbilder verraten eine eher zurückhaltende Formgebung, die sich sogar mit einer völlig glatten Fällung der Seitenwände zufrieden gibt. Dynamische Elemente könnten sich an den Radläufen verstecken, das Dach scheint konventionell zu bleiben. Neu wird die überfällige Einzelradaufhängung vorn sein, auch der „Pille“, dem bisherigen Arbeitsplatz, wird man Lebewohl sagen dürfen. Die Motoren werden durchwegs stehend im Turm verbaut, die Zeit der liegenden Motoren endet endgültig. In den Verkauf wird die Baureihe dann 2018 gehen, kurz vor dem Start der Elektrobusse. Großes Thema auf der IAA werden die überarbeiteten Motoren nach der Euro-6c-Abgasnorm sein, die 2017 gesetzlich verbindlich wird und neben anderen Maßnahmen eine auf 300.000 Kilometer erweiterte „In-Use-Performance“ mit Stichproben von Kundenfahrzeugen vorsieht. Analog zum Truck werden die D26-Motoren dazu stark überarbeitet und mit satten 200 Newtonmeter mehr Drehmoment und 20 PS mehr Leistung ausgestattet.

tete, neue Stadtbusgeneration mit dem Namen „Lion's4City“ dann vorgestellt werden. Die Erbkönigbilder verraten eine eher zurückhaltende Formgebung, die sich sogar mit einer völlig glatten Fällung der Seitenwände zufrieden gibt. Dynamische Elemente könnten sich an den Radläufen verstecken, das Dach scheint konventionell zu bleiben. Neu wird die überfällige Einzelradaufhängung vorn sein, auch der „Pille“, dem bisherigen Arbeitsplatz, wird man Lebewohl sagen dürfen.

Die Motoren werden durchwegs stehend im Turm verbaut, die Zeit der liegenden Motoren endet endgültig. In den Verkauf wird die Baureihe dann 2018 gehen, kurz vor dem Start der Elektrobusse. Großes Thema auf der IAA werden die überarbeiteten Motoren nach der Euro-6c-Abgasnorm sein, die 2017 gesetzlich verbindlich wird und neben anderen Maßnahmen eine auf 300.000 Kilometer erweiterte „In-Use-Performance“ mit Stichproben von Kundenfahrzeugen vorsieht. Analog zum Truck werden die D26-Motoren dazu stark überarbeitet und mit satten 200 Newtonmeter mehr Drehmoment und 20 PS mehr Leistung ausgestattet.

Die Motoren werden durchwegs stehend im Turm verbaut, die Zeit der liegenden Motoren endet endgültig. In den Verkauf wird die Baureihe dann 2018 gehen, kurz vor dem Start der Elektrobusse. Großes Thema auf der IAA werden die überarbeiteten Motoren nach der Euro-6c-Abgasnorm sein, die 2017 gesetzlich verbindlich wird und neben anderen Maßnahmen eine auf 300.000 Kilometer erweiterte „In-Use-Performance“ mit Stichproben von Kundenfahrzeugen vorsieht. Analog zum Truck werden die D26-Motoren dazu stark überarbeitet und mit satten 200 Newtonmeter mehr Drehmoment und 20 PS mehr Leistung ausgestattet.



2018 sollen die neuen E-Busse in die Erprobung gehen.



Schlicht gibt sich die neue Stadtbus-Baureihe Lion's4City.

Der bisherige D20 mit 400 PS für den Reisebus fällt dagegen ganz weg. Die Anpassungen umfassen neue Materialien für den SCR-Katalysator, niedrigere OBD-Grenzen für NO_x-Überwachung, optimierte Verbrennung und geringere Reibung ohne „Wall Polishing“ der neuen Stahlkolben (bisher Aluminium) durch einen neuen Feuerring am Liner. Diese Maßnahmen sollen zusammen mit der geregelten Kühlmittelpumpe bis zu sechs Prozent Kraftstoffeinsparung bringen. Auch im Bus hält nun die elektronisch gesteuerte Motorbremse EVBec Einzug, die vor allem gute Dienste tut, um beim „Speed Shifting“ der MAN Tip-Matic der neuesten Generation die Drehzahlen zu senken. In diese Richtung zielt auch die Erweiterung des GPS-gesteuerten Tempomaten „Efficient Cruise“ um den

automatischen Freilauf „Eco Roll“. Ein Übriges wird die optionale, extrem lange Achsübersetzung von $i = 2,73$ für den Reisebus tun, die die Drehzahl bei 100 km/h um 13 Prozent senken soll. Ebenso neu ist der Wartungsrechner für alle Motoren, deren Intervalle so bis auf 120.000 Kilometer ausgedehnt werden können, die sich in der ersten Stufe allerdings noch nicht per Telematik übermitteln lassen. Eine der spannendsten Neuheiten für das Reisebusprogramm wird erst auf der IAA selbst zu sehen sein. Dem Vernehmen nach ist es ein größeres Facelift des Neoplan Tourliner, der wie alle Reisebusse auf die Richtlinie ECE R66/02 angepasst werden muss. Die komplett neue Reisebus-Plattform wird vermutlich noch einige Jahre auf sich warten lassen. *twa*



Neue Motoren für Volvo FH

Die Motorenbaureihe D13 arbeitet laut Volvo künftig mit Common-Rail-Einspritzung. Bei den Varianten mit 420 und 460 PS haben die Schweden die Verdichtung erhöht, während bei den 500- und 540-PS-Versionen ein verbesserter Turbolader zum Einsatz kommt. Auf Basis des FH stellt Volvo das Sondermodell Performance Edition vor. Die technische Plattform hierfür liefert die 540-PS-Ausführung in Kombination mit dem Doppelkupplungsgetriebe I-Shift Dual Clutch, Volvo Dynamic Steering und dem Fahrwerk mit Einzelradaufhängung IFS. Die Fahrzeugpalette ergänzt ein besonders leichter Volvo FM. In der Achskonfiguration 4x2 soll das Fahrzeug deutlich unter 6.000 Kilogramm auf die Waage bringen.



Head-up-Display von Continental

Continental zeigt auf der IAA unter anderem ein digitales Head-up-Display (HUD) für Lkw und Busse. Durch die Digitalisierung der Transportbranche wachse die Menge der Informationen, die auf den Fahrer einprasseln. Der Vorteil des HUD sei es, dass es diese Informationen filtert und dem Fahrer die jeweils nach Situation relevanten darstellt, sodass er nicht den Blick vom Verkehrsgeschehen abwenden muss. Es soll zwei Varianten geben. Bei jener für den europäischen Markt kommt eine transparente Scheibe vor der Frontscheibe zum Einsatz (Combiner). Sie übernimmt die Bildreflexion.



VW CRAFTER OHNE TARNUNG

Gefahren ist lastauto omnibus den neuen VW Crafter bereits (siehe lastauto omnibus 8/2016). Uns begeisterten dabei vor allem die gelungene Auslegung des Antriebsstrangs und der Armada von Assistenzsystemen. Jedoch kamen dabei getarnte Fahrzeuge zum Einsatz. Jetzt hat VW den neuen Crafter erstmals ohne Tarnung gezeigt. Unverkennbar ist die Nähe zum Transporter T6. Ab Werk liefert VW den Crafter in bis zu drei Längen und Höhen aus. Den Antrieb besorgt ein TDI-Vierzylinder in vier Leistungsstufen: 75 kW (102 PS), 90 kW (122 PS) und 103 kW (140 PS) sowie mit Bi-Turbo 130 kW (177 PS). Wahlweise sind Front-, Heck- oder Allradantrieb zu haben.



Anzeige

EIN WEG, DIE MAUT ZU UMGEHEN:

DER BESSERE WEG, DIE MAUT ZU UMGEHEN:



WENIGER SCHNICKSCHNACK. MEHR NUTZLAST. KEINE MAUT.

CANTER. DER NUTZLASTER.





BREITENS**SPORT**

Lkw-Übergaben sind meist wenig spektakuläre Veranstaltungen. Nicht so, wenn der Kunde Audi Sport heißt. Pünktlich zum Saisonhöhepunkt nahmen DTM-Pilot Edoardo Mortara (Bild r., M.) und Dieter Gass (Bild l., 2. v. r.), Leiter der DTM-Abteilung, acht MAN-TGX-Sattelzugmaschinen in Empfang. Seit 2009 setzt die Audi-Motorsportabteilung auf MAN, um an den Rennwochenenden DTM- und LMP-Rennautos, Ersatzteile und die mobile Zentrale zu den Strecken in ganz Europa zu transportieren. Abschließend demonstrierte DTM-Fahrer Mortara, wie man einen Audi R8 V10 Plus artgerecht auf der Teststrecke in Neuburg an der Donau bewegt.

TEXT: CLEMENS HIRSCHFELD | FOTO: MAN





 Audi Sport





GEHOBENE ANSPRÜCHE

Messevorschau: Bei den Motoren geht's rauf mit der Leistung. Bei den Getrieben geht's rund. Und innendrin gibt es jetzt auch mal einen vorsichtigen Tapetenwechsel bei MAN.



Unterhalb des Kühlergrills verschönern ein bis zwei Lamellen das bisherige Brachland.

TEXT: MICHAEL KERN | FOTOS: MICHAEL KERN, MAN

Nun kommen sie also doch: 640 PS gibt es im Modelljahr 2017 bei MAN nicht mehr nur in der Schwerlast-Zugmaschine, sondern ebenso im Serienfahrzeug. Nachschlag gibt es in München auch noch an manch anderer Stelle. Für die bekannten Motorisierungen des D26 mit 12,4 Liter und des D38 mit 15,2 Liter Hubraum bedeutet das: Die Nennleistung klettert generell um 20 PS, das maximale Drehmoment legt um 200 Nm zu. So reicht das Leistungsspektrum der 12,4-Liter-Maschinen nun also von 420 über 460 bis 500 Pferdestärken. Toptorque, die Drehmomenterhöhung um 200 Nm in den beiden obersten Gängen entfällt allerdings zugleich.

Beim 15,2-Liter-Aggregat lautet die neue Stafelung dann also nicht nur entsprechend 540 und 580 statt vordem 520 und 560 PS, sondern es gesellen sich eben jene 640 PS inklusive 3.000 Nm

maximalen Drehmoments dazu, womit der D38 bisher ausschließlich bei der Schwerlastzugmaschine zu haben war.

Am unteren Ende der Motorenskala, also beim D08 (4,6 und 6,9 Liter Hubraum) sowie dem Reihensechszylinder D20 (10,5 Liter Hubraum), tut sich in Sachen Leistung wiederum nichts. Da bleibt es für den D08 bei den gewohnten 150 bis 340 PS. Und den D20 gibt es weiterhin ausschließlich in den Varianten mit 320 und 360 PS.

Ganz aus heiterem Himmel kommt es freilich nicht, dass derzeit so gut wie alle Hersteller emsig an der Motorisierung feilen. Ab 2017 gilt die sogenannte Stufe c für Euro 6, die engere Grenzen bei den Toleranzen setzt und die Reinheit gemäß der Norm auf 700.000 Kilometer oder sieben Jahre gesichert wissen will. Da bietet es sich also geradezu an, im Zuge der Umbauarbeiten bei den Motoren hier und da noch ein wenig nachzuliegen und zugleich auch aufzuräumen.



Jetzt gibt es in Verbindung mit dem D38-Aggregat auch für die Serien-Lkw 640 PS.



Der oben im Grill thronende Logo-Löwe prangt nun auf schwarzem Grund.



Die Leistung des 12,4-Liter-Motors D26 erreicht jetzt maximal 500 PS.

So kann jetzt zum Beispiel das Wastegateventil beim Niederdruckturbo der zweistufigen Aufladung entfallen. Es erhalten die D26-Motoren des auf 210 bar gestiegenen Zünddrucks wegen außerdem Stahl- statt Alukolben, die solche Gewalten besser verkraften und mit ihrer niedrigeren Kompressionshöhe für weniger Reibung stehen.

Generell rücken dem Verbrauch darüber hinaus zu Leibe: ein abschaltbarer Kompressor, ein neues Management für den Lüfter sowie ein neuer Thermostat für die Ölkühlung. Der regelt so, dass zum einen die optimale Temperatur schneller erreicht ist, zum anderen während der Fahrt generell eine etwas höhere Temperatur herrscht. Sinn der Übung: nochmals Reibung reduzieren.

Für die SCR-Kats gilt, dass sie per höhere Reaktionsfreude auf bessere Umsatzzahlen kommen. Anders gesagt: So kann die Verbrennung einen Tick heißer und somit stickoxidträchtiger, aber eben auch effizienter verlaufen. Speziell beim

D26 hat MAN zudem den Turbolader auf schnelleres Ansprechen hin optimiert und auch die Abgasrückführung verfeinert. Für die Kühlung zeichnet ferner eine geregelte statt wie bisher eine unregelmäßige, immer mitlaufende Kühlmittelpumpe verantwortlich, die ihre Pumpleistung stufenlos zwischen 20 und 95 Prozent zu dosieren in der Lage ist.

Mehr denn je aus dem Vollen schöpft MAN



14 Gangstufen skandinavischer Herkunft gibt es für alle 4x2-Standard-sattel mit D26-Motor.

bei den Motorbremsen: Für den D26 gibt es künftig die elektronisch geregelte EVBec (Exhaust Brake Valve electronically controlled) serienmäßig, die es auf gut 440 Brems-PS bei 2.400 Touren bringt. Und beim D38 ist jetzt von fast 860 Brems-PS und somit einem neuen Rekord in dieser Disziplin die Rede. Diese sogenannte Turbo-EVB, so sagt MAN-Triebstrangentwickler Thomas Nickels stolz, „arbeitet nahezu ohne Wärmeeintrag in das Kühlsystem und mit zwei Klappen vor dem Turbolader, die besonders viel Rückstau erzeugen“.

Gleich zwei neue Gesichter gibt es bei D26 und D20 auch im Hinterhof. Generell zieht er mit dem großen Bruder D38 insofern gleich, als dass die alte AS-Tronic von ZF nun keine Rolle mehr spielt und stattdessen die neuen Traxon-Getriebe aus Friedrichshafen die Gänge verwalten. Für den Feld-, Wald und Wiesensattel mit Achsformel 4x2 gilt das allerdings nicht. Dort macht VW Nutzfahrzeuge als Mutterkonzern nun die vor zwei Jahren getätigte Aussage wahr, dass Zahnwerk aus Schweden Einzug in die MAN-Lkw halten werde. Die Software dafür stammt allerdings von MAN und auch die Bedienung orientiert sich an den wohlbekannteren Tipmatic-Prozeduren.



Der D26 kommt nun mit renoviertem Turbo und verbesserter Abgasrückführung daher.

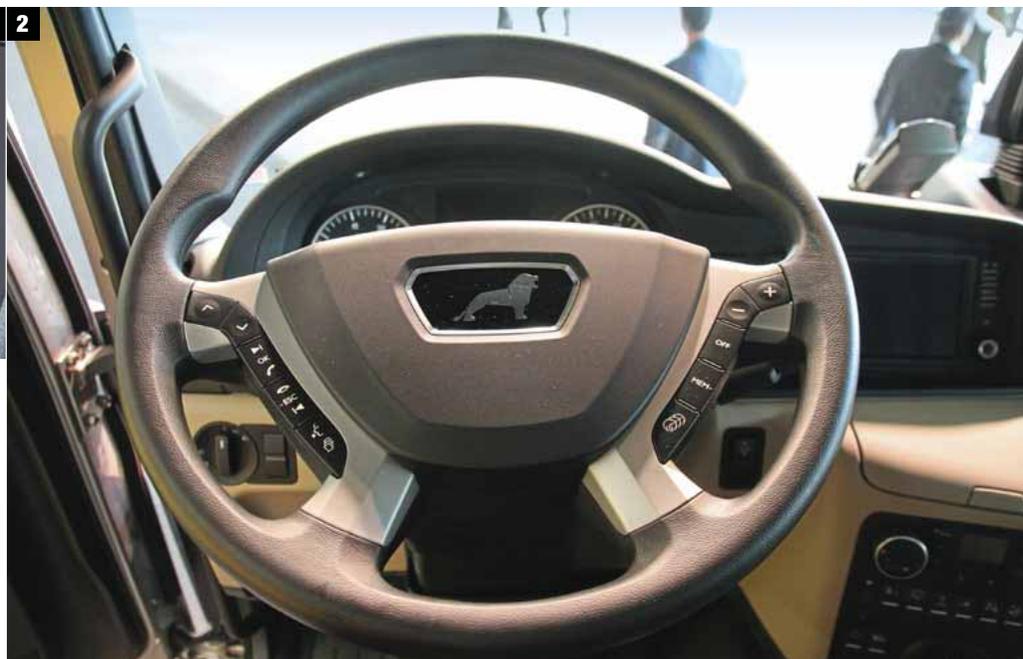
MAN-Motorenpalette für das Modelljahr 2017

Baureihe	Zylinder	Hubraum	Leistung	Drehmoment
D08	4 in Reihe	4.580 cm ³	150 PS (110 kW) bei 2.300/min	570 Nm bei 1.400/min
	4 in Reihe	4.580 cm ³	180 PS (132 kW) bei 2.300/min	700 Nm bei 1.400/min
	4 in Reihe	4.580 cm ³	220 PS (162 kW) bei 2.300/min	850 Nm bei 1.300–1.800/min
	6 in Reihe	6.871 cm ³	250 PS (184 kW) bei 2.200/min	1.000 Nm bei 1.200–1.750/min
	6 in Reihe	6.871 cm ³	290 PS (213 kW) bei 2.200/min	1.150 Nm bei 1.200–1.750/min
	6 in Reihe	6.871 cm ³	340 PS (251 kW) bei 2.200/min	1.250 Nm bei 1.200–1.800/min
D20	6 in Reihe	10.518 cm ³	320 PS (235 kW) bei 1.800/min	1.600 Nm bei 930–1.400/min
	6 in Reihe	10.518 cm ³	360 PS (265 kW) bei 1.800/min	1.800 Nm bei 930–1.400/min
D26	6 in Reihe	12.419 cm ³	420 PS (309 kW) bei 1.800/min	2.100 Nm bei 930–1.350/min
	6 in Reihe	12.419 cm ³	460 PS (338 kW) bei 1.800/min	2.300 Nm bei 930–1.350/min
	6 in Reihe	12.419 cm ³	500 PS (368 kW) bei 1.800/min	2.500 Nm bei 930–1.350/min
D38	6 in Reihe	15.256 cm ³	540 PS (397 kW) bei 1.800/min	2.700 Nm bei 900–1.380/min
	6 in Reihe	15.256 cm ³	580 PS (427 kW) bei 1.800/min	2.900 Nm bei 900–1.380/min
	6 in Reihe	15.256 cm ³	640 PS (471 kW) bei 1.800/min	3.000 Nm bei 900–1.400/min



1 Der GPS-Tempomat Efficientcruise ist jetzt durchwegs mit dem Freilauf Efficient-Roll kombinierbar.

2 Innendrin erwartet den Fahrer ein neu gestaltetes Volant, dessen Pralltopf den Löwen auf schwarzem Grund zeigt.



Von außen zu erkennen ist relativ leicht, welches Getriebe da jeweils werkelt. Trägt das Gehäuse die Aufschrift MAN, liegt der Ursprung in Skandinavien. Ist dort Traxon zu lesen, stammt das Ding von ZF. 12+2 nennt MAN die schwedischstämmigen Crawlergetriebe und nummeriert diese insgesamt 14 Gangstufen im Display von eins bis 14 übrigens einfach durch. Diese Schaltbox ist ausschließlich für alle 4x2-Standard-Sattelzumaschinen und dann stets in Direktgangversion erhältlich, denen der D26 die treibende Kraft liefert. Mit von der Partie ist auf Wunsch auch der integrierte Retarder, der wahlweise mit maximal 3.500 Nm oder 4.100 Nm (dann samt Freilauf) Bremsmoment lieferbar ist.

Für die gewichtsoptimierten Sattelzugmaschinen à la TS (Tank und Silo) ist das Zahnwerk schwedischer Provenienz aber tabu. Bei TS-Fahrzeugen müssen Traxon-Schaltboxen sozusagen zwingend her, weil bei der schwedischen Lösung die Synchronisierung eben immer noch innendrin belassen ist und das ins Gewicht geht. Rund 70 Kilogramm schwerer als ein entsprechendes Klauengetriebe der Traxon-Familie sind diese neuen, mit MAN-Label versehenen Synchrongetriebe allemal.

Trotz zweier verschiedener Grundgetriebe mit mal zwölf (Traxon), mal 14 Gängen (Scania-Zwölfgang mit zwei Crawlerstufen) arbeiten für beide Aggregate fünf Schaltprogramme

von „Fleet“ und „Profi“ über „Offroad“ (Bau) bis hin zu „Emergency“ (Einsatzfahrzeuge) und „Collect“ (Müllsammelfahrzeuge). Ganz neue Zusatzfunktionen kommen in Gestalt von Freischaukel- und Schnellschaltmodus.

Der Rangiermodus lässt sich weiterhin über den rechterhand des Fahrers positionierten Dreh- und Wahlschalter einlegen und bewirkt wie gehabt ein feinfühliges Schließen und Öffnen der Kupplung, das sich an Drehzahl und Stellung des Gaspedals bemisst. Verfügbar ist der Rangiermodus in den ersten beiden Gängen, die in dieser Gangart auch nur über den Lenkstockhebel anwählbar sind.

Den vorausschauenden GPS-Tempomaten Efficientcruise gibt es über die gesamte Getriebefamilie hinweg. Er ist jetzt auch durchwegs mit der Freilauffunktion Efficient-Roll kombinierbar. Als weitere Neuheit kommt eine Idle Speed Driving genannte Kriechfunktion, die sich in den ersten sechs Gängen abrufen lässt und für zähfließenden Verkehr konzipiert ist. Die Kupplung bleibt dabei geschlossen, Gas muss der Fahrer nicht geben.

Fürs Schalten selbst gilt: Eine neue und Smart-Shifting genannte Funktion soll sicherstellen, dass situationsabhängig stets der beste Kompromiss aus Dauer von Zugkraftunterbrechung und Schaltkomfort in Anschlag kommt.

Für besonders rapides Hochschalten gibt es bei der neuen Tipmatic-Generation zudem eine sogenannte Hochschaltunterstützung (HSU), die maximal drei Gangsprünge machen soll und zum entsprechenden fixen Absenken der Drehzahl neuerdings die elektronisch gesteuerte Motorbremse zu Hilfe nimmt.



Maximal gut 440 PS gibt es für die Motorbremse des D26, beim D38 sind's 860 Brems-PS.

Neuer Trimm

Während bei den Scania-Kabinen der große Wachwechsel unmittelbar bevorsteht, geht MAN Umbauten am und im Fahrerhaus eher sachte an. Draußen kommen als neuer Zierstrich ein bis zwei zusätzliche Lamellen unterhalb des Grills sowie ein schwarzer Hintergrund für den Logo-Löwen. Dieses Motiv taucht in gleicher Kontraststärke drinnen mittig im Pralltopf des Lenkrads wieder auf, das seinerseits nun ebenfalls etwas akzentuierter ausgeführt ist.

Sonst halten in der guten Stube vor allem neue Farben und Materialien Einzug. Halbhoch verläuft dort nun zum Beispiel ein sandfarbener Streifen durch die Front und an den Flanken, der farblich seinen Widerhall am jetzt ebenfalls beigefarbenen getönten Dachhimmel, der Innenseite der Vorhänge sowie bei den Klappen der Stirnschränke und der Dachlufteinfassung findet. Neu sind darüber hinaus die Bezüge für Sitz und Liege sowie die Möglichkeit, frei zwischen drei verschiedenen Dekoren für die Armaturentafel-Zierleiste zu wählen: „Brushed Aluminium Dark“ kommt dabei als Standard, Stammholz-Optik bietet „Trunk Wood Anthracite“, und „Net Black“ spielt, so heißt es von den MAN-Designern, „grafisch mit hochglänzenden und mattschwarzen Strukturen“.

Zuwachs gibt es nicht zuletzt beim sogenannten Infotainment. MMT Advanced heißt die Maximallösung mit Sieben-Zoll-Display, die wie alle anderen neuen Systeme über erweiterte Drahtlos-Streaming-Systeme verfügt und zudem zwei Micro-SD-Slots besitzt. Die gängigen digitalen Musikformate werden automatisch gelesen. Die erweiterten Bluetooth-Funktionen ermöglichen die Koppelung von gleich zwei Telefonen und lassen sich auch mit zwei Kameras zugleich verbinden. Weiteres Highlight: eine integrierte Sprachsteuerung, die es dem Fahrer ermöglicht, das Radionavigationssystem über Spracheingabe zu steuern.



Anzeige

www.
bus-store
 .com

Tried. Tested. Trusted.

Alles auf einen Blick. Das europaweite Angebot von BusStore im Internet.

Ganz gleich, ob am PC oder unterwegs über Tablet und Handy. Auf www.bus-store.com haben Sie immer Zugriff auf das komplette BusStore Angebot in Europa. Mit Fotos, Preisen und detaillierten Beschreibungen zu gebrauchten Omnibussen aller gängigen Marken und Modelle. Und per Newsletter können Sie sich bequem über alle Fahrzeugneuzugänge informieren lassen. Schauen Sie mal rein.

BUSSTORE

Pre-owned. From Mercedes-Benz and Setra.



ALLES AUS EINER HAND

Messevorschau: Die Zahnradfabrik Friedrichshafen ist längst nicht mehr nur Mechanik-Spezialist. Spätestens seit der TRW-Übernahme steht ZF auch für intelligente mechanische Lösungen.

TEXT: FRANK ZEITZEN | FOTOS: WABCO, ZF | GRAFIK: WABCO

Nachdem ZF am 15. Mai 2015 das amerikanische Unternehmen TRW Automotive übernommen hatte, kreierten die Friedrichshafener das Motto „The power of²“. Damit wollten sie klarstellen, dass sich hier durchaus zwei sehr gesunde Unternehmen zusammentun. Mehr noch: Die hochgestellte 2 im Motto soll dokumentieren, dass sich die Vorteile nicht nur addieren, sondern multiplizieren sollen.

Mit der Übernahme von TRW Automotive trifft ein relativ junges Unternehmen mit dem Fokus auf elektronische Fahrzeugsysteme auf einen mehr als 100 Jahre alten Mechanik-Spezialisten. Wobei sich ZF bisher nicht ausschließlich der Mechanik gewidmet hat. Das Beispiel Traxon-Getriebe zeigt dies deutlich. Das neue Räderwerk arbeitet elektronisch gesteuert, schneller und leiser als die bisherige AS-Tronic und

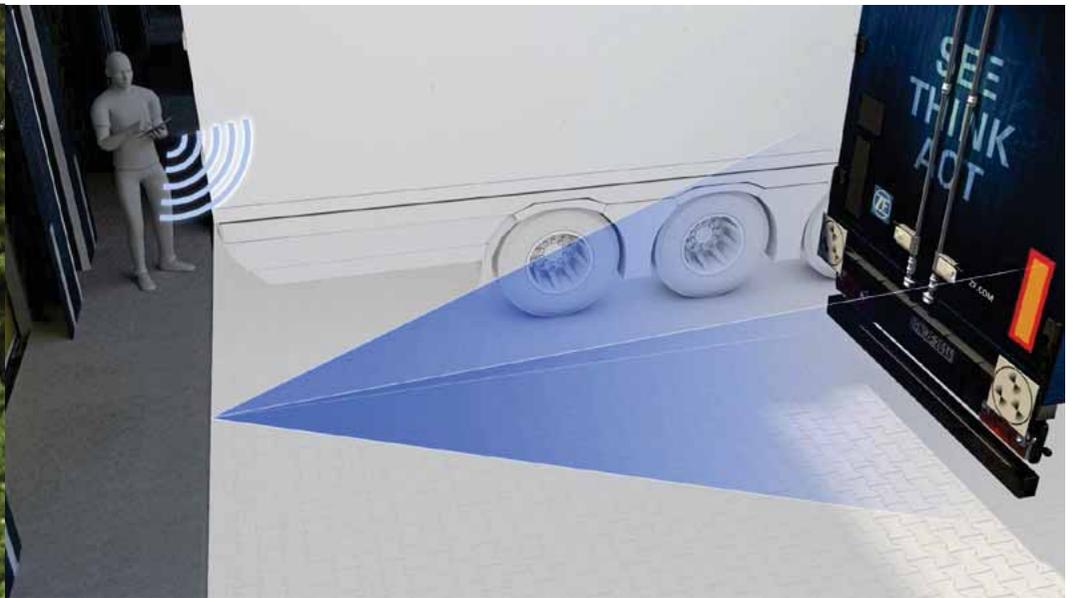
lässt sich beispielsweise mit einem Hybridmodul kombinieren. Der 120 kW starke elektrische Antrieb kommt beim Rangieren zum Einsatz, als Booster zur Unterstützung der Dieselkräfte und zur Not auch als Hauptantrieb auf kurzen Strecken. Klarer Fall – das Hybridmodul beherrscht zudem die Rekuperation (Stromerzeugung beim Bremsen) und kann mit dieser „kostenlos“ erzeugten Energie durchaus fünf Prozent Kraftstoff sparen – auch im 40-Tonnen-Zug. Messfahrten mit einem DAF XF hatten darüber hinaus gezeigt, wie intelligent der Hybridantrieb die relativ geringe Batteriekapazität von vier Kilowattstunden einzusetzen weiß.

Den Verantwortlichen bei ZF ist schon lang klar, dass die Zukunft weder der Elektronik noch der Mechanik allein gehört. Die Fahrzeugwelt braucht mehr intelligente mechanische Sys-

teme, um bei den großen Trends mitmachen zu können. Es geht um autonomes Fahren, es geht um elektrische Antriebe, es geht um mehr Sicherheit, es geht um mehr Wirtschaftlichkeit und eben um intelligente Systeme, die das möglich machen – im Pkw, im Lkw, im Bus und auch in Landmaschinen.

Beispiel Elektroantrieb: Für Busse liefert ZF etwa die Elektroportalachse AVE 130, die hauptsächlich in Citybussen zum Einsatz kommt. Einen vom Pkw bekannten Elektroantrieb hat ZF jetzt für leichte Nutzfahrzeuge adaptiert. Hinzu kommen die schon erwähnten Hybridantriebe.

Beispiel intelligente Systeme: Zusammen mit dem langjährigen Partner Wabco hat ZF schon eine Reihe dieser Systeme entwickelt. Dazu zählen der Highway Driving Assist oder der Evasive Maneuver Assist (deutsch: Ausweichmanöver-



Safe Range am ZF Innovation Truck automatisiert Rangiervorgänge und macht sie sicherer.

wenn sich das Hindernis hinter einer Kuppe befindet und somit erst (zu) spät erkannt wird.

In solchen Situationen startet EMA ein Ausweichmanöver, um das Hindernis zu umfahren. Die Praxis sieht derzeit so aus: Zuerst warnt EMA den Fahrer akustisch. Reagiert der Fahrer nicht, dann folgt mit einer Teilbremsung (25 Prozent) die zweite Warnung. Spätestens jetzt, so die Erfahrung, leitet jeder Fahrer ein Ausweichmanöver ein – meist allerdings zu zaghaft oder

zu heftig. EMA greift jetzt per elektrohydraulisch betätigter Lenkung (ReAX) korrigierend ein, vollzieht den Spurwechsel, um das Hindernis zu umfahren und leitet dann eine Vollbremsung bis zum Stillstand ein. Jedoch muss der Fahrer immer die Richtung des Ausweichmanövers geben, da das System (noch) nicht erkennen kann, auf welcher Seite des Lkw frei ist.

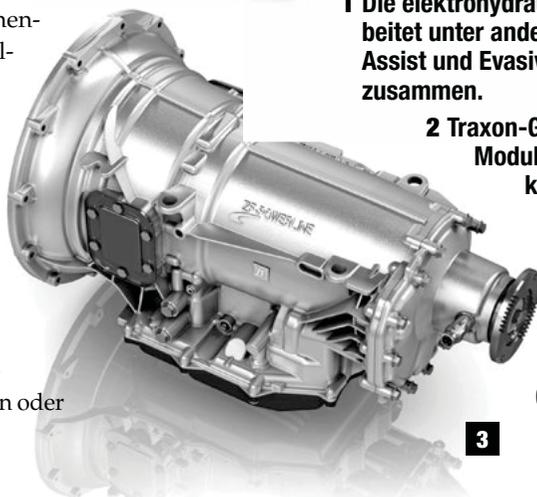
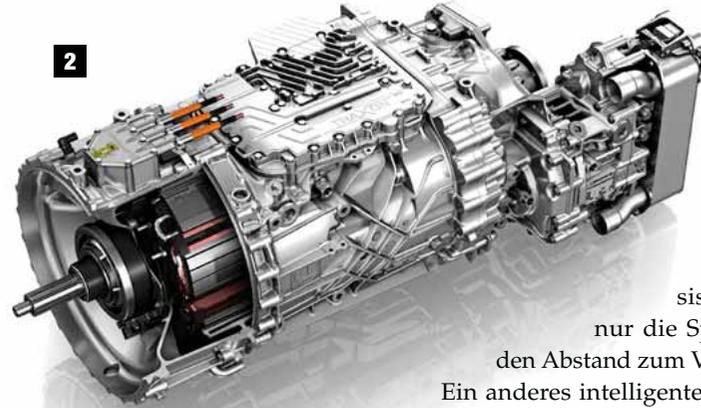
Klarer Fall, dass in einer solchen Situation jede Menge Systeme zusammen-

arbeiten müssen: Bremse, Lenkung, Stabilitätssystem, ABS, EBS. Ähnlich sieht der Fall beim Spurhalte-System „Highway Driving Assist“ aus, das nicht

nur die Spur, sondern auch den Abstand zum Vordermann hält.

Ein anderes intelligentes System heißt Safe Range und soll das Rangieren sicherer und schneller machen. Das Ganze basiert auf einem Zusammenspiel von Systemen im Lkw und auf dem Betriebshof. Kameras überwachen den Rangiervorgang. In diesem Fall arbeiten im Lkw unter anderem die Lenkung ReAX und das mit dem Traxon-Getriebe kombinierte Hybridmodul bestens zusammen. Der Fahrer hat mit dem kompletten Rangiervorgang nichts mehr zu tun. Einzig aktivieren muss er ihn.

Doch ZF wäre nicht ZF, gäbe es nichts Neues von der Getriebefront zu berichten. Vom neuen Traxon-Getriebe war schon die Rede. Eingebaut wird es derzeit bei MAN, Iveco, Ford (Türkei) und Foton (China). In Kombination mit dem Torque-



1 Die elektrohydraulische Lenkung arbeitet unter anderem mit Highway Assist und Evasive Maneuver Assist zusammen.

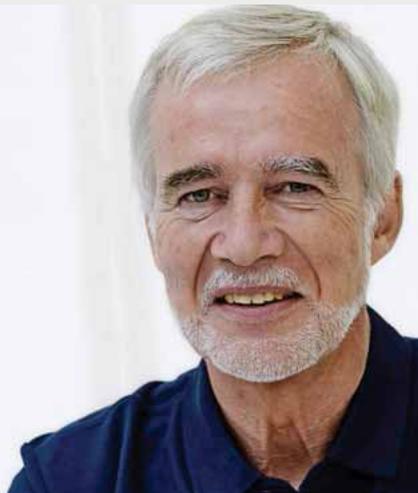
2 Traxon-Getriebe mit Hybrid-Modul für schwere Lkw. 120 kW Antriebsleistung, 4 kWh Kapazität.

3 Acht Gänge gibt es im neuen Lastschaltgetriebe Powerline; bis 1.400 Nm und 26 Tonnen Gesamtgewicht.

Assistent), den ZF jetzt auf dem Testgelände der RWTH Aachen eindrucksvoll in Szene setzte. Solche Systeme machen deutlich, wie Mechanik und Elektronik bei entsprechendem Know-how zu intelligenten Systemen verwachsen können.

Helfen kann der Evasive Maneuver Assist (EMA) immer dann, wenn automatische Notbremssysteme nicht mehr ausreichen. Das kann etwa bei schlüpfriger Fahrbahn der Fall sein oder

Gemeinsame Arbeit



Dr. Christian Wiehen, Wabco Chief Technology Officer, über die neue Evasive Maneuver Assist (EMA) Technologie.

Das Gespräch führte Thomas Rosenberger.

?: *Wie ist die Zusammenarbeit mit ZF beim EMA zustande gekommen?*

Dr. Wiehen: Wir kennen uns schon seit vielen Jahren durch die gemeinsame Arbeit an Fahrwerksregelsystemen und Getriebesteuerungen – sind also ohnehin schon Kooperationspartner. Wir wollten beim EMA unsere jeweiligen Kompetenzen noch stärker zusammenbringen.

?: *Haben Sie ein gemeinsames Entwicklungsteam?*

Dr. Wiehen: Wir haben tatsächlich ein gemeinschaftlich bestücktes Entwicklungsteam eingesetzt. ZF brachte die Lenkungscompetenz ein und Wabco das Wissen über Brems- und Notbremsysteme.

?: *Auf welchen bestehenden Systemen haben Sie den EMA aufgesetzt?*

Dr. Wiehen: Das ist im Grunde die aktuelle Serienausstattung der DAF-XF-Sattelzugmaschine. Hierzu gehören EBS, ESP, das Wabco-AEBS On-Guard-Active und die Fahrwerksregelung ECAS. Im Auflieger sind ebenfalls unsere Seriensysteme verbaut. Hinzu kommt die elektronische Lenkung von ZF. Wir haben dann eine Software entwickelt, die diese Systeme intelligent zusammenführt.

?: *Wo steht das System heute auf dem Weg zur Serienreife?*

Dr. Wiehen: Wir warten gerade darauf, wie die Kunden reagieren. Das Interesse ist dort jedenfalls groß. Entscheidend ist aber die elektronische Lenkung. Zunächst muss sie zur Serienreife entwickelt werden. Alle anderen

Gekonnt unterstützt Evasive Maneuver Assist (EMA) den Fahrer beim Ausweichen. Rechts zeigt die Grafik die Arbeitsweise dieses Assistenten in mehreren Schritten.



Systeme sind vorhanden. Ich gehe davon aus, dass es noch drei bis vier Jahre bis zur Serienreife dauert.

?: *Das System muss erst noch lernen, wohin es ausweichen kann. Dafür ist eine Vernetzung mit der Umwelt nötig. Wenn aber alle Fahrzeuge miteinander vernetzt sind, wieso sollte es dann noch zu unerwarteten Ausweichmanövern kommen?*

Dr. Wiehen: Sobald Connectivity breitflächig verfügbar ist, haben Sie recht. Aber bis dahin ergibt der EMA Sinn. Es wird auch noch in einer langen Übergangsfrist Fahrzeuge ohne entsprechende Vernetzung geben.

?: *Wer haftet im Falle eines Unfalls beim Ausweichen?*

Dr. Wiehen: Die ethische Überlegung, welches Gut schützenswerter ist, wird nicht von dem System geleistet. Ganz bewusst überlassen wir in Übereinstimmung mit dem Wiener Abkommen dem Fahrer die Entscheidung, wohin das Ausweichmanöver führt.

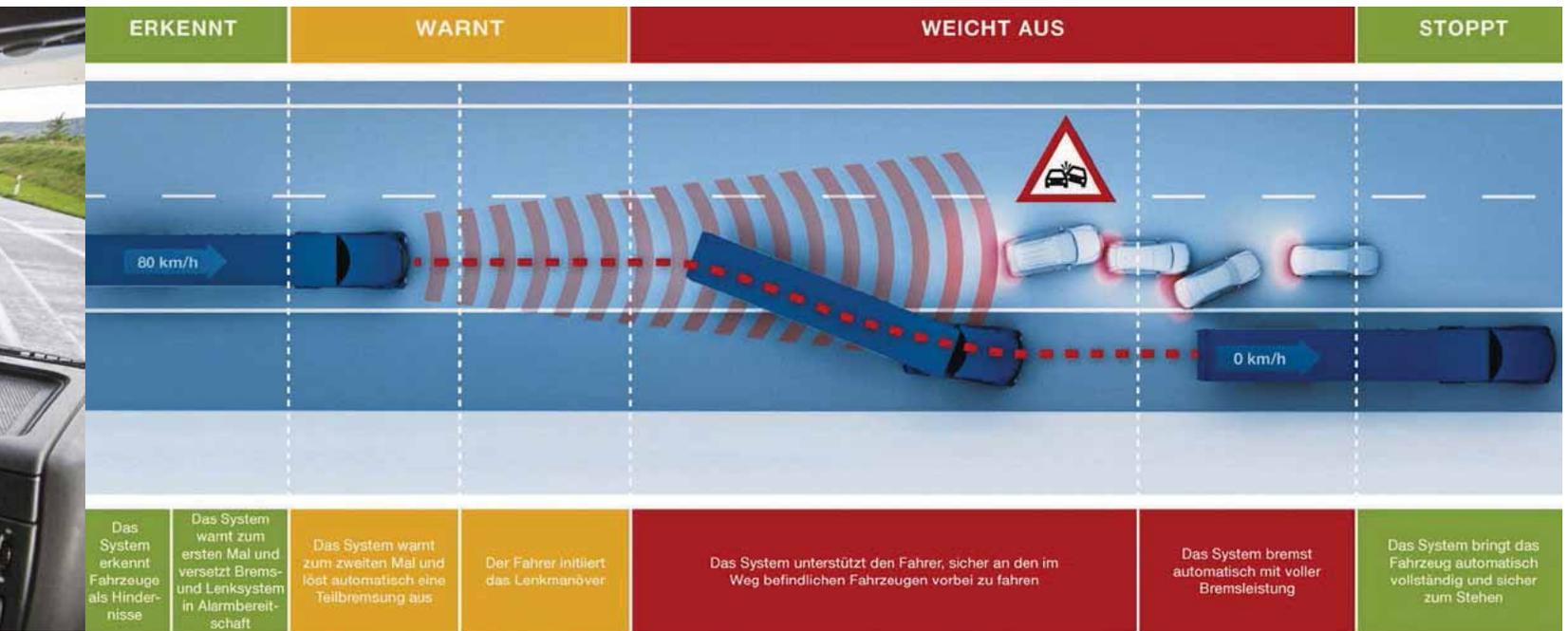
?: *Brauchen (teil-)automatisierte Nutzfahrzeuge also eine Black Box?*

Dr. Wiehen: Ich bin kein Freund von vollständiger Überwachung. Aber es ist Sache des Flottenbetreibers, zu entscheiden, ob er ein solches System benötigt. In den USA sind Black Boxes zur Fahrerüberwachung schon gängig. Dort bieten wir ein solches System auch an, das den Verkehr vor dem Fahrer und den Fahrer überwacht und Videosequenzen speichert. Mit deutschen Gesetzen ist das aber nicht vereinbar.

Modul ist es für Einsätze mit hohen Gewichten prädestiniert. Eine Anwendung sind Schwerlastzugmaschinen, eine andere sind Mobilkräne. Die Kombination von Torque und Traxon ergibt ein automatisch schaltendes Lastschaltgetriebe, das deutlich mehr Drehmoment verträgt, als die gute alte WSK (Wandlerschaltkupplung).

Nach wie vor im Programm sind die 1979 vorgestellten legendären Ecosplit-Getriebe. Doch ZF ist sich sicher, dass die Tage der manuell zu schaltenden Getriebe nicht nur in schweren Lkw, sondern auch bei leichteren Nutzfahrzeugen gezählt sind. Auch deswegen hat das Unternehmen an der Schnittstelle vom starken Pkw zum leichten Lkw das Lastschaltgetriebe HP8 entwickelt, das seine Nutzfahrzeug-Premiere im Iveco Daily mit bis zu 7,2 Tonnen Gesamtgewicht feierte und ursprünglich aus dem Pkw stammt. Derzeit in Erprobung ist die darauf basierende Achtgangvariante Powerline, die in mittelschweren Lkw, schweren Pick-ups und in Bussen zum Einsatz kommen soll. Powerline verträgt Eingangsdrehmomente bis 1.400 Nm und eignet sich für Gesamtgewichte bis 26 Tonnen.

Das Thema autonomes Fahren steht auch bei ZF derzeit im Mittelpunkt, wenn auch nicht an erster Stelle. Die dazu nötigen Systeme sind alle vorhanden – auch dank TRW-Übernahme und Wabco-Zusammenarbeit. Kenner schätzen aber, dass vom Weg bis zum vollautonomen Fahren auf der Autobahn erst zehn Prozent zurückgelegt wurden. Zuerst geht es um langsam fahrende Fahrzeuge – beispielsweise um Acker-schlepper oder um innerbetriebliche Transporte. Lkw-Fahrer, zumal im Fernverkehr, sind also noch lange die Könige auf der Landstraße und wohl auch auf der Autobahn. ■



Eindrucksvolle Demonstration autonomer Fahrfunktionen

Interview: Divisionschef Staedtler über die Anwendung autonomer Fahrfunktionen. Das Gespräch führte Thomas Rosenberger.

?: Wo steht ZF bei der Einbindung von TRW?

Staedtler: Mit der Akquisition von TRW im Mai 2015 und der Integration in den Konzern verfügt der ZF-Konzern heute über ein einzigartiges Produktportfolio, welches die globalen Megatrends Elektrifizierung, Sicherheit, Vernetzung und Automatisierung mit ganzheitlichen Lösungen bedienen kann. Der Dreiklang aus Sehen, Denken, Handeln ist dabei Leitprinzip und Alleinstellungsmerkmal unserer Leistungen.

?: Gibt es schon erste gemeinsame Erfolge?

Staedtler: Bei den Nutzfahrzeug-Technologien haben wir schnell begonnen, Gemeinsamkeiten

bezüglich Kunden und Produkten zu erfassen. Wir arbeiten heute sehr intensiv in allen Bereichen zusammen und treten bei unseren Kunden mit einem erweiterten Produktportfolio gemeinsam auf. Das umfasst jetzt beispielsweise auch fortschrittliche Sensorik und Nutzfahrzeug-Lenkungen von ZF TRW.

?: Wann werden teilautonome Fahrfunktionen für die Kunden verfügbar sein?

Staedtler: Der jetzt vorgestellte ZF Innovation Truck demonstriert eindrucksvoll die Fähigkeiten des ZF-Konzerns, Assistenzsysteme für Nutzfahrzeuge schnell und praxisorientiert entlang des gesamten Einsatzspektrums umzusetzen.

?: Wir werden also bald autonom an die Rampe rangieren...

Staedtler: Rangierschäden und damit verbundene Reparaturen oder gar Ausfallzeiten der Fahrzeuge sind ein betriebswirtschaftliches Kriterium in der Logistikbranche. Sind die Schäden vermeidbar, ist das für den Spediteur ein Wettbewerbsvorteil. Die Funktion im Innovation Truck ist tatsächlich eine Anwendung mit hohem Bedarf und schneller Amortisation. Generell bietet sich die Technik für alle Betriebshöfe an.

?: Welche Faktoren tragen auf ZF-Seite hier zu einer Lösung bei, die schnell rechnet?

Staedtler: Der ZF-Konzern profitiert von der Fähigkeit, Systeme und Funktionen auf alle Fahrzeugklassen übertragen zu können. Assis-

tenzsysteme, die zuerst im Pkw Anwendung fanden, agieren nun in einem Nutzfahrzeug. Kamera-, Radar- und Lenkungstechnik des ZF-Konzerns findet eine immer weitere Anwendung im Markt. Die Kosten für die Technologie sind seither gesunken.

?: Wann werden die genannten Funktionen zum Alltag gehören?

Staedtler: Hier sollte man differenzieren, da je nach Anwendungsfall eine Anpassung der Rahmenbedingungen durch den Gesetzgeber erforderlich ist. Sprechen wir über das autonome Rangieren auf Betriebshöfen, so wird dieser Anwendungsfall sicherlich zuerst kommen.

?: Lassen Sie Autobahnanwendungen bewusst außer Acht?

Staedtler: Nein, keinesfalls. Wir betrachten alle Geschwindigkeitsbereiche, also auch die Autobahnanwendung.

?: Wird die E-Mobilität auch in schweren Nutzfahrzeugen eine Rolle spielen?

Staedtler: E-Mobilität wird in vielen Anwendungsbereichen eine Rolle spielen. Im Bus sind wir heute schon mit der Elektroportalachse AVE 130 rein elektrisch unterwegs. Mit einem elektrischen Zentralantrieb zeigen wir auf der IAA eine weitere Entwicklung. Ich glaube aber auch an hybride Formen im schweren Lkw – vor allem dann, wenn die Städte die Zufahrten für konventionelle Antriebe erschweren. Auch Verteiler-Lkw müssen schließlich noch in die Zentren fahren dürfen.



Fredrik Staedtler, Leiter Division Nutzfahrzeugtechnik der ZF Friedrichshafen AG



AUGE IN AUGE



Doppeltest: Mercedes gegen Scania, Powershift gegen Opticruise, PPC gegen CCAP – wo stehen die Pioniere der vorausschauenden Tempomaten mit ihren Systemen heute? Das Rennen ist enger denn je.

TEXT: MICHAEL KERN | FOTOS: KARL-HEINZ AUGUSTIN, VASSILIS DARAMOUSKAS, MICHAEL KERN



Reichlich Gepäck reist immer mit, wenn die Redaktion zu Tests einlädt. Ballast für 40 Tonnen Gesamtgewicht zum Beispiel ist für den schweren Standardsattel Pflicht. Zur Kür gehört dann aber eher, was Scania-Testfahrer Peter Breitbach in Gestalt eines dicken, viele Seiten umfassenden Ordners in der Topline-Kabine seines orangefarben lackierten Scania hortet. Penibel sind in diesem Konvolut all die Änderungen aufgeführt, die das Werk am GPS-Tempomaten Scania Active Prediction seit seiner Vorstellung im Jahr 2011 bis zum heutigen Tage vorgenommen hat.

Der Umfang des Konvoluts zeigt: Auf der faulen Haut gelegen sind die Schweden ganz sicher nicht. Sie haben ja mittlerweile nicht nur den Freilauf Eco-Roll integriert, sondern zum Beispiel auch den Weg frei gemacht für den Eingriff des vorausschauenden Tempomaten in die Schaltstrategie. Beides kommt nun nicht von ungefähr. Denn auf CCAP (Cruise Control Active Prediction) von Scania folgte anno 2012 direkt PPC von Mercedes (Predictive Powertrain Control). Und bei PPC waren von Beginn an Eco-Roll ebenso wie Eingriffe in die Schaltlogik mit von der Partie.

Aber auch PPC ist nicht mehr im Urzustand. Der sogenannte Überschwinger (Überschussgeschwindigkeit) lässt sich statt vordem von plus vier bis plus 15 km/h schon von plus zwei bis plus 15 km/h in Einserschritten dosieren. Zudem hat das System beim Test-Lkw nun

Die Einstellungsmöglichkeiten sind bei Mercedes zahlreich (o.), bei Scania (u.) dagegen eher übersichtlich.

Abfahrts-Lauf

Soll der Gang im Zweifelsfall bis zum bitteren Ende drinbleiben, wenn's bergab geht? Oder soll die Automatik sicherheitshalber raufschalten, wenn die Drehzahl durch die Decke zu gehen droht? Grundverschiedene Antworten geben Mercedes und Scania auf diese Frage. Mercedes gibt dem bremsenden Moment den Vorzug und lässt Powershift bei Talfahrt im einmal eingelegten Gang verharren, sofern der Fahrer nichts unternimmt, diesen für Kupplung und Motor tendenziell gefährlichen Zustand zu beenden. Scania geht den entgegengesetzten Weg und lässt Opticruise sicherheitshalber raufschalten, sobald die Drehzahl für Funktionstüchtigkeit des Motors kritische Werte erreicht.



Scania nutzt Kartenmaterial von Continental und kann den Lkw zusätzlich dort fehlende Daten erheben lassen.

mit der zweiten Generation des OM 471 zu tun und muss dessen Eigenarten berücksichtigen. Zu nennen wären dabei in erster Linie: Ein unterhalb der bisherigen Gürtellinie doch spürbar üppiger vorhandenes Drehmoment bis runter auf ungefähr 900/min sowie das Erreichen der vollen Leistung schon bei 1.600 Touren (statt vorher 1.800/min).

Wenn es einen Autobahnabschnitt in Deutschland gibt, auf dem GPS-Tempomaten

ihre Fähigkeiten entfalten können, dann sind es Teilstrecken wie das Segment zwischen Stuttgart-Zuffenhausen und Ilsfeld auf der A81. Berg und Tal dominieren, wobei auch sachte Gefälle genug vorhanden sind, auf denen sich Eco-Roll beweisen kann. Punkt 19 Uhr fallen die Lkw-Überholverbote. Deswegen rollt das Test-Duo auch erst abends auf die Piste, um bis spät in der Nacht das Sparpotenzial von PPC und CCAP unbehelligt auszuloten.

Drei Fahrweisen stehen auf dem Programm: Sturer Tempomat ohne GPS-Weitblick, gemäßiger GPS-Tempomat unter den Vorzeichen, die bei Scania „Standard“ heißen. Gemeint ist damit ein Überschwinger in Höhe von vier Prozent der jeweils eingestellten Tempomatgeschwindigkeit sowie ein Unterschwinger in Höhe von sechs Prozent. Transponiert auf die Gegebenheiten bei Mercedes-PPC bedeutet das: minus fünf km/h als unteres Limit, plus 4 km/h als oberes Limit gesetzt – und wie beim Scania 85 km/h als Marschgeschwindigkeit gewählt.

Für die Praxis bedeutet das: Innerhalb dieses Spektrums werden die GPS-Tempomaten versuchen, mit Absackenlassen der Geschwindigkeit bis auf 80 km/h sowie unter Zuhilfenahme von Eco-Roll und gegebenenfalls auch durch kurzes Beschleunigen vor dem Berg das Beste aus den Gegebenheiten zu machen. Erstes verblüffendes Ergebnis eines direkten Vergleichs dieser beider Fahrstile: Obwohl die GPS-Tempomaten ebenso brav wie exakt jeweils mit 80 km/h über jede der auf diesem Autobahnsegment zahlreich vorhandenen Kuppen schieben, ist ein Verlust an Fahrleistung kaum auszumachen.

Gerade mal 1,0 bis 1,2 Prozent beträgt die Einbuße bei der Durchschnittsgeschwindigkeit, während die Ersparnis beim Sprit sehr viel deut-





Mit längster lieferbarer Achse drehen die Motoren bei Scania (o.) und Mercedes (u.) mit weniger als 1.200 Touren bei 80 km/h.



licher ausfällt. Sieben bis neun Prozent stehen für die GPS-Systeme im Vergleich zum klassischen, mehr oder weniger stur agierenden Tempomaten zu Buche.

Wobei allerdings zu sagen wäre, dass diese Werte eben nur für das besonders prädestinierte Teilstück der A81 gelten. Klar ist, dass die Welt nicht nur aus Bergen besteht und weder PPC noch CCAP im Flachland groß zur Geltung kommen könnten. In der täglichen Praxis wird sich unterm Strich also nur ein bestimmter Bruchteil des hier gemessenen Vorteils bemerkbar machen.

Außerdem: Wie sich bei den Messfahrten schnell gezeigt hat, gehen die klassischen Tempomaten bei Mercedes und Scania unterschiedlich zu Werke. Der von Scania agiert nicht ganz so subtil wie jener von Mercedes, braucht tendenziell eher etwas mehr an Sprit. Womit auch klar ist, dass sich das Potenzial der GPS-Tempomaten auf diese Weise nur schlecht direkt vergleichen lässt.

Drehen wir die Schraube also etwas weiter. Unter dem Motto „Eco“ kontra „Standard“ steht, im Scania-Jargon gesprochen, der zweite Teil der Messfahrten, die schon etwas mehr über die Sparpotenziale der einzelnen Systeme aussagen. Fest gesetzt sind bei Scania dabei in der Einstellung „Eco“ minus zwölf und plus null

Bei Mercedes fußt die Streckenkenntnis auf 3D-Karten von Tom-Tom.

Die Automaten im Detail

	Mercedes PPC	Scania Active Prediction
Einstellungsbereich Standard	frei wählbar Überschwinger +2 bis +15 km/h Unterschwinger -10 bis ±0 km/h	Standard: Überschwinger +4 %, Unterschwinger -6 % der gesetzten Geschwindigkeit Economy: Überschwinger 0 %, Unterschwinger -12 %
Wirksam	ab 15 km/h	ab 50 km/h
Geografische Abdeckung	ca. 95 % der europäischen Autobahnen und Bundesstraßen	westeuropäische Autobahnen und Bundesstraßen nahezu vollständig, Osteuropa die Magistralen
Datenquelle	3D-Straßenkarten (Tom-Tom) + GPS	3D-Straßenkarten (Continental) + GPS
Fahrzeugeigene Straßendatenerfassung/-korrektur	nein	ja (hauptsächlich für Steigung, funktioniert aber nur auf im System bereits hinterlegten Straßen)
Distanz Vorausberechnung	ca. 2 Kilometer	ca. 2,5 Kilometer
System abschaltbar	ja	nein
Spezieller Öko-Modus	ja	ja
Eco-Roll*	ja (Überschwinger +2 bis +15 km/h, Unterschwinger -10 bis ±0 km/h)	ja (Überschwinger wie per Limiter gesetzt, Unterschwinger gemäß Standard oder Economy, fallweise auch etwas darunter)
Powermodus	ja	ja
Freischaukel-Modus	ja	ja
Offroad-Modus	ja	ja
Kickdown	ja	ja
Varianten insgesamt	Standard, Power, Economy, Offroad, Fleet, Fire – immer nur maximal zwei erhältlich	Standard, Power, Economy, Offroad – maximal drei erhältlich
Spezieller Manövriermodus	ja, automatisch aktiviert/deaktiviert	ja, manuell zu aktivieren, automatisch deaktiviert
Eingriff in Schaltlogik	ja	ja
Gewichtserkennung	Berechnung	Berechnung
Steigungserkennung	Sensor	Accelerometer
Spezielle Kurvenerkennung	ja	ja
Maximaler Gangsprung	keine Beschränkung	Raufschalten 5 Gänge, Runterschalten keine Beschränkung**
Schnelle Rückwärtsgänge	2 in oberer Rangegruppe, einlegbar nur in Fahrt	keine
Abstellen mit eingelegtem Gang	nein	kurzfristig
Notlauffunktion	ja (ein R-Gang, 2. & 6. Gang)	ja, alle Gänge mit eingeschränkter Funktionalität
Anschleppen/Anrollen	ja	ja
Update Software	per Werkstatt	per Kauf
Gewicht Getriebe Testfahrzeug	243 kg	317 kg

* Freilauffunktion ** am Berg max. 7 Gänge





Eco-Roll nehmen beide Systeme ausgiebig zu Hilfe, sobald das Rollen im Freilauf weniger Verbrauch verspricht als Fahren im Schubbetrieb.



Technische Daten



Fahrzeugtyp	Mercedes Actros 1845				Scania G 450 Streamline			
Motor	Reihensechszylinder OM 471 LA mit Turboaufladung und Ladeluftkühlung, Euro 6 per AGR, SCR und DPF				Reihensechszylinder DC13-147 mit Turboaufladung und Ladeluftkühlung, Euro 6 per SCR und DPF			
Nennleistung	449 PS (330 kW) bei 1.600/min				450 PS (331 kW) bei 1.900/min			
Max. Drehmoment	2.200 Nm (2.400 Nm mit Top-Torque) bei 1.100/min				2.350 Nm bei 1.000–1.300/min			
Kraftübertragung	Automatisierte Einscheiben-Trockenkupplung, Getriebe G211-12, Hinterachse einfach übersetzte Hypoidachse, Übersetzung 2,53 zu 1 = 131,9 km/h bei Bereifung 315/70 R 22,5. Entspricht 1.160/min bei 85 km/h im höchsten Gang. Vmax 1. Gang = 8,8 km/h bei 1.800/min				Automatisierte Einscheiben-Trockenkupplung, Getriebe GRS895R, Hinterachse einfach übersetzte Hypoidachse, Übersetzung 2,59 zu 1 = 136,1 km/h bei Bereifung 315/70 R 22,5. Entspricht 1.242/min bei 85 km/h im höchsten Gang. Vmax 1. Gang = 12,0 km/h bei 1.900/min			
Eckdaten Getriebe	Automatisiertes und unsynchronisiertes Dreigang-Hauptgetriebe mit Range- und Splitgruppe, 12 Gänge, 4 Rückwärtsgänge				Automatisiertes und synchronisiertes Dreigang-Hauptgetriebe mit Range- und Splitgruppe, 12 Gänge, 2 Rückwärtsgänge			
Übersetzungen	1. Gang	14,93	9. Gang	2,05	1. Gang	11,32	9. Gang	1,92
	2. Gang	11,67	10. Gang	1,60	2. Gang	9,13	10. Gang	1,55
	3. Gang	9,02	11. Gang	1,28	3. Gang	7,21	11. Gang	1,24
	4. Gang	7,06	12. Gang	1,00	4. Gang	5,81	12. Gang	1,00
	5. Gang	5,63	R1	14,93	5. Gang	4,65	R1	11,00
	6. Gang	4,40	R2	11,67	6. Gang	3,75	R2	8,88
	7. Gang	3,39	R3	3,39	7. Gang	3,02	R3	–
	8. Gang	2,65	R4	2,65	8. Gang	2,44	R4	–

Prozent der jeweils gesetzten Marschgeschwindigkeit. In die Mercedes-Terminologie übersetzt bedeutet dies für die beim Test gesetzten 85 km/h Marschgeschwindigkeit: zehn km/h Unterschwinger, Überschwinger gleich null.

Und damit nicht genug: Für diese Einstellung bietet der hier gefahrene Mercedes – wie für alle anderen Varianten bei Über- und Unterschwinger auch – gleich zwei Umsetzungen in die Praxis an. Die eine geschieht im normalen Fahrprogramm, die andere im sogenannten und extra einzustellenden Economy-Mode: Der setzt die Schaltpunkte noch einmal mehr in Richtung Sparsamkeit, beschränkt sich beim Gasgeben auf maximal circa 85 km/h und lässt einen Kickdown nur in sehr beschränktem Maße zu.

Das Ergebnis verblüfft aufs Neue mit dem Mercedes im Economy-Mode und dem Scania in seiner Art des Öko-Modus. Was die Fahrleistung angeht, stehen jeweils nur rund ein Prozent niedrigere Durchschnittsgeschwindigkeiten zu Buche. Und das, obwohl die Systeme dieses Mal vor Steigungen grundsätzlich nicht beschleunigen.

Beim Verbrauch ergeben sich leichte Vorteile für den Scania, der es gegenüber dem Standardmodus auf 7,5 Prozent weniger verbrannten Diesel bringt, während der Mercedes auf einen Minderverbrauch von 5,7 Prozent kommt. Kleiner Vorteil für den Scania also, bei dem die Feinabstimmung in dieser Art von Straßenschach einfach nahezu perfekt ist.

Da wird mit jedem Tröpfchen Sprit gezeit und, was die Drehzahl angeht, der bis auf 1.000 Touren hinabreichende Bereich des maximalen



Die Anzeigen im Mercedes-Display sind großzügig und akzentuiert ausgeführt, während im Scania-Display eher unübersichtliches Klein-Klein herrscht.





Bei Mercedes lassen sich Eco-Roll und GPS-Tempomat abschalten, bei Scania nicht.



An schweren Bergen glänzt Mercedes-Powershift durch souveränes Agieren.



Bei Scania-Opticruise empfiehlt sich für harte Steigungen das Einlegen des Powermodus.

Drehmoments mit beachtlicher Souveränität exakt bis an die äußerste Grenze ausgereizt. Und auch der Schaltkomfort ist bei Opticruise von erlesener Qualität: butterweich, fix und akkurat.

PPC von Mercedes hingegen verfährt beim Gangwechsel insgesamt eine Spur grober und erweckt generell doch eher den Eindruck, es würde den Bereich von weniger als 1.000/min mehr scheuen als mit dem neuen OM 471 notwendig. Mit dem Freilauf Eco-Roll geizt PPC von Mercedes allerdings nicht minder als Active Prediction von Scania. Die Schaltstrategie ist insgesamt aber manchmal etwas eigenwillig.

Peter Breitbach stößt derweil in seinem dicken Ordner und führt als weitere Änderungen gegenüber vorher bei CCAP an: Die hinterlegten 3D-Straßenkarten bei Active Prediction stammen jetzt von Continental und nicht mehr wie früher von Garmin. Die Daten für PPC wiederum stammen wie eh und je von Tom-Tom. Noch in diesem Jahr, so hat Mercedes aber jüngst angekündigt, soll es ein Update des Kartenmaterials geben und auch die Eco-Roll-Strategie noch einmal optimiert werden.

Genug jetzt der Feinheiten. Lassen wir es zur Abwechslung mal etwas krachen. „13 Prozent“ weist das Straßenschild für ein besonders gemeines, bei Bad Mergentheim gelegenes Steilstück aus. Und das ist nur die halbe Wahrheit. Denn da, wo's an diesem gnadenlosen Berg besonders steil zugeht, verschränkt eine Linkskurve den Zug zusätzlich. Mit dieser unerwarteten Erhöhung des Fahrwiderstands hat schon manche Automatik ihre liebe Not gehabt.

Hier geht der Powershift-Mercedes furchtlos voran und liefert eine überzeugende Probe seiner Kunst. Auch ohne Zuhilfenahme von PPC meistert seine Automatik das Steilstück ohne Fehl und Tadel, schaltet gangweise runter vom Neunten bis in den Fünften und hangelte sich anschließend die Gangleiter fast perfekt wieder rauf. Mit PPC-Funktion geht Powershift beim Runterschalten genau gleich vor, spart sich beim Raufschalten aber ein kleines Pendelschaltungs-Intermezzo und demonstriert eindrucksvoll, wie nützlich der vorausschauende Tempomat – bei PPC ab 15 km/h zu haben – auch bei niedrigeren Geschwindigkeiten sein kann. Dabei ist es egal, ob mit Kickdown oder im Economy-Modus gefahren wird: Powershift gibt sich an diesem gnadenlosen Berg keine Blöße.

Beim Scania sieht die Sache etwas anders aus. Dort ist der vorausschauende Tempomat erst ab 50 km/h verfügbar. Bei den hier am Berg herrschenden geringen Geschwindigkeiten kann er

daher nichts beitragen. Im Standardmodus unterschätzt Opticruise die Schärfe der Prüfung ein wenig und schaltet nicht früh genug zurück, um die Schlüsselstelle im Fünften noch zu meistern. Die Folge: Der Dritte muss als Notanker her, um ein Stehenbleiben zu vermeiden. Dann marschiert der Schwede aber munter weiter und schaltet fehlerlos Gang für Gang rauf, um sich hinter der Kuppe auf die ebenso steile Talfahrt zu begeben.

Im Powermodus, mit etwas nach oben hin versetzten Schaltpunkten, macht der Scania seine Sache allerdings tadellos: Springt da, wo's kritisch wird, beherrscht vom Siebten in den Fünften und biegt da, wo es am steilsten ist, unbeirrt und voller Dampf ganz souverän ums Eck.

Mit Kickdown und ohne Powermodus kann einem der Scania andererseits aber auch Rätsel aufgeben: Mal geht er ganz auf Nummer sicher, schaltet da frühzeitig in den Dritten, wo es auch der Fünfte täte, und hält sich mit dem



Der vorausschauende Tempomat wird bei Mercedes schon ab 15 km/h aktiv, bei Scania erst ab 50 km/h.





Fürs Rangieren serviert der Mercedes automatisch den sogenannten Kriechgang, den der Fahrer per Betriebsbremse dosiert. Bei hohen Fahrwiderständen stößt das System allerdings an seine Grenzen.



Raufschalten lange zurück. Mal huscht er am steilen Berg aber auch die Gangleiter Sprosse für Sprosse runter und dann wieder rauf ganz wie im Powermodus. Des Rätsels Lösung: Den Kickdown versteht Opticruise als Aufforderung, höchstmögliche Beschleunigung zu bieten – und lässt keine kurzzeitige Geschwindigkeitsverluste zu, wie sie sich zum Beispiel in Schaltpausen ergeben.

Deutliche Unterschiede zwischen den Systemen herrschen auch bei Schleichfahrt zum Ran-

gieren an der Rampe. Powershift von Mercedes bietet für solche Fälle den sogenannten Kriechmodus, der aber erst nach dem Anfahren scharfgeschaltet wird, sobald die Kupplung geschlossen hat. Er tritt als spezielle Rangierfunktion in Form von Rollen bei Standgas dann automatisch in Aktion, wenn die Betriebsbremse gelöst ist.

Geht's dem Fahrer mit Standgas zu schnell, kann er die Geschwindigkeit per Betriebsbremse nach Gusto regeln. Klettert die Drehzahl ande-

rerseits, zum Beispiel gefällebedingt, über 700/min hinaus, schaltet sich der Kriechmodus automatisch ab und Powershift wechselt in den normalen Fahrmodus mit mehr oder weniger geschlossener Kupplung.

Bei Opticruise von Scania hingegen ist der Manövriermodus ganz anders gestrickt: Um ihn zu aktivieren, muss der Lenkstockhebel erst einmal vom Lenkrad weggedrückt werden. Dann scheint im Display hinter dem Symbol für den Gang der Buchstabe „M“ auf, der eben für den Manövriermodus steht. Hier bestimmt die Stellung des Gaspedals, wie stark die Kupplung geöffnet respektive geschlossen ist.

Beide Lösungen haben ihre Vor- und Nachteile. So verlangt die Scania-Methode zuerst einmal nach einem manuellem Eingriff, funktioniert aber besonders bei hohen Fahrwiderständen ganz ausgezeichnet und feinfühlig. Beginnt der Lkw von selbst zu rollen, wird der Scania-Fahrer zu seiner Verblüffung erleben, dass die Kupplung öffnet und er bremsen muss.

Was Opticruise und Powershift am Ende gemeinsam haben und was ohne Wenn und Aber prima funktioniert, das ist: Sobald der Lkw genug an Fahrt aufgenommen hat, verabschieden sich die Manövriermodi von selbst und es geht im normalen Fahrmodus weiter.

Die Systeme schenken sich bei der Bedienung sowieso fast nichts: Beide setzen als zentrales Element auf einen geschickt gemachten Lenkstockhebel. Die Feinjustierung bestimmter Parameter geschieht über einschlägige Lenkradtasten. Etwas spartanisch ist beim serienmä-

Der kleine Unterschied

Gewichtserkennung ist das A und O für eine ordentliche Automatisierung. Und so treffsicher, wie sowohl Scania als auch Mercedes mit hohen Gewichten über Berg und Tal navigieren, dürfte es keinem von beiden bei dieser Grundrechenart der GPS-Tempomaten hapern. Umso merkwürdiger ist es, wie wenig die Systeme dem Braten erst einmal trauen, wenn die Fuhre plötzlich solo und ohne Auflieger im Schlepp unterwegs ist.

Zwei bis drei Anläufe brauchen beide, bis die neue Leichtigkeit des Seins zweifelsfrei erkannt ist und die Gänge anschließend großzügiger sortiert werden. Doch während der Mercedes dann auch mal praxisgerecht den Sechsten zum Anfahren hernimmt, beharrt der Scania etwas pingelig auf dem Vierten, der bei Opticruise fürs Anfahren als Standard vorgesehen ist. Geht's aber darum, zum Beispiel einem Traktor brav hinterherzutrotten, machen beide Systeme ihre Sache gut und halten die Zügel praxisgerecht locker.



fig gelieferten CCAP von Scania die Auswahl an Einstellungen: Da gibt es die drei vorgegebenen Einstellungen Standard, Eco und Power. Wer stattdessen lieber den traditionellen sturen Tempomaten haben möchte (aber wozu?), kann sich CCAP ausprogrammieren lassen.

Bei PPC von Mercedes ist die einstellbare Varianz an Über- sowie Unterschwingern weitaus größer als bei CCAP, ohne dass die Bedienklaviatur große Rätsel aufgeben würde. Eco-Roll lässt sich zudem fast nach Belieben mit ein- und ausschalten (ist nur im Economy-Modus nicht abschaltbar). Schweift der Blick übers Display, zeigt sich der neue Actros klar als das modernere Fahrzeug. Die Scania-Anzeigen, kleinteilig strukturiert, sind mittlerweile in die Jahre gekommen.

Bis heute hat sich Scania darüber hinaus gescheut, die Synchronisierung in der Schaltbox des Feldes zu verweisen. Das führt zu einem Nachteil beim Gewicht, der es schon in sich hat. Selbst bei den Varianten ohne Crawler wie dem hier gefahrenen GRS895R beträgt das Gewicht mit 317 Kilogramm rund anderthalb Zentner

mehr als beim 243 Kilogramm wiegenden Klauengetriebe G211-12 des Mercedes.

Grundverschieden sind die Systeme also und treffen sich trotzdem in einem Punkt: Sie arbeiten beide auf sehr hohem Niveau. Leichte Vorteile kann der Scania in den Disziplinen allgemeine Fahrstrategie und Schaltkomfort für sich reklamieren. Bei Details wie der Bedienung oder Art des Manövriermodus herrscht bei aller Verschiedenheit der Lösungen mehr oder weniger Gleichstand. Geht's aber um Dinge wie Schaltstrategie in extremen Steigungen, Display, Leerfahrt oder die Verfügbarkeit des vorausschauenden Tempomaten auch bei niedriger Geschwindigkeit, muss Opticruise wie beim Kriterium Bandbreite an Einstellungsmöglichkeiten PPC von Mercedes den Vortritt lassen.

Mercedes hat ja bereits angekündigt, dass sie an der Eco-Roll-Strategie weiter feilen und auch neues Kartenmaterial dem Actros in Zukunft das Fahrverhalten diktieren soll. Und auch Peter Breitbachs dicker Ordner wird sicher um einige Seiten zulegen, wenn der neue Scania demnächst die Bühne betritt. ■

Im Falle eines Falles

Auch wenn derzeit alle Welt schon gebannt aufs autonome Fahren schaut: Schon bei automatisierten Getrieben funktioniert unter Umständen mal was nicht. Damit der Fahrer dann im Falle eines Falles nicht ganz im Regen steht, gibt es sowohl bei Opticruise als auch bei Powershift einen Notanker.

„Ersatzfahrprogramm“ nennt Mercedes diese helfende Hand bei Powershift, die per Display abgerufen werden kann und einen Rückwärtsgang sowie zwei D-Fahrstufen freischaltet (zweiter und sechster Gang zum Beispiel beim G211-12).

„Limp Home“ (übersetzt „Nachhause hinken“) heißt die sich automatisch einschaltende bordeigene Erste Hilfe bei Scania, die beim Streiken der Kupplung das Anfahren per Anlasser möglich macht und als Notnagel die Hauptgänge drei bis fünf zugänglich macht.



Den Manövriermodus von Opticruise muss der Fahrer per Lenkstockhebel aktivieren und kann dann die Kupplung per Gaspedalstellung dosieren. Wird die Kupplung zu heiß, warnt das System.



Wertung

	Mercedes Actros 1845	Scania G 450 Streamline
Allgemein		
Effizienz	+	++
Einstellungsmöglichkeiten	++	+
Schaltstrategie allgemein	+	+
Schaltstrategie extremer Berg	++	0
Leerfahrt	+	0
Fahr-Modi	+	+
Einstellungsfreundlichkeit	++	++
Schaltkomfort	+	++
Schaltgeschwindigkeit	+	+
Handling		
Position Bedienhebel	+	+
Bedienungsfreundlichkeit	++	++
Display-Info	++	0
Manövriermodus		
Automatisches Aktivieren	+	0
Automatisches Deaktivieren	++	++
Feinfühligkeit	0	+
Freischaukeln	+	+
Schnelle Rückwärtsgänge	++	-
Verfügbares Geschwindigkeitsspektrum GPS-Tempomat	++	+

(++ sehr gut, + gut, 0 Durchschnitt, - verbesserungswürdig)



E-VOLUTION

Vorstellung: Daimler Trucks bekennt sich zur Elektromobilität. Mit dem Urban eTruck soll 2020 der erste vollelektrische Verteiler in der 26-Tonnen-Klasse an den Start gehen.

TEXT: MARKUS BRAUN | FOTOS & GRAFIK: DAIMLER

Zeit für Veränderung – Daimler Trucks will bis 2020 einen vollelektrischen Verteiler-Lkw mit 26 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht in den Markt bringen. Was der sogenannte Urban eTruck können soll, demonstriert Daimler vorab an einem getarnten Versuchsträger. In voller Schönheit wird das Fahrzeug erst auf der IAA in Hannover zu sehen sein.

„Bei jeder Innovation ist das Timing entscheidend“, erklärt Daimler-Trucks-Vorstand Dr. Wolfgang Bernhard. Gründe dafür, dass die Zeit reif für batteriebetriebene Lkw ist, erkennt Bernhard am Wunsch der Kunden nach nachhaltiger Mobilität, in immer schärferen Regeln für den innerstädtischen Verkehr hinsichtlich Abgas- und Lärmemissionen sowie in den Fortschritten, die die Batterieentwicklung in den

vergangenen Jahren gemacht hat. Letztere soll dem Urban eTruck eine Reichweite von bis zu 200 Kilometern beschern, bei maximaler Ausladung des 6x2 mit gelenkter Nachlaufachse auf 26 Tonnen.

Die Nutzlast des E-Lkw liegt laut Hersteller nur 700 Kilo unter der eines vergleichbaren Dieselfahrzeugs. Das dürfte bei vielen Verteileranwendungen kein Problem darstellen. Die Leergewichte von E-Lkw und einem vergleichbaren Dieselfahrzeug liegen zwar rund 1.700 Kilo auseinander. Aufgrund des von der EU eingeräumten Gewichtsbonus von einer Tonne für Nutzfahrzeuge mit alternativen Antrieben (EU 2015/719) ergibt sich aber die wesentlich kleinere Differenz bei der erlaubten Zuladung.

Einen wesentlichen Anteil am Leergewicht des Urban eTruck haben die drei im Rahmen verbauten Batteriepacks. Diese setzen sich zusammen aus insgesamt 1.080 Vier-Volt-Zellen

von Akasol, wie sie auch in der Daimler-Pkw-Sparte zum Einsatz kommen. Die Einzelzellen verteilt Daimler auf insgesamt 90 24-Volt-Module à zwölf Zellen. Jedes der im Fahrzeugrahmen verbauten Batteriepacks fasst zehn bis 15 Module zu einer Einheit zusammen. Unterm Strich ergibt sich eine Batteriekapazität von 212 kWh bei rund 720 Volt Spannung.

Fürs Laden setzt Daimler fahrzeugseitig auf den Typ-2-Stecker-Standard in der Hochvolt-Wechselstrom-Ausführung. Der Urban eTruck kann mit Ladeleistungen bis 150 kW umgehen. Dann müssten allerdings bei 720 Volt rund 200 Ampere aus der Dose fließen, was für heutige Infrastruktur-Verhältnisse reichlich ist.

Sollte aber irgendwann diese Strommenge an der Ladedose anliegen, sind die 212 kWh großen Batterien in weniger als zwei Stunden von null auf 80 Prozent geladen. An der Untergrenze der Ladeleistung – bei 20 kW – dauert es etwas

1 Folgt dem EU-Standard (IEC 62196): Der Ladestrom fließt über den auch Mennekes genannten Typ-2-Stecker in der Hochvolt-Wechselstromvariante in die Batterien.

2 Die Batterien sind in den Rahmen des 6x2-Pritschenfahrgestells des Antos eingebettet.



mehr als acht Stunden, um von null auf 80 Prozent zu kommen, auf 100 Prozent sind es mehr als zehn Stunden.

Rekuperation – Energierückgewinnung beim Bremsen – gehört zum guten Ton in der E-Mo-

bilität. Gerade bei schweren Fahrzeugen ist die Reichweitenverlängerung durch Energie, die sonst als Wärme verloren ginge, nicht zu unterschätzen. Zudem eignen sich die Elektromotoren im Rekuperations-Einsatz bestens als Dauer-

bremseinrichtungen. Der Urban eTruck nutzt beide Vorzüge für sich, wobei bei vollgeladenen Batterien die Rekuperationsenergie im Dauerbremseneinsatz in dafür vorgesehene Bremswiderstände abfließt.

Anzeige

VERDOPPELN SIE DIE LEISTUNG IHRER MOTORBREMSE

Jacobs bringt die High Power Density (HPD) Motorbremse auf den Markt. HPD bewirkt eine **Steigerung der Motorbremsleistung um 100 %** bei Reisegeschwindigkeit und ist die leichteste, kostengünstigste und leistungsstärkste Motorbremstechnologie, die derzeit verfügbar ist. HPD ist voll in den Motor integriert und komplett kompatibel mit den neuesten Fahr- und Sicherheitsfunktionen.



Jacobs Vehicle Systems®

Jacobs ist führend bei Motorbremssystemen und seit über 50 Jahren Partner renommierter Nutzfahrzeughersteller weltweit.

Erfahren Sie mehr auf jacobsvehiclesystems.com



TESTEN SIE DEN JACOBS HPD DEMO-TRUCK

Der HPD Demo-Truck geht in den kommenden Monaten auf Tour mit Stationen in Deutschland, Frankreich und Nord-Europa.

Mehr Informationen erhalten Sie auf jacobsdrivethefuture.com



**BESUCHEN SIE UNS
IN HALLE 16, STAND B34**

Antrieb und Rekuperation übernehmen gleichermaßen die beiden Elektromotoren, die nahe der Räder, in der Elektro-Portal-Hinterachse verbaut sind. Diese Achse (ZF AVE 130-400 VAC) stammt vom Zulieferer ZF und kommt

aber eine stadtaugliche Bodenfreiheit von 200 Millimetern bei Standard-Reifendimensionen.

Mit Motoren in der Antriebsachse sparen sich die Daimler-Entwickler einiges an Bauraum. Die Herausforderung war allerdings, ein angemessenes Übersetzungsverhältnis darzustellen, um 26 Tonnen bewegen zu können. Immerhin 1:22,6 liegen zwischen Motor und Rad. Deswegen handelt es sich bei den flüssigkeitsgekühlten, asynchronen Motoren nicht um Direktantriebe in den Radnaben, sondern um zwei radnahe Aggregate mit je 125 kW Leistung, die Bauraum für die notwendigen Untersetzungsgetriebe lassen.

Die Elektroportalachse von ZF aus dem Stadtbus Citaro sorgt nun auch im Lkw für Vortrieb

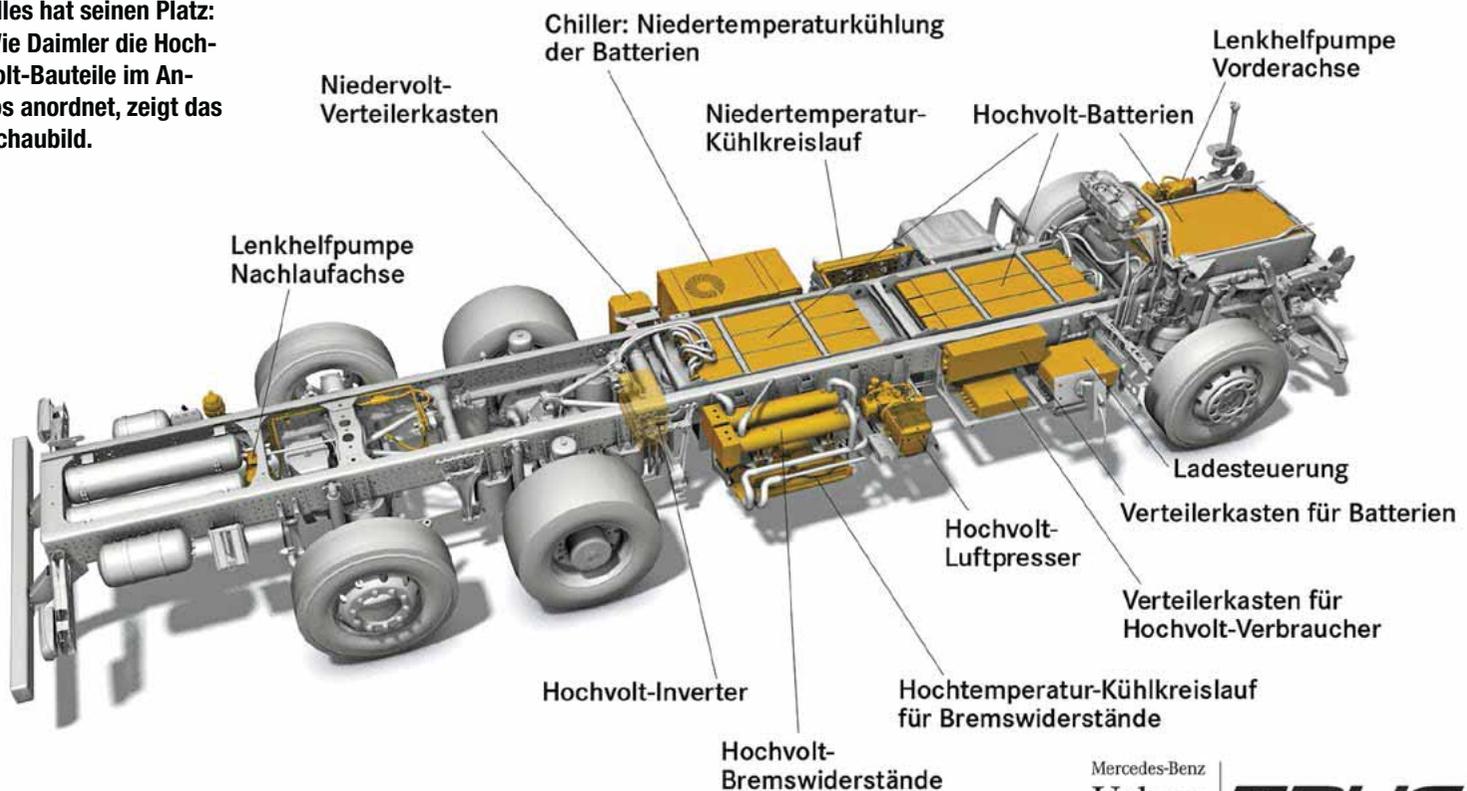
bereits im Stadtbus Citaro zum Einsatz. Damit die 11,5-Tonnen-Achse im Lkw Platz findet, bedarf es Anpassungen an Achskörper und Aufhängung. Dann verzeichnet die Antriebsachse

Mit all diesen Bausteinen und mithilfe der Fortschritte in der Batterieentwicklung der nächsten vier Jahre ist Sven Ennerst, Entwicklungschef von Daimler Trucks, optimistisch, dass 200 Kilometer Reichweite bis 2020 machbar sind. Einen weiteren Baustein soll laut Ennerst die Konnektivität liefern. Was genau damit gemeint ist, wollten weder Ennerst noch sein Chef Bernhard sagen. Darüber werde die Welt mehr zur IAA Nutzfahrzeuge in Hannover erfahren, erklärten die Daimler-Manager. Vielleicht ist dann gleich wieder Zeit für Veränderung. ■



Laut Entwicklungschef Ennerst sind 200 Kilometer Reichweite bis 2020 realisierbar.

Alles hat seinen Platz: Wie Daimler die Hochvolt-Bauteile im Antriebschassis anordnet, zeigt das Schaubild.



Technische Daten

Motor	Zwei in der Achse liegende, radnahe Asynchron-Motoren (Adaption der Elektroportalachse ZF AVE 130-400 VAC), flüssigkeitsgekühlt, Rekuperation bei Verzögerungen, lokal emissionsfrei, Wirkungsgrad > 90 %
max. Leistung	2 x 125 kW
max. Drehzahl	11.000/min
Übersetzung	1:22,6
max. Drehmoment	2 x 500 Nm
max. Drehmoment am Rad	2 x 11.000 Nm
Dauerbremse	Rekuperation des Motors, bei voll geladenen Batterien kommen längs des Rahmens verbaute Hochvolt-Bremswiderstände (180 kW) zum Einsatz
Batterie	1.080 Einzelzellen (4 V) jeweils gruppiert in Module à 12 Zellen (24 V), Batterien enthalten 10 bzw. 15 Module
Gesamtkapazität	212 kWh (bei ca. 720 V) aus drei Batteriepaketen, die im Rahmen verbaut sind
Ladeleistung	20 bis 150 kW
Ladestecker	Combo-Standard, Typ 2 (EU-Standard IEC 62196)
max. Reichweite (Ziel für 2020)	200 km

„Das geht noch besser. Mit diesem Anspruch beginnt bei uns jeder Arbeitstag.“

Gerold Wenisch, Geschäftsführer Produktion & Einkauf



Neue Beschichtungsqualität für noch mehr Korrosionsschutz

In unserer Branche stehen wir immer wieder vor neuen Herausforderungen. Deshalb kontrollieren und optimieren wir in der Produktion kontinuierlich Prozesse und Abläufe. Wir wissen, dass die Anforderungen an die Korrosionsbeständigkeit von Chassis steigen. Stark beanspruchte Teile wie die Seitenschiene müssen mit neuen Konzepten bei der Lackierung noch beständiger gemacht werden. Unsere Lösung: ein völlig neues Beschichtungs-Konzept, bei dem die Materialien durch alkalische Medien mit verbesserten Tensiden chemisch vorbehandelt werden. So steigern wir unsere Beschichtungsqualität und die Zufriedenheit unserer Kunden.



SPARGAS MIT FAHRSPASS

Fahrbericht: Der Erdgas-Stralis wird fernverkehrstauglich. 400 PS Leistung sowie eine drastisch vergrößerte Reichweite durch verflüssigtes LNG statt gasförmiges CNG als Kraftstoff und eine automatisierte Schaltung werden den Erwartungen im Fernverkehr gerecht.

TEXT: OLIVER WILLMS | FOTOS: OWI MEDIA

Gasantrieb – das ist fahrspaßfreie Zone, bestenfalls etwas für Müllsammelleinsätze kommunaler Dienste und für die Stadtreinigung!“, rümpfen gestandene Transporteure die Nase, wenn es um die Marktchancen von erdgasgetriebenen Lkw geht. Geringe Reichweiten und der heutzutage ungeliebte Umgang mit einem Schaltgetriebe steigerten bislang die Marktchancen eines erdgasbetriebenen Lkw ebenfalls nicht. Allein Iveco war es bis dato gelungen, eine nennenswerte Zahl von gasbetriebenen Stralis – vornehmlich in den Niederlanden – auf den Weg zu bringen

Jetzt will Iveco den Erdgasantrieb stärker etablieren. Mit einem rundum langstreckentauglichen Stralis mit reichweitenvergrößertem LNG-

Gasreservoir und automatisiertem Getriebe soll das gelingen. „Die gleichen Leistungswerte wie ein Diesel-Lkw!“, pries Iveco-Chef Pierre Lahuette beim Stapellauf des stärksten Gas-Lkw Europas den Stralis NP 400 an. Dieser Lkw sei ein ebenso epochaler Schritt wie die Einführung der Hi-SCR-Abgasreinigung im Diesel-Stralis. Starke Worte, die neugierig machen!

Die Rahmenbedingung stimmen jedenfalls: 400 PS bei verträglichen 2.000/min und akzeptable 1.700 Nm im Hauptfahr-Drehzahlbereich in Kombination mit der bewährten automatisierten Zwölfgang-Eurotronic klingen nicht nur auf dem Papier vielversprechend. Rund fünf Prozent sparsamer im Verbrauch und um zehn Prozent günstiger im Service soll der neue Antrieb gegenüber dem Vorgängermodell zudem sein.

Im Gegensatz zu diesem, bei dem 330 PS entweder per Handschaltung verwaltet werden

mussten oder ein Großteil der Antriebskraft im Ölbad des Wandler-Automaten ertrunken ist, geht der hubraumspezifisch stärkste Gas-Lkw auf dem Markt ganz modern mit automatisiertem Schaltgetriebe zur Sache.

In der Kabine der ausgewachsenen Stralis-Zugmaschine spiegelt sich kein Hinweis auf den alternativen Kraftstoff wider, der in Drucktanks bei minus 125 Grad auf seinen Einsatz im fremdgezündeten Neunlitermotor wartet. Erst der längere Dreh am Zündschlüssel und das ungewohnte Verbrennungsgeräusch des Sechszylinder-Triebwerks verraten den Gasantrieb, der sich aus zwei mächtigen LNG-Tanks mit jeweils 540 Liter Volumen speist.

Die ersten Meter zeigen schnell, dass die Verbindung von automatisiertem Getriebe und Gasmotor in diesem Fall durchaus als geglückt bezeichnet werden darf. Die ZF-Zwölfgangbox

sortiert den passenden Anfahrang, und der 40-Tonner setzt sich zwar nicht raketenschnell, aber durchaus akzeptabel flott in Bewegung. Eine etwas trägere Gasannahme ist dem Fremdzünder im Vergleich mit den Dieselaggregaten aber geblieben, auch wenn sich die an den Motor gut angepasste Schaltstrategie nach Kräften müht, die phasenverschobene Gas- und Wegnahme zu kompensieren. Trotzdem braucht der alternative Antrieb beim Gangwechsel spürbar mehr Zeit als im Diesel.

Auch kann der Gasmotor trotz nominell gleicher Höchstleistung und vergleichsweise dieselähnlichem Drehmomentverlauf nicht ganz mit dem quirligen Charakter des dieselbetriebenen Cursor-Bruders mithalten. Der etwas zähere Antritt des Fremdzünders liegt in der Natur seiner Arbeitsweise, an die man sich am Stralis-LNG-Steuer nach kurzer Zeit aber gewöhnen kann. Etwas mehr und früher Gas geben als gewohnt, führt letztlich zu einem Fahrtempo, mit dem man sich im Alltagsverkehr durchaus nicht verstecken muss.

Auf jeden Fall ist die aktuell nur bei Iveco verfügbare Option eines automatisierten Getriebes in Verbindung mit einem Gasmotor ein deutlicher Fortschritt gegenüber der manuellen Schaltung. Während man im 330-PS-Vorgänger bis dato 16 Gänge mit nur engen Gangsprüngen durchackern musste, vermittelt die automatisierte Schaltung die gewohnt souveräne Langstreckencharakteristik im Stralis NP. Noch ein großes Plus am Steuer: Wenn man das grimmiige Motorgrollen beim Vollgasgeben in der Beschleunigungsphase hinter sich gelassen hat, verwöhnt der Natural-Power-Motor mit rund 1.300/min bei 85 km/h das Fahrerohr mit flüsterleisen Tönen.

Von so viel Fahrkomfort verwöhnt, sollte man das nächste Stauende und den Lenkstockhebel für den ZF-Retarder im Blick behalten. Denn die Motorbremsleistung des Ottomotors unter der Stralis-Kabine ist gleich null. Demzufolge ist die Ausrüstung mit dem Hochtriebretarder als Dauerbremse nicht nur höchst empfehlenswert, sondern auch gesetzlich gefordert. Die Bremsleistung des Retarders nutzt man also in fast jedem Verzögerungsfall und hat damit die 40 Tonnen auch gut im Griff. Den Rest übernehmen die gewohnt sauber dosierbaren Scheibenbremsen. Auf das Fahrverhalten wirkt sich der Gasantrieb im Stralis NP dagegen nicht aus. Abgesehen vom unterschiedlichen Leistungscharakter des Motors lenkt, bremst, federt und fährt der Stralis ebenso unproblematisch wie jeder seiner Diesellokollegen.

Dass dieser Erdgas-Stralis mit verflüssigtem LNG-Erdgas anstelle von gasförmigem CNG betrieben wird, hat ebenfalls keinerlei Einfluss auf

LNG in Kundenhand

Transordizia, ein im Baskenland beheimateter Lkw-Fahrzeugtransporteur, setzt seine Autos im internationalen Fernverkehr ein. Mit einem kürzlich in den Dienst gestellten Stralis NP, der Erdgas in tiefgekühltem, verflüssigtem Zustand in zwei Tanks à 540 Liter mitführt, ist damit das erste Mal ein LNG-Truck mit Ladung quer durch Europa gefahren und macht die Route Madrid–Hamburg zu seiner Hausstrecke. Der Spediteur vertraut der Technologie, weil er bereits seit 2013 etliche LNG-Stralis des „leichteren“ Vorgängermodells im Einsatz hat und damit kürzere Strecken nach Norditalien, Frankreich und Belgien zurückgelegt hat. Jetzt wurde die lange Relation Madrid–Hamburg erstmals mit dieser Kraftstoffalternative bewältigt. Als Tankstellen sind dafür Madrid, Olaberria (Spanien) und Amberes (Belgien) in seinem Rundlauf gelistet. Transordizia hat es sich zum Ziel gesetzt, in seiner Flotte über kurz oder lang ausschließlich auf LNG zu setzen. Gegenwärtig gibt es in Spanien 43 öffentliche und Lkw-taugliche CNG-Tankstellen sowie zehn LNG-Stationen, ebenfalls öffentlich. Damit ist Spanien hier die Nr. 1 in Europa, weitere neun Stationen für CNG/LNG Mischbetrieb sind geplant oder im Bau. Transordizia hat den Kauf der Stralis-NP-Flotte dank der Unterstützung eines Förderprogramms für neue und effiziente Transporttechnologien (Ente Vasco de la Energía, Basque Energy Entity) gestemmt.



- 1** Alternative: Anstelle des LNG-Tanks kann man auch acht CNG-Gasflaschen ordern.
- 2** Der Luftkessel wandert wegen der großen LNG-Tanks ans Rahmenende.
- 3** Die luftgefederte LNG-Zugmaschine verfügt über ein mit den Dieselmodellen identisches Fahrwerk.
- 4** Der fremdgezündete Vierventiler mobilisiert 400 PS bei 2000/min.



1 Der 540 Liter große LNG-Tank hält das Erdgas tiefgekühlt und damit flüssig.
2 Das Aufpuffendstück des Neun-Liter-Sechszylinders sitzt nur knapp über der Fahrbahn.

3 Über den CNG-typischen Galgen kann Erdgas bei Überdruck sicher entweichen.
4 Über genormte Stutzen wird der Tank mit LNG befüllt.

den Fahrbetrieb – schließlich werden beide Gas-Typen im gleichen Aggregatzustand im Motor verbrannt.

In puncto Reichweite macht das LNG-befeuerte Iveco-Topmodell aber einen Riesensprung

auf bis zu 1.400 Kilometer bis zur nächsten LNG-Zapfstelle. Da in Deutschland die einzige LNG-Tankstelle gerade bei Iveco in Ulm eröffnet wurde, ist dennoch Vorsicht bei der Routenwahl angesagt.

Benelux und Frankreich verfügen bereits über ein praxistaugliches Tankstellennetz, das dieses Jahr noch deutlich erweitert werden soll. Und dort erfreut der abgasarme Gasantrieb mit entsprechenden Fördermaßnahmen und Spritkostenvorteilen auch nachhaltig den Unternehmer. In Deutschland kostet der Erdgas-Lkw dagegen bei der aktuellen Dieselpreislage noch einen bekömmlichen Aufpreis, der sich noch nicht über die Einsatzkosten amortisiert. Vergünstigungen bei der Stadt- und Nachtbelieferung oder Gewichtsboni werden in Deutschland bis dato nicht gewährt.

Anreize für Unternehmer wie Fahrer sieht man bei Iveco aber in der Außenwirkung des saubersten Lkw-Antriebs mit Verbrennungsmotor. „Die Fahrer werden stolz sein, dieses wertvollere Fahrzeug bewegen zu dürfen!“, argumentieren die Iveco-Strategen. Und Iveco-Chef Pierre Lahuetto stößt dazu ins Öko-Horn. „Der Erdgas-Stralis ist der nachhaltigste Lkw für den Fernverkehr“, beschwört er den neuesten Gas-Stralis. Nach über 15.000 gebauten Lkw- und Busmotoren sei der 400 PS starke Erdgas-Lkw eine echte Alternative zum Diesel. Ob dem tatsächlich so ist, wird die Zukunft zeigen. Auf jeden Fall macht der LNG-Iveco auch auf Langstrecke in angemessener Reichweite zur derzeit einzigen Tankstelle in Deutschland eine durchaus überzeugende Figur. Gibt man heute Gas, macht es tatsächlich Spaß!

Iveco Stralis NP (Natural Power) 400 LNG

MOTOR

Sechszylinder-Reihenmotor Cursor 9 NG, Euro 6c, vier Ventile pro Zylinder, Multipoint-Gaseinspritzung mit Fremdzündung, Abgasreinigung mit Dreibeige-Kat
 Zylinder/Hubraum 6/8.700 cm³
 Bohrung/Hub 117/135 mm
 Leistung 294 kW (400 PS) bei 2.000/min
 Drehmoment 1.700 Nm bei 1.200–1.575/min

KRAFTÜBERTRAGUNG

Automatisiertes Zwölfganggetriebe Eurotronic 12 AS 1931 TD, ZF Hydroretarder, Antriebsachsübersetzung i=3,08.

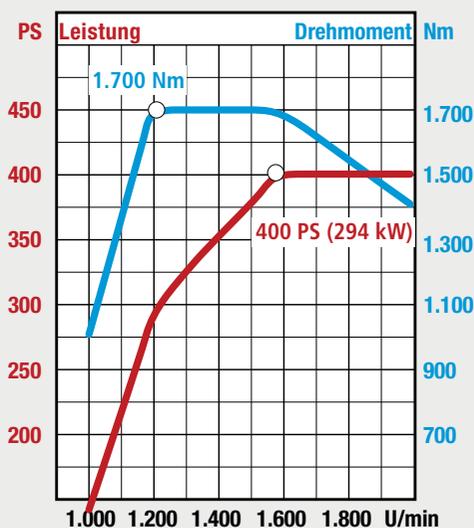
FAHRGESTELL

Blattfederung mit Stabilisator und Stoßdämpfer vorne, Luftfederung mit Stabilisator und Stoßdämpfer hinten, Bereifung.

ABMESSUNGEN UND GEWICHTE

Länge/Breite/Höhe 6.254/2.550/3.764 mm
 Radstand 3.800 mm
 Tankinhalt LNG 2 x 540 l
 Leergewicht 6.890 kg
 Zul. Gesamtgewicht 19.000 kg
 Zul. Gesamtzuggewicht 40.000 kg

VOLLASTKURVEN



Der Praxistest der Kurier-,
Express- und Postdienste

KEP



TRANSPORTER DES JAHRES 2017

**JETZT ANMELDEN UND
DIE NEUESTEN
TRANSPORTER TESTEN!**

Informationen unter
www.transaktuell.de/kep

**19./20. Oktober 2016
Messe Friedrichshafen**



40 ausgewählte Branchenprofis / Transporter aller Größen und Klassen /
700 Testfahrten, 9.000 Kilometer / Direkter Vergleich

Mit freundlicher
Unterstützung von:





INNERE ANGELEGENHEITEN

Motorkomponenten: Es ist diffizile Arbeit im Detail, wie sich Kolbenringe, Laufbuchsen und der Kolben selbst für neue Öle, höhere Drücke und künftige Technologien wie die Wärmerückgewinnung rüsten.

TEXT: MICHAEL KERN

FOTOS: MICHAEL KERN, FEDERAL-MOGUL

Nur ganz am Rande werden sie erwähnt, und doch spielen sie beispielsweise bei den frisch renovierten Lkw-Motoren von Mercedes eine gewichtige Rolle: „Leichtlauf-Motorenöle mit abgesenkter HTHS-Viskosität kommen in allen Heavy-Duty-Motoren von Mercedes-Benz zum Einsatz“, meldet der Hersteller. Das Wortmonster „High Temperature High Shear Rate“ (HTHS) steht für die Viskosität des Motorenöls, also seine Fließfähigkeit – und zwar speziell bei hohen Temperaturen.

Reibung runter bedeutet Verbrauch runter – die Hausnummer für den Anteil, den zum Beispiel

die Kolbenringe am Gesamtverbrauch eines Motors haben, lautet zum Beispiel rund vier Prozent. Kein Wunder also, dass die Fahrzeughersteller auf Reibungsminimierung setzen.

Die Kehrseite der Medaille: An die Abriebsfestigkeit zum Beispiel der Kolbenringe stellt das höhere Ansprache, denn der Ölfilm wird dünner. Die Beschichtung der Kolbenringe muss damit mehr können als bisher – idealerweise ohne höhere Kosten zu verursachen.

Bei Federal-Mogul Powertrain heißt die seit gut einem Jahrzehnt gebräuchliche Standardlösung: Diamantbeschichtung beziehungsweise Goetze Diamond Coating (GDC). Die bisher eingesetzte Beschichtung GDC50 löst Federal-

Mogul Powertrain nun ab mit GDC60, die einen erhöhten Diamantanteil aufweist. Was die Öle mit besonders niedriger HTHS-Viskosität angeht, ist sich Federal-Mogul sicher, dass GDC60 ebenso belastbar sei wie sogenannte PVD-Beschichtungen.

PVD steht für „Physical Vapour Deposition“, zu Deutsch „Abscheidungsverfahren in der Dampfphase“, und ist der Mercedes unter den Beschichtungen für Kolbenringe, was auch seinen Preis hat.

Von PVD-Qualität soll auch die Neuentwicklung Duro-Glide sein. Eine amorphe Beschichtung auf Kohlenstoffbasis mit hohem Anteil an diamantartigem Kohlenstoff, die laut Federal-Mogul bei der Einführung im Jahr 2014 neue Maßstäbe hinsichtlich Haltbarkeit und Rei-

bung setzte. Kommen irgendwann Öle mit einem HTHS-Wert bis hinab auf 1,8 zum Einsatz, wird es ohne PVD- oder Duro-Glide-Beschichtungen wohl nicht mehr gehen.

Neben den Kolbenringen müssen sich auch die Zylinderlaufbuchsen für die Zukunft wappnen. „In den Off-Highway-Bereichen Bau- und Landwirtschaft sowie bei Industrieanwendungen“, sagt Dr. Volker Scherer, Director Liners bei Federal-Mogul Powertrain, „haben die Motorenhersteller das Potenzial ultrahochfester Zylinderlaufbuchsen bereits für sich erkannt.“

Nun rechnet Federal-Mogul Powertrain auch in den Segmenten On-Highway-Schwerlast sowie Marine und Energieerzeugung mit wachsendem Interesse.

Worum geht's? Gefordert sind in erster Linie höhere Festigkeit und Steifigkeit. Denn je weniger sich die Laufbuchse verzieht, desto besser funktioniert auch unter starker Belastung die Abdichtung zwischen Buchse und Ring, was am Ende für möglichst geringen Ölverbrauch sowie Verschleiß steht.

Mit einer höheren Ringspannung ist dieses Problem allerdings nicht zu lösen. Denn diese bringt stärkere Reibung und damit einen höheren Verbrauch mit sich. Die jüngst in Serie gegangene Lösung für Federal-Mogul Powertrain lautet „ultrahochfeste Zylinderlaufbuchsen“.

Für die Rohre kommt kein herkömmliches Gusseisen zum Einsatz, sondern eine neu entwickelte Gusseisen-Formulierung namens GOE330. Dessen Vorteile in der Praxis: höhere Verbrennungsdrücke sind realisierbar. Zugleich kann das Motorendesign kompakter gestaltet werden.

Die Experten beschäftigen sich nicht zuletzt ausgiebig mit dem vielleicht zentralsten Teil des Motors: dem Kolben, der auf verschiedenste Weise zur Steigerung der Effizienz beitragen kann. Für leichtgewichtige Aluminiumkolben stellt Federal-Mogul in Aussicht, dass sie bald für Zünddrücke bis 230 bar statt bisher nur bis 210 bar taugen.

Dura-Bowl heißt die Schlüsseltechnik für solch eine erhöhte Druckresistenz. Gemeint ist damit eine gewisse Verstärkung der Kolbenmulden-Materialstruktur, die auf einem zweiten Schmelzprozess beruht und die Haltbarkeit um den Faktor vier erhöhen soll. Als neue Beschichtung für den Kolbenschaft hat Federal-Mogul Powertrain ein Material namens Eco-Tough-Diesel entwickelt, das die Reibung gegenüber der Standard-Beschichtung des Hauses um mindestens 13 Prozent reduzieren soll.

Für Zünddrücke über 230 bar – und mittlerweile bis hinauf auf 300 bar getestet – hält Federal-Mogul Powertrain schließlich das 1993 eingeführte Konzept der sogenannten Monosteel-Stahlkolben parat, für die das Unternehmen jetzt ein ganz



1 Enviro-Kool ist der weltweit erste integrierte und autarke Kühlkanal im Stahlkolben.
2 Ultrahochfeste Laufbuchsen: weniger Verzug, bessere Abdichtung.

neues integriertes Kühlsystem entwickelt hat. „Enviro-Kool“ basiert auf dem weltweit ersten integrierten Kühlkanal und soll den Heavy-Duty-Kolben fit für höhere Verbrennungstemperaturen machen.

Per Reibverschweißung ist in den Kolben ein Kühlmittelkanal integriert, der während der Herstellung schon mit Hochtemperaturöl sowie Edelgas geflutet und anschließend per angeschweißter Verschlusskappe dauerhaft abgedichtet wird. Das erzeugt sozusagen einen indirekten Wärmetransport im Kolben: Beim Verdichten nimmt das Kühlmittel am Kolbenboden Wärme auf, die es auf dem Weg zum oberen Totpunkt abtransportiert.

Das schafft mehr thermischen Spielraum als die Verwendung der üblichen, offenen Kühlkanäle, die in der Regel nicht mehr als Temperaturen von maximal 100 Grad am Kolbenboden zulassen: „Mit Enviro-Kool können Kolben einer höheren thermischen Belastung ausgesetzt werden“, erklärt Gian Maria Olivetti, Technikchef von Federal-Mogul.

Dabei müssten in Sachen Festigkeit oder Lebensdauer keine Kompromisse eingegangen werden. Die neue Technik bezeichnet Olivetti als so effektiv, dass sich damit der Kühlölfluss zu den Spritzdüsen um 50 Prozent senken lasse. Daraus resultieren eine reduzierte Arbeit der

Ölpumpe, weniger parasitäre Verluste und damit ein höherer Wirkungsgrad des Motors.

Wie gerufen dürfte diese Technik nicht zuletzt für all jene kommen,

die an Triebsträngen mit Wärmerückgewinnung arbeiten und dafür Motoren in Anschlag bringen wollen, die mit generell heißerer Verbrennung arbeiten.

Anzeige

SAF-HOLLAND
Engineering Your Road to Success

SAF-HOLLAND FLEET CONNECT

Verantwortung

„Als Fahrer und natürlich auch als Vater muss ich vor allen Dingen eines tun: Verantwortung zeigen, denn die Zukunft gehört unseren Kindern. Die innovativen Transportlösungen von SAF-HOLLAND – mit ihren gewichtsoptimierten Achsen, Sattelkupplungen und Stützwinden – helfen mir dabei, so ressourcenschonend wie möglich und gleichzeitig sicher und pünktlich ans Ziel zu kommen.“

NEUE LÖSUNGEN SIND GEFRAGT – auch in der Transportbranche. Unsere Initiative Think Ahead zeigt beispielsweise mit dem Baumpflanzprojekt „Plant-for-the-Planet“, wie wir gemeinsam CO₂ kompensieren können. Weitere Aktionen von uns finden Sie unter www.we-think-ahead.de

THINK AHEAD



FLEXIBEL UND LEICHT

IAA-Vorschau: Humbaur präsentiert das Flexbox-Konzept für Transporter, leichte Lkw und Anhänger im Verteilerverkehr. Das Schwesterunternehmen Kögel zeigt den gewichtsoptimierten Trailer Light Plus, die eigene Trailerachse sowie ein spezielles Ladungssicherungsnetz.

TEXT: CLEMENS HIRSCHFELD
FOTOS: CLEMENS HIRSCHFELD, KÖGEL

Der Anhängerhersteller Humbaur aus Gersthofen steigt mit dem Flexbox-System in den boomenden Markt der Verteilerverfahrzeuge ein. Die Kofferauf-

bauten für Nutzfahrzeuge und Anhänger werden vom Pick-up bis hin zum Sieben-Tonnen-Gespann angeboten. Bei Letzterem lassen sich laut Hersteller durch Alu-Leichtbau und Sandwich-Bauweise bis zu 2,9 Tonnen Nutzlast realisieren. Die Kofferrwände besitzen einen Hartschaumkern, der für gute Wärmedämmung sorgen soll. Alle Aufbauten und Anhänger verfügen optional über eine innen liegende Laderampe, Hebebühne oder Auffahrklappe. Damit schafft Humbaur vielfältige Möglichkeiten zur Be- und Entladung sowie zum schnellen Durchladen der Fahrzeuge.

Im Inneren der Boxen schützen bodenbündige Scheuerleisten die Seitenwände vor Beschädigungen. Humbaur bietet alle gängigen Ladungssicherungsvarianten: Zurrleisten, Ankerschienen und Anbindungspunkt an Wand und Boden sowie ein horizontales Spannstanzen-system. Für maximale Raum-

ausnutzung sorgt ein Schlitzanker-schienensystem, das bündig in der Seitenwand integriert ist. Dank einer im Bodenrahmenprofil eingebetteten Nut an den Seitenwänden können beliebig viele Zurrpunkte im gewünschten Abstand angebracht werden.

Der Planenaufleger von Kögel namens Light Plus kommt mit einem nutzlast- und gewichtsoptimierten Rahmen. Zahlreiche kostenpflichtige Extras wie Felgen und Dachspriegel aus Aluminium sowie Portal Türen mit Wabekern drücken das Trailergewicht laut Hersteller



Die KTA-Achse von Kögel verfügt über zwei Federelemente.



Stahl kommt nur dort zum Einsatz, wo es die Stabilität erfordert.



auf 4.775 Kilogramm, genaue Preise nennt Kögel aber nicht. Bis zu 335 Kilogramm mehr Nutzlast im Vergleich zum Vorgängermodell seien möglich – damit rückt er zumindest auf dem Papier in die Nähe des Berger Ecotrail LTn. In der Basisversion wiegt der Light Plus nach Herstellerangaben 5.145 Kilogramm. Der aus Feinkornstählen gefertigte Leiterraum wurde mit dem sogenannten Topologie-Verfahren konstruiert. Das heißt, Stahl kommt nur an Stellen zum Einsatz, an denen er für die Stabilität erforderlich ist.

Ab September hat Kögel nun auch eine eigene Achse KTA im Programm. Sie verfügt über zwei

Federelemente: einen elastischen Achslenker aus hochfestem Federstahl sowie ein Gummimetalllager. Letzteres nimmt bei der KTA sowohl Längs- als auch Querkräfte an der Schnittstelle von Konsole und Lenker auf. Zudem soll die Kögel-Achse besonders wartungs- und reparaturfreundlich sein.

Kögel präsentiert ebenfalls auf der IAA sein neu entwickeltes Ladungssicherungsnetz für Planen-Sattelaufleger. Das 3D-verwebte Netz dient als Spriegelersatz und soll speziell bei Teilladungen eine bessere Transportsicherung ermöglichen. Darüber hinaus lässt es sich platzsparend verstauen. ■



Das Einhängen des Netzes in die Aufnahmen braucht etwas Übung.

Besuchen Sie uns auf der IAA 2016: Halle 26, Stand E40



VIER STERNE FÜR EUROPART

Zum vierten Mal ausgezeichnet! Sie haben uns als Branchen-Profi zum besten Lkw/ und Bus-Teilehändler in Deutschland gewählt:

**Herzlichen Dank für Ihr Vertrauen!
Wir geben jeden Tag unser Bestes
für Sie, versprochen!**

**lastauto
omnibus**
TEST · TECHNIK · TRENDS

FERNFAHRER
DAS INTERNATIONALE TRUCK-MAGAZIN

trans aktuell
DIE ZEITUNG FÜR TRANSPORT, VERKEHR UND MANAGEMENT

EUROPART – Europas Nr. 1 für Truck-, Trailer-,
Transporter- und Bus-Ersatzteile!



EXECUTIVE IST EXKLUSIV

IAA-Vorschau: Schmitz Cargobull bündelt die hauseigenen Fahrzeugbauteile zu Executive-Paketangeboten inklusive Fullservice-Verträgen.

TEXT: THOMAS ROSENBERGER, KNUT ZIMMER
FOTOS: SCHMITZ CARGOBULL

Seit Jahren ist Schmitz Cargobull (SCB) im Fahrzeugbau der Trendsetter, wenn es darum geht, Wertschöpfung ins Haus zu holen. Beispiele hierfür: Erst bot das Unternehmen eine eigene Trailerachse an, später folgten neben einigen Aufbaukomponenten die hauseigene Telematik, ein eigenes Kühlaggregat und sogar eigene Reifen, wobei es sich bei Letzteren um Badge-Engineering, also in diesem Fall um Hankook-Produkte mit SCB-Signé handelt. Ein umfassendes Angebot aus einer Hand ist also im Falle des SCB-Paradepferds Kühler schon seit vier Jahren vorhanden. Wobei die Kunden traditionell die freie Wahl haben und bei den einzelnen Ausrüstungsmerkmalen des Trailers auch auf Wunschprodukte von anderen Zulieferern zurückgreifen können.

Nun legen die Münsterländer aber noch einen drauf. Mithilfe des sogenannten Executive-Pakets wollen sie Kunden die Entscheidung für die SCB-eigenen Produkte noch leichter machen. So kombiniert SCB die Kühlmaschine T.KM One mit dem Kühlkoffer S.KO Cool zum Gesamtpaket S.KO Cool Executive. Enthalten ist zudem ein Fullservice-Vertrag von SCB Parts & Services für das Kühlaggregat.

Hinzu kommt ein Telematik-Paket inklusive Temperaturschreiber und proaktiven Monitorings. Letzteres bedeutet Überwachung mit integrierter Warnmeldung an Fahrer und Fahrzeughalter, sofern ungeplante Standzeiten drohen. Der Vorteil laut den SCB-Experten: Perfekt aufeinander abgestimmte Komponenten und eine durchgängige, lückenlose Informationskette. Den 2014 vorgestellten Verdampfer haben die Ingenieure ebenfalls noch einmal angefasst und die Dauer der Abtauzyklen nach eigenen Angaben um bis zu 50 Prozent verringert.

Das Executive-Paket ist ab der IAA auch für die Planenfahrzeuge der Baureihe S.CS Universal zu haben. Die Curtainsider mit Standardaufbau rollen auf der Rotos-Achse sowie den SCB-Reifen an. Hinzu kommt ein Fullservice-Paket inklusive Reifen- und Trailerservice, europaweiten Pannendienstes sowie eines Telematiksystems. Letzteres bietet die Basis für ein überaus sinnvolles, ebenfalls enthaltenes Extra: ein Telematik-überwachtes Reifendruckkontrollsystem.

Auch an der Technik hat SCB weiter gefeilt. Dazu zählen Maßnahmen, die augenscheinlich vor allem Produktionsverfahren effizienter gestalten. So klebt SCB nun den Boden der Curtainsider mit einem speziellen dauerelastischen Hochleistungsklebstoff. Es bleiben nur noch sechs Verschraubungen pro Bodenplatte übrig. Sie dienen der Fixierung bei der Montage. Der Klebstoff fixiert anschließend die Platten und soll sich für alle Temperaturbereiche eignen sowie eine hohe Dichtigkeit ermöglichen. Zudem

steigt damit die Staplerachslast pro Bodenplatte auf 7,5 Tonnen. Für ganz eilige Kunden: Aus dem Executive-Curtainsider-Baukasten lässt sich ein Trailer konfigurieren und laut Hersteller innerhalb von 18 Stunden auf die Achsen stellen.

Und wie sieht es mit echten Fahrzeugpremieren aus? SCB ergänzt den Baukasten um einen Zweiachs-Dolly namens DO 18/L-2“. Damit lässt sich ein Lang-Lkw aus Motorwagen und Sattelaufleger zusammensetzen. Der Dolly verfügt über 385/55 R 22,5er-Bereifung sowie eine drehbare Kupplung; die Achsen sind starr ausgeführt – eine ebenso einfache wie kostengünstige Lösung. Der Dolly soll sich für alle Sattelaufleger der Universal-Baureihe eignen; die Aufsattelhöhe liegt bei 1.050 bis 1.100 Millimetern. Die Zuggesamtgewichte reichen von 40 bis 60 Tonnen.

Zudem bietet SCB den Mega nun mit rolliertem Genios-Chassis statt ehemals einer geschweißten Konstruktion an. Was aber eher ein Vorteil für die energiearme und zeiteffiziente Fertigung sein dürfte als für die Kunden. SCB wirbt damit, dass kein Schweißverzug auftritt und die Bauteile noch genauer gefertigt werden können. Im Falle des Mega soll der Rahmen noch flacher bauen (1.000 Millimeter Ladehöhe über dem Achsaggregat dank wenig aufragender Träger und Luftfederung) und die Gesamthöhe damit weniger kritisch ausfallen.

Ganz offensichtlich haben die SCB-Ingenieure auch über die Werkstore hinausgeschaut und Markt sowie Wettbewerb analysiert. Was ein anderer Hersteller schon seit einiger Zeit vorhält, ist nun ebenfalls aus dem Münsterland zu haben. Nämlich ein Rückrüst-Kit für Megaaufleger namens Varios Convertible. Damit lässt sich der S.CS Mega mit drei Meter lichter Innenhöhe zu einem Standard-Curtainsider der Baureihe Universal umbauen, was den Wiederverkaufswert erhöhen soll.

Auch schon bei anderen Herstellern gese-



Mit einem Umbausatz lässt sich der Mega zurückrüsten.



1 Schutzmechanismus: vier federnd gelagerte Edelstahlrollen.

2 Die neuen Puffer sind für alle Typen von S.KO-Kofferverfahren zu haben.

3 Die Kühlmaschine T.KM One lässt sich nun mit einer PIN vor Fehlgebrauch schützen.



hen wurde eine PIN-geschützte Aufbau-Verriegelung für werthaltige Transporte. Bei SCB heißt der neue Türverschluss LS 3 und basiert auf einem nicht direkt sichtbaren Verriegelungssystem, das sich also im Aufbau verbirgt. Ein elektronisches Zahlenschloss soll unbefugten Zugang ausschließen. Der Code fürs Schloss kommt beim Verladen entweder durch die Disposition aufs Handy des Fahrers (Rolling Code) oder der Fahrer kennt die PIN und kann sie übers Bedienelement an der Stirnwand des Kofferaufbaus eingeben. Auch eine PIN-Code-gesteuerte Eingabesperre fürs Bedienpanel der Kühlmaschine am Kühlkoffer ist zu haben.

Weniger augenfällig, aber umso effektiver ist der neue Rampenschutz für die Sattelkoffer der S.KO-Baureihe. Vier federnd gelagerte Edelstahlrollen sollen Knitterfalten am Fahrzeug vermeiden, wenn der Fahrer sein Gefährt unsanft an die Rampe setzt. Dazu dienen die massiv ausgeführten Walzen sowie eine dahinter gelagerte Dämpfereinheit. Sie leitet die Aufprallkräfte in das Chassis des Auflegers ein. Die Rollen arbeiten auch mit, wenn der Gabelstapler in den Aufbau fährt.



1 Die Bodenplatten werden nun geklebt. Die Staplerachslast nimmt dadurch zu.

2 Mit dem Dolly lassen sich Motorwagen und Aufleger zum Lang-Lkw kombinieren.



LEICHTGEWICHT UND SERVICEQUALITÄTEN

Vorstellung: Kässbohrer präsentiert den Leichtbauaufleger K.SCL X+ und verspricht mit dem neuen Servicekonzept K-Advance Care ein flexibles Dienstleistungspaket.

TEXT & FOTOS: KNUT ZIMMER

Im IAA-Jahr 2016 gibt sich Kässbohrer umtriebiger. Nicht nur dass der Trailerhersteller mit deutschem Sitz in Goch im dritten Quartal 2016 mit einem Vertriebs- und Kundendienstzentrum an den einstigen Sitz der Marke nach Ulm zurückkehren will, der Fahrzeugbauer beschreitet 123 Jahre nach Gründung der Marke auch neue Wege entlang der Wertschöpfungskette. K-Advance Care nennt sich das Servicekonzept, mit dem Kässbohrer erstmals eige-

ne Dienstleistungsangebote für große, mittlere und kleine Trailer-Fuhrparks setzen will.

Die Dienstleistungen basieren auf drei Pauschalangeboten. Das Basispaket umfasst die Durchführung anstehender Hauptuntersu-

chungen sowie die jährliche Trailer-Wartung. Hinzu kommt ein 24/7-Pannenservice abgedeckt durch 6.000 Servicestandorte in 16 europäischen Ländern.

Hierbei greift Kässbohrer auch auf das Netzwerk bestehender

Werkstattkooperationen zurück. Dieses Angebot wird beim Standardpaket erweitert durch einen kompletten Service an Achsen, Bremssystem, Luftfeder und Stoßdämpfer. Im Preis enthalten sind laut Kässbohrer auch der Aus-

Gelochter Langträger: Durch Leichtbau spart Kässbohrer beim K.SCL X+ im Vergleich zum K.SCS + rund 850 Kilogramm ein.



Technische Daten Kässbohrer K.SCL X+

Typ	3-Achs-Curtainsider
Achsen	SAF
Bremsen	Wabco EBS 2S/2M
Rahmen	Stahlrahmen geschweißt, KTL-beschichtet
tech. zulässiges Gesamtgewicht	39.000 kg
tech. zulässige Nutzlast	33.400 kg
zulässige Achslast	27.000 kg (9.000 je Achse)
Leergewicht	ca. 5.600 kg
Gesamtlänge und -breite (innen)	13.620 mm, 2.480 mm
Gesamtlänge und -breite (außen)	13.680 mm, 2.550 mm
Innenhöhe	2.800 mm
Sattelkupplungshöhe unbeladen	ca. 1.100 mm
Halshöhe	150 mm
Radstand	7.700 mm
Bereifung	6-fach, 385/65 R 22.5

tausch von entsprechenden Verschleißteilen inklusive Material- und Zeitaufwand.

Das Paket K-Advance Care Komplett

umfasst zudem die regelmäßige Wartung von Karosserie und Elektrik – inklusive einer Wartung und Instandsetzung von Kühlmaschinen. Auf Wunsch lassen sich Standard- und Komplett-Paket durch ein Reifenmanagement erweitern. Bei der Laufzeit gewährt Kässbohrer ebenfalls reichlich Flexibilität. Die Verträge können für Zeiträume von 24, 36, 48 oder 60 Monaten abgeschlossen werden. Als Alternative dazu bietet der Fahrzeugbauer Konditionen für vom Betreiber festgelegte jährliche Fahrleistungen an.

Trotz Leichtbau hat Kässbohrer bei der Ladungssicherung nicht gespart

Diesen Service offeriert Kässbohrer auch für den neuen Leichtbau-Curtainsider Maxima K.SCL X+. Das Fahrzeugkonzept basiert auf dem Planensattelaufleger K.SCS X+ und weist daher von technischer wie auch von Ausstattungsseite zahlreiche Gemeinsamkeiten auf. Beide Aufleger mit einer Wabco-EBS-2/2M-Zweikreis-Bremsanlage werden von drei SAF-Achsen mit jeweils neun Tonnen Lastkapazität getragen, und bei der Elek-

trik kommen eine 2 x 7- sowie eine 15-polige Steckbuchse zum Einsatz. Das Schieberverdeck stammt von Edscha und ist mit mechanischer oder hydraulischer Hebefunktion zu haben. Für Transportsicherheit sorgt bei beiden Fahrzeugen das haus-eigene Ladungssicherungssystem Kässbohrer K-Fix mit jeweils 118 Zurrlöchern an den Seitenschielen. Zudem sind beide Fahrzeuge zertifiziert nach Code XL, Daimler 9.5 Automotive, Getränke-transport und Oktabin-Zertifikat gemäß EN 12542 und VDI 2700.

Unterschiede zeigen sich erst im Detail. Zum einen verbaut Kässbohrer beim K.SCL X+ einen KTL-getauchten S700-MC-Stahl, während der K.SCS X+ von einem QSTE-Stahl

getragen wird. Zudem ist die Halshöhe beim neuen Curtainsider mit 150 Millimetern rund 60 Millimeter stärker und die Bereifung ist im Gegensatz zur Stahlfelge auf Alufelgen von Alcoa aufgezogen.

Am auffälligsten sind jedoch die kreisrunden Aussparungen am Langträger des modular aufgebauten Chassis. Durch diese Behandlung verliert der K.SCL X+ gegenüber seinem zweieiigen Zwilling



Iffet Türken, Vorstandsmitglied bei Tirsan Treyler und Kässbohrer Fahrzeugwerke:

„Wir sind weiterhin der am schnellsten wachsende Hersteller von Sattelauflegern in Europa. Auf unseren wichtigsten europäischen Märkten haben wir in den ersten fünf Monaten dieses Jahres unseren Absatz mehr als verdoppelt.“

rund 850 Kilogramm an Gewicht. Damit erreicht der Maxima K.SCL X+ mit einem Leergewicht von 5.600 Kilogramm bei Weitem nicht die Bestmarke des Berger LTn mit 4.745 Kilogramm. Dennoch wäre der neue Kässbohrer-Leichtbau-

aufleger zumindest auf dem Papier knapp 60 Kilogramm leichter als beispielsweise der Profi Liner Ultra von Krone. Und damit würde Kässbohrer zur IAA 2016 auch im Fahrzeugbereich eigene Akzente setzen. ■

Anzeige

VIELSEITIG,

VIELSEITIG,

VIELSEITIG.

DREIFACH EINZIGARTIG.

ROI TRIATHLON

Pirelli stellt einen dreifach vielseitigen Reifen vor. Ob Landstraße, Autobahn oder extreme Witterungsbedingungen, Sie brauchen den ROI Triathlon. Dank hoher Laufleistung, geringem Kraftstoffverbrauch und garantiertem Grip selbst auf verschneiten Straßen, ist der ROI Triathlon die richtige Wahl für Ihr Unternehmen.

pirelli.com

PIRELLI



TALENTSCHUPPEN

Fahrbericht: Fiats neuer Scudo heißt Talento. Er basiert nun auf dem Renault Trafic, kommt in vier Motorisierungen sowie als Transporter, Kombi, Doppelkabine und Fahrgestell.

TEXT: MARTIN SCHOU | FOTOS: FIAT

Ein Name, der flüssig von den Lippen geht und positiv klingt, ist immer verkaufsförderlich. Talento: Alleine dem Namen nach muss der Scudo-Nachfolger also schon einiges auf dem Kasten haben. Complimento an Fiats Marketing. Moment! Talento? Da war doch schon mal was. Stimmt. Anfang der 90er Jahre gab es vom Ducato bereits eine Kurzversion, die Fiat ebenfalls Talento nannte und die der Scudo dann 1996 ablöste.

Nun macht Fiat nicht nur beim Namen eine Rolle rückwärts, der neue 2,8-Tonner schließt auch bei den Abmessungen wieder näher zum größeren Ducato auf. Mit großem Radstand (3,50 Meter) und einer Gesamtlänge von 5,40 Meter überragt er den Scudo um bis zu 36 Zentimeter, den kürzesten Ducato sogar noch um 40 Zentimeter. In Ladevolumen ausgedrückt: Mit 8,6 Kubikmetern ragt der Talento im Maximum an den Ducato heran, der in der kompaktesten Version 8,0 Kubikmeter bereitstellt.

Vielleicht war auch das mit ein Grund, warum Fiat die Kooperation mit dem PSA-Konzern aufhob. Denn von den neu aufgelegten Citroën Jumpy und Peugeot Expert, auf denen der Scudo noch aufbaute, gibt es keine Hochdachvarianten – und somit auch keine großvolumigen Modelle wie die vom Renault Trafic, auf dem der Talento nun basiert. Wie sich Talento und Trafic unterscheiden? Fiat spannt seinem Transporter eine Blechstrebe über den Kühler. Auf dem auch das Fiat-Logo klebt. Ansonsten sind Trafic und Talento identisch. Mit Opel Vivaro und ab Ende des Jahres Nissan NV300 bauen dann vier Transporter auf der Trafic-Plattform auf.

Das bedeutet auch, dass es den Talento eine Nummer kürzer gibt, die genau fünf Meter misst. Das Ladevolumen liegt dann bei 5,2 Kubikmeter; mit Hochdach sind es 7,2 Kubikmeter. Knapp 2,54 Meter ist der Laderaum lang (langer Radstand mit 2,94 Meter) und zwischen den Radkästen 1,26 Meter breit. So nimmt der kurze Talento gerade noch drei Europaletten auf. Mit einem Handgriff verschafft sich der Transporteur eine 51 mal 22 Zentimeter große Durchlade

in der Trennwand. So rutschen bis zu 3,75 Meter lange Gegenstände (4,15 Meter bei der Langversion) bis unter den Beifahrerdoppelsitz durch. Bei einem zulässigen Gesamtgewicht zwischen 2.800 und 3.060 Kilogramm erlaubt der Talento eine maximale Nutzlast von 1.249 Kilogramm.

Vier Motorisierungen stehen zur Wahl. Ab 23.430 Euro startet der Turbodiesel 1.6 Multijet mit 70 kW (95 PS), den es zudem mit 88 kW (120 PS) gibt. Eine zweite Variante des Vierzylinders wird von einer zweistufigen Turboaufladung auf 92 kW (125 PS), beziehungsweise 107 kW (145 PS) gesteigert. Dem 1.6 Ecojet Twin-turbo hilft serienmäßig eine Start-Stopp-Automatik beim Spritsparen. So soll die 92-kW-Variante im Schnitt 5,6 Liter auf 100 Kilometer (145 g CO₂/km) verbrauchen. Ein 20 Liter fassender Adblue-Tank sorgt für saubere Abgase nach Euro-6-Norm.

Wer viel Stauplatz braucht, aber mit wenig Gewicht hantiert, dem reicht die 70-kW-Variante aus. Bei recht frühen 1.500 Touren stemmt der Talento das maximale Drehmoment von 260 Nm



auf die Vorderräder, dreht willig hoch und bleibt dabei angenehm leise. Für den Personentransport eignen sich die beiden Twinturbo-Motoren mit 125 und 145 PS am ehesten. Sie gehen agil zu Werk und erlauben auch voll besetzt noch eine Teilnahme am dynamischeren Autobahnverkehr. Alle Motoren bekommen eine Sechsgang-Schaltung. Eine Automatik ist nicht erhältlich.

Dafür gibt es den Talento in drei Innenraumausstattungen. Das modern designte Armaturenbrett wird in der Basisversion in schlichtem schwarzen Hartplastik gehalten. Ideal für jeden Handwerker. Zumal der Talento mit zwei Handschuhfächern, großen Seitentaschen, einer üppigen Ablage auf dem Armaturenräger sowie einem riesigen Staufach unter der Doppelsitzbank genügend Platz für Arbeitsmaterialien aller Art bietet. Die Verpflegung für das leibliche Wohl kommt ebenso griffbereit unter. Was fehlt, ist lediglich ein Steckplatz für den Renault-typischen Fahrzeugschlüssel im Scheckkartenformat. Der bleibt am besten in der Jackentasche, damit er nicht verloren geht. In den höherwertigen Linien putzt sich der Transporter mit einem zweifarbigen Cockpit, Chromringen und dezenten schwarzen Klavierlack-Oberflächen heraus.

Wirklich top ist die Sitzposition. Das in Höhe und Tiefe verstellbare Lenkrad sowie der umfangreich verstellbare Sitz samt Lordosenstütze drücken das Kreuz in eine gesunde, rücken schonende Körperhaltung. Enttäuschend ist nur die Armlehne. Sie lässt sich nicht justieren und hängt schlaff herunter. Auf Wunsch lässt sich die großzügig dimensionierte Fahrerkabine in ein mobiles Büro mit Ablagefläche für Laptop und Klemmbrett verwandeln.

Raffiniert ist zudem der in der Sonnenblende integrierte Spiegel. Er verbessert die Sicht zur Seite und verkleinert den toten Winkel. Zusammen mit den Weitwinkel-Außenspiegeln behält

1 So sollte ein Arbeitsplatz aussehen: aufgeräumtes Cockpit, robuste Materialien und ein moderner Touchscreen.

2 Je nach Radstand und Dachhöhe passen 5,2 bis 7,2 Kubikmeter Ladung hinein.

3 Den Talento gibt es auch als neunsitzigen Shuttle-Van.



der Fahrer so einen guten Überblick. Serienmäßige Sicherheitsfeatures sind unter anderem ein Notbremsassistent und ein Traktionsassistent, der den Transporter auf rutschigen Straßen sicher in Bewegung bringt. Aufpreispflichtig ist

der sieben Zoll große Touchscreen für Navi, Musik und Telefon. Das Navi gefällt mit klaren Ansagen und guter Darstellung. Simpel aufgebaut und leicht verständlich ist das ganze Infotainmentsystem. ■

Fiat Talento Kastenwagen L1H1

	Multijet 95	Multijet 120	Ecojet 125	Ecojet 145
MOTOR				
Hubraum/Zylinder	1.598/4	1.598/4	1.598/4	1.598/4
Leistung	70 kW (95 PS)	88 kW (120 PS)	92 kW (125 PS)	107 kW (145 PS)
Drehmoment	260 Nm b. 1.500 min	300Nm b. 1.500 min	320 Nm b. 1.500 min	340 Nm b. 1.500 min
Abgasnorm	Euro 6	Euro 6	Euro 6	Euro 6
Getriebe	6-Gang manuell	6-Gang manuell	6-Gang manuell	6-Gang manuell
Verbrauch/CO ₂	6,0 l D/155 g	6,9 l D/178 g	5,6 l D/145 g	5,9 l D/152 g
ABMESSUNGEN/GEWICHTE				
Länge/Breite/Höhe Fahrzeug	4.999/1.956/1.971 mm	4.999/1.956/1.971 mm	4.999/1.956/1.971 mm	4.999/1.956/1.971 mm
Länge/Breite/Höhe Laderaum	2.537/1.662/1.387 mm	2.537/1.662/1.387 mm	2.537/1.662/1.387 mm	2.537/1.662/1.387 mm
Laderaumvolumen	5,2 m ³	5,2 m ³	5,2 m ³	5,2 m ³
zul. Gesamtgewicht	2.800 kg	2.800 kg	2.820 kg	2.820 kg
Nutzlast	999 kg	999 kg	1.002 kg	1.002 kg
PREIS				
Kaufpreis	23.430 Euro	24.330 Euro	25.430 Euro	26.430 Euro
Betriebskosten	61,6/42,6/33,3	66,6/45,4/35,2	73,4/51,1/40,7	75,1/52,1/41,6

Parameter für die Dekra-Betriebskostenberechnung: Haftpflicht und Kasko 100 Prozent, jährliche Laufleistung 15.000/30.000/50.000 km, bei 96/60/36 Monaten Nutzungsdauer.

lastauto
omnibus

DEKRA

Mehr drin für Abonnenten:

Im günstigen Abo-Paket von lastauto omnibus genießen Sie jetzt noch mehr Vorteile und erhalten jede Ausgabe auch als E-Paper.

Dazu erhalten Sie ein praktisches Gratis-Extra zur Wahl.

Jetzt schnell einsteigen und alle Vorteile sichern!



Gratis zum Jahresabo:

Amazon.de-Einkaufsgutschein im Wert von 25 Euro

Bei Amazon finden Sie (fast) alles. Immer geöffnet, 24 Stunden täglich, an 365 Tagen im Jahr. Garantiert für jeden etwas dabei. Riesige Auswahl aus Millionen Produkten. Günstige Preise und kostenlose Lieferung ab 29 Euro! Bücher versandkostenfrei.

Gratis zum Jahresabo:

Jet-Tankgutschein im Wert von 25 Euro

Tanken Sie bequem und bargeldlos Markenkraftstoff zu günstigen Preisen mit dem Tankgutschein im handlichen Kreditkarten-Format. Bundesweit einzulösen an allen teilnehmenden Jet-Stationen.



So profitieren Sie mit dem Abo PLUS:

- + 10 % Preisvorteil gegenüber dem Einzelkauf
- + Inklusive Katalog: Im Jahresabo ist der jährliche lastauto omnibus Katalog mit dabei
- + Lieferung druckfrisch frei haus – vor Erscheinen am Kiosk!
- + Bis zu 35 % Rabatt im Webshop auf Lkw-Modelle und Vieles mehr: www.lastauto-omnibus.de/shop
- + **NEU:** E-Paper inklusive: Lesen Sie jede Ausgabe auch auf Ihrem Tablet.
- + **NEU:** Exklusiver Zugang zur Website mit wertvollen Inhalten.
- + **NEU:** Lesen Sie Artikel vor Erscheinen im Heft.

Jetzt auf www.lastauto-omnibus.de und www.eurotransport.de



VORTEILS-ABO STECKT MEHR DRIN!

Gratis zum Jahresabo: Race-Truck Modell MAN Jochen Hahn – Triple Europameister 1:87

Das neue, limitierte Sammlermodell präsentiert den aktuellen MAN Race-Truck des Teams Hahn Racing. Lieferung solange Vorrat reicht.



Einfach bestellen: lastauto omnibus-Aboservice, Postfach, 70138 Stuttgart
Telefon +49 (0) 7 11/32 06 99 44, Fax +49 (0) 7 11/1 82 25 50, E-Mail lastauto-omnibus@dpv.de

JA, ich abonniere lastauto omnibus für ein Jahr

(11 Ausgaben + 1 Katalog + E-Paper) mit über 10 % Ersparnis für nur € 85,20 im Inland (A: € 95,10, CH: sfr 151,37). Dazu bekomme ich GRATIS das Extra wie angekreuzt. Nach Ablauf des ersten Bezugsjahres kann ich jederzeit kündigen. Bitte Wunsch-Extra ankreuzen:

- Amazon.de Einkaufsgutschein
 Jet-Tankgutschein
 Race-Truck Modell MAN Jochen Hahn 1:87

1543325

1543328

1543331

Mein Zahlungswunsch:

- durch Bankeinzug Bei Bezahlung durch Bankeinzug erhalte ich ein Heft GRATIS. gegen Rechnung

Ja, ich möchte auch von weiteren Inhalten, Vorabnachrichten, Themen und Vorteilen profitieren. Deshalb bin ich damit einverstanden, dass mich EuroTransportMedia Verlags- und Veranstaltungs-GmbH, Stuttgart mit seinen Titeln künftig per Telefon und E-Mail über weitere interessante Medienangebote informiert. Dieses Einverständnis kann ich jederzeit per E-Mail an widerruf@dpv.de widerrufen.

SEPA-Lastschriftmandat: Ich ermächtige den DPV Deutscher Pressevertrieb GmbH, Am Sandtorkai 74, 20457 Hamburg, Gläubiger-Identifikationsnummer DE77ZZZ00000004985, wiederkehrende Zahlungen von meinem Konto mittels Lastschrift einzuziehen. Zugleich weise ich mein Kreditinstitut an, die von dem DPV Deutscher Pressevertrieb GmbH auf mein Konto gezogenen Lastschriften einzulösen. Die Mandatsreferenz wird mir separat mitgeteilt. Hinweis: Ich kann innerhalb von acht Wochen, beginnend mit dem Belastungsdatum, die Erstattung des belasteten Betrages verlangen. Es gelten dabei die mit meinem Kreditinstitut vereinbarten Bedingungen.

EuroTransportMedia Verlags- und Veranstaltungs-GmbH, Handwerkerstraße 15, 70565 Stuttgart, Stuttgart HRB 15308, Geschäftsführer: Oliver Trost, Vertrieb: Belieferung, Betreuung und Inkasso erfolgen durch DPV Deutscher Pressevertrieb GmbH, Nils Oberschelp (Vorsitz), Christina Dohmann, Dr. Michael Rathje, Am Sandtorkai 74, 20457 Hamburg, als leistender Unternehmer, AG Hamburg, HRB 95752.

Adresse des neuen Abonnenten:

Firma

Name, Vorname

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Telefon, E-Mail

Bank

IBAN, BIC

Widerrufsrecht: Sie können die Bestellung binnen 14 Tagen ohne Angabe von Gründen formlos widerrufen. Die Frist beginnt an dem Tag, an dem Sie die erste bestellte Ausgabe erhalten, nicht jedoch vor Erhalt einer Widerrufsbelehrung gemäß den Anforderungen von Art. 246a § 1 Abs. 2 Nr. 1 EGBGB. Zur Wahrung der Frist genügt bereits das rechtzeitige Absenden ihres eindeutig erklärten Entschlusses, die Bestellung zu widerrufen. Sie können hierzu das Widerrufs-Muster aus Anlage 2 zu Art. 246a EGBGB nutzen. Der Widerruf ist zu richten an: lastauto-omnibusAboservice, Postfach, 70138 Stuttgart, Telefon: +49 (0) 711/32 06 99 44, Telefax: +49 (0) 711/182 25 50, E-Mail: lastauto-omnibus@dpv.de."

Datum

Unterschrift





CAPTAIN FUTURE

Vorstellung: Nach dem Erfolg mit dem Future Truck lässt Daimler jetzt erstmals auf der längsten BRT-Strecke Europas eine aufregende Stadtbusstudie teilautonom fahren.

TEXT: THORSTEN WAGNER
FOTOS: THORSTEN WAGNER, DAIMLER

Eigentlich ist es ja ein ganz normaler Bus – mal abgesehen vom Lounge-artigen Innenraum, der ein Gegenentwurf zum heutigen, oft emotionslosen Alltagsdesign ist. Gerade haben sich die beiden großen Türen in der Fahrzeugmitte geschlossen, da wird der Innenraum in intensives blaues Licht getaucht.

Langsam fährt der Bus an, nur um nach fünf Metern wieder abrupt abzubremsten – ein junger Mann musste noch schnell vor dem Bus seiner Freundin entgegenlaufen. Ein Vorfall, wie er in Großstädten jeden Tag mehrmals passiert. Ungewöhnlich dagegen ist, dass der Fahrer dabei

tiefenentspannt seine Arme auf den Lehnen seines Arbeitsplatzes ausruht. Das beweist, dass wir es hier mit einem ganz besonderen Bus zu tun haben: dem ersten teilautonom fahrenden Großbus auf europäischen Straßen.

Schneller als erwartet traut sich Daimler ein Jahr nach dem ersten teilautonom fahrenden Lkw schon an einen entsprechenden Bus. Ob und wann der Fahrer wirklich entbehrlich wird, wagt im Konzern aber niemand vorauszusagen. Daimler-Nutzfahrzeug-Vorstand Wolfgang Bernhard äußert sich zurückhaltend: „Ob wir irgendwann vollautonom im ÖPNV fahren werden, steht heute nicht zur Debatte.“ Teilautonome Anwendungen seien dagegen bis Ende der Dekade denkbar. Das Highway-Pilot-System könne auch im Reisebus Verwendung finden.

Der zwölf Meter lange Solobus, der im Wesentlichen auf dem Serien-Citaro basiert, bewegt sich weitgehend selbstständig auf einer rund 20 Kilometer langen Strecke und bewältigt dabei nicht nur Haltestellen und Tunnel, sondern auch 22 vernetzte Ampeln, die querenden Straßenverkehr regeln. Dabei ist es von Vorteil, dass die Strecke eine der längsten „Bus Rapid Transit“- oder BRT-Strecken in Europa ist, bei der die Verkehrssituation deutlich weniger komplex ist als die einer Innenstadt. Sie lässt sich in etwa mit dem Highway-Pilot-Actros auf der Autobahn vergleichen. Das Fahrgefühl im teilautonom agierenden Bus ist allerdings noch etwas synthetisch; ein freies Bewegen ohne dauerndes Festhalten noch weniger ratsam als im normalen Bus, zumal der innovative Technologie-



1



2



3

träger nur über wenige Haltestangen verfügt. Während der Fahrt weicht das Fahrzeug nicht mehr als 20 Zentimeter von der gespeicherten Ideallinie ab. „Das schafft so kein Mensch“, sagt Daimler-Buses-Chef Hartmut Schick. Die Haltestelle wird dabei mit einem Abstand von fünf bis zehn Zentimetern zum Bordstein zielgenau angesteuert – die Reifenflanken danken es!

Rund ein Dutzend Kameras und Sensoren sowie Nah- und Fernbereichsradar sind für das sichere Navigieren verantwortlich. Viele dieser Komponenten sind schon heute in Pkw und Trucks von Daimler verbaut. Zudem sind umfassende Bildinformationen über die Strecke im System hinterlegt, sodass sich der Bus bereits bestens auf der Route auskennt. Projektleiter und Daim-

1 Der Bus navigiert bis auf wenige Zentimeter an den Bordstein heran. Das schont die Reifen und auch die Nerven der Passagiere.

2 Die moderne, digitale Formensprache lässt den Serien-Citaro kaum mehr erkennen.

3 Die nach unten gezogenen Sichtfeldbeschränkungen symbolisieren den Status des Fahrers als Helfer des Systems.



SPHEROS Best Bus Climate



Watt für Klima – unsere neuesten Klimaanlage nutzen Strom statt Diesel

Die Zeiten, in denen sich Klimaanlage unbeschränkt von der Kraft des Dieselantriebs bedienen können, neigen sich dem Ende zu.

Unsere neuen Lösungen sind Teil eines ganzheitlichen Energiemanagements – und das hat Watt.

Klimaanlagen

- Heizungen
- Pumpen
- Luken / Lüfter
- Bus Body Electronics
- Service
- Systemkomponenten

www.spheros.de

Anzeige



- 1** Damit es auch mit der analogen Kommunikation besser klappt, sitzt man sich gegenüber.
- 2** Der Fahrer lässt Hände und Füße ruhen, die Sensorphalanx hinter der Scheibe ist fleißig.
- 3** Nein, das ist keine Hotelbar, das ist ein moderner Stadtbusentwurf, der fasziniert.

ler-Buses-Elektrikchef Andreas Mink erläutert: „Die Stereo-Spurkamera ist ein wesentlicher Datenlieferant im klar definierten Anwendungsfall BRT, weil hier das Fahrzeug zentimetergenau in der Spur bleibt und ebenso präzise an der Haltestelle zum Halten kommen muss. Das Fahrzeug kennt also die Strecke genau und kann sich darauf orientieren.“

Ebenso wichtig sind die Informationen, die die Ampeln im Rahmen der „Vehicle to Infrastructure“-Kommunikation (V2I) in Echtzeit an den Bus übertragen. Sie basiert auf dem neuen WLAN-Standard IEEE 802.11p. Langfristig

plant die Automobilindustrie mit dieser umfassenden Vernetzung, die Sicherheit von Fahrzeugen zu steigern und schließlich das autonome Fahren zu ermöglichen. Erste Pilotprojekte mit Pkw laufen bereits in Deutschland.

Erstmals kann das teilautonome System für den Bus auch Radfahrer und Fußgänger erkennen, für den Lkw wurde diese Fähigkeit vor Kurzem für das erweiterte Notbremsystem ABA 4 vorgestellt. Ebenso neu ist das kamerabasierte „Mirror View“-System, das die konventionellen Rückspiegel ersetzt und 2018 in Europa in Serie gehen dürfte. Gerade wurde es in Japan zugelas-

sen. Die erprobte Sicherheit steht dabei immer an erster Stelle – oder wie Daimler-Buses-Entwicklungschef Gustav Tuschen betont: „Ohne Not gehen wir da keine Kompromisse ein. Wir brauchen eine Verfügbarkeit der Technik, die uns auch noch ruhig schlafen lässt.“

Das alles andere als einschläfernde Außendesign des Busses aus der Feder von Daimler-Buses-Chefdesigner Mathias Lenz lässt Züge der zukünftigen Formensprache des Unternehmens erkennen: „Wir gehen weg von einem rein klassischen, skulpturalen Gesicht hin zu einem digitalen Gesicht. Wir wollen mit dem Future Bus eine ganz neue Designlinie und Formensprache ausprobieren, die sich grundlegend von der heutigen unterscheidet.“ Und Tuschen erkennt sogar Bezüge zu einer automobilen Bauhaus-Architektur. Wie beim Lkw werden konventionelle Gestaltungselemente zugunsten von digitalen Licht-Signets mit LED-Lampen in Weiß und Blau zurückgenommen, dabei ist das blaue LED-Licht immer dann aktiviert, wenn der Bus teilautonom unterwegs ist. Dieses Konzept findet sich nicht nur an Front und Heck, sondern auch an den Seiten und im Innenraum. Diese innen sehr langsam, außen aber schlagartig wechselnde Beleuchtung soll vor allem eines bewirken: Passagiere und Passanten sollen Vertrauen in die neue Technologie bekommen.



- 1** Die Mirror Cam ersetzt ab 2018 die Außenspiegel.
- 2** Zwischen den beiden Türen ist ein moderner Ticketleser verbaut.
- 3** Rote und grüne Lichtbänder über den beiden Türen sollen den Fahrgastfluss im Bus beschleunigen.



Der völlig neu gestaltete Innenraum ist sehr hochwertig ausgestattet und in drei Zonen unterteilt: Vorne findet sich der Servicebereich, in der Mitte ein Express-Bereich und nach der Hinterachse eine gemütliche Lounge-Ecke. Zwei große Türen in der Mitte des Busses sorgen für einen schnellen Fahrgastfluss im Mittelteil, auch wenn dieser nicht explizit im Fokus der Studie steht. Die 16 Sitze sind zumeist quer zur Fahrtrichtung, einander gegenüberliegend, in die stoffbezogenen Wände integriert, die Fahrgäste sollen wieder mehr miteinander sprechen. Der Fahrer genießt dank der fehlenden vorderen Tür relative Ruhe. Ein Ticketverkauf ist bei dieser Studie nicht mehr vorgesehen. Zwar wird er wesentlich entlastet von der Technik, aber er bleibt stets in der Verantwortung für Fahrzeug und Passagiere.

Der Fahrerarbeitsplatz im Cockpit besteht zum großen Teil aus einem 13-Zoll-Tablet, das alle relevanten Daten anzeigt. Im teilautonomen Modus werden auf dem Display alle Wegmarken und Fahrzeuge dargestellt, mit denen der Bordrechner gerade interagiert. Im manuellen Modus werden statt der Umgebungsdaten die klassischen Instrumente eingespielt.

Der Fahrer wird zudem in das Konzept des öffentlichen Raumes im Bus integriert, das zu einer deutlich stärkeren analogen Kommunikation im Bus beitragen soll. Er wird zwar auch langfristig nicht völlig entbehrlich, wie die Daimler-Experten versichern, aber seine Arbeitsanforderung wird doch erheblich reduziert, der Entspannungsfaktor dabei gleichzeitig erhöht.

Ein Platooning, also die elektronische Kopplung von mehreren Bussen hintereinander zu Stoßzeiten, ist bisher im Konzept nicht vorgesehen, aber jederzeit machbar, wie die europäische Lkw-Sternfahrt nach Rotterdam im Frühjahr 2016 gezeigt hat. Deutsche Kunden hätten schon Interesse angemeldet, betont Schick.

Daimler hat Amsterdam für die Bus-Präsentation nicht willkürlich gewählt. Vielmehr traut

Der fahrerlose Bus ist heute nicht auf der Roadmap

Interview: Vieles wird leichter für den Fahrer, ganz verzichten will Daimler auf ihn aber vorerst nicht.

Das Gespräch führte Thorsten Wagner.

?: Wie ist das Projekt konkret entstanden und warum wird es zuerst auf einer BRT-Strecke gezeigt?

Andreas Mink: Die spezielle Anwendung BRT, also Bus Rapid Transit, ist insofern prädestiniert für das Projekt, als es sich hier um eine Fahrsituation mit reduzierter Komplexität handelt. Die Technologien selbst sind heute beim Pkw bereits in Serie sowie auch im „Future Truck“-Konzept. Auch dort werden die Anwendungen aus dem gleichen Grund auf die Autobahn fokussiert. In einer vollen Innenstadtsituation ist die Umfeldynamik deutlich komplexer und wäre daher wesentlich schwerer zu realisieren. Das ist ein Schritt, der auf der Zeitachse noch deutlich weiter weg ist.

?: Ist das Ziel des Projektes der fahrerlose Bus?

Andreas Mink: Der Fahrer soll aktiv unterstützt werden in kritischen Situationen und er soll entlastet werden bei der täglichen Routine. Er

wird also immer in der Verantwortung bleiben und mit reduziertem Stress-Level seine Aufgabe erfüllen. Den fahrerlosen Bus haben wir in diesem Projekt definitiv nicht auf der Roadmap.

?: Werden elektronisch gekoppelte Busse heutige Gelenkbusse ersetzen?

Andreas Mink: Ich kann mir für gewisse Zubringerfunktionen durchaus kleinere Gefäßgrößen wie autonome Pods in Kombination mit konventionellen Buslinien vorstellen, was dann auch den gesamten ÖPNV noch attraktiver machen wird. Dass es dabei um eine Ersetzung heute gängiger Buskategorien von Solobus bis hin zum überlangen Gelenkbus gehen wird, glaube ich jedoch nicht.



Die Langfassung des Interviews finden Sie auf etm.de/mink oder einfach QR-Code scannen.

Andreas Mink,
Leiter Elektrik/
Elektronik und
Fahrwerkssysteme
Daimler Buses



der Fahrzeugkonzern der niederländischen EU-Ratspräsidentschaft zu, empfänglich für Anwendungen des autonomen Fahrens zu sein – schließlich gilt es noch, dicke Bretter zu bohren, bis autonome Fahrzeuge in den Verkehr dürfen. Denn der regulatorische Rahmen ist noch nicht vorhanden. Immerhin werden nahezu zeitgleich zur Präsentation des Busses erste Ansätze von

Bundesverkehrsminister Döbrandt für eine entsprechende Gesetzgebung in Deutschland diskutiert. Bis zu einer Umsetzung des Themas im Alltag werden aber noch einige Jahre ins Land gehen. Das „Future Bus“-Konzept von Daimler wird dabei bis zur IAA und auch auf dem Daimler-Stand für viel Gesprächsstoff sorgen, und das nicht nur bei den Fahrern der Zukunft. ■

Anzeige



LÄNGER COOL BLEIBEN!

STANDKLIMA BIS ZU 12 STUNDEN

CoolAir RTX



Dometic CoolAir RTX 1000 / RTX 2000
Lkw-Dachklimaanlagen mit neuer Technologie

- Super-Laufzeit, bis zu 12 Stunden
- Enorme Kälteleistung, bis zu 2000 Watt
- Unter härtesten Bedingungen erfolgreich im australischen Outback getestet
- 4 Betriebsmodi: Auto, Eco, Boost und manueller Betrieb
- Herausragende Effizienz
- Geräusch- und vibrationsarmer Lauf

NEU

IAA
Nutzfahrzeuge

Halle 12 / B27

22. – 29.09.2016
Hannover

www.dometic.de/coolair

 **Dometic**



ZAHNRÄDER UND HIGHTECH

Messevorschau: ZF löst mit dem automatisierten Traxon-Getriebe die AS-Tronic ab, und Stadtbusse mit Ecolife-Automatik sparen künftig dank Start-Stopp-Funktion Kraftstoff.

TEXT: WOLFGANG TSCHAKERT
FOTOS: WOLFGANG TSCHAKERT, ZF

Aus der Omnibuswelt ist der ZF-Konzern nicht mehr wegzudenken. Das beginnt bei den Getrieben, die in Bussen aus aller Herren Länder ihren Dienst versehen. Wer unter die bunt lackierten Blechkleider blickt, findet selbst bei renommierten Fahrzeugherstellern Achskonstruktionen, die aus dem Passauer ZF-Werk stammen. Und nicht zuletzt die 8098er-Lenkungen, die mittlerweile von einem Bosch-Unternehmen kommen. Wegen der Fusion mit dem amerikanischen Zuliefergiganten TRW mussten die Joint-Venture-Anteile am Lenkungshersteller ZF Lenksysteme aus kartellrechtlichen Gründen an den bisherigen Partner Bosch verkauft werden. Der jetzt weit größere ZF-Konzern stellt sich nun rundum neu auf. Es gilt, rechtzeitig Lösungen für die Megatrends von morgen zu entwickeln (siehe auch S. 14 ff.).

Kein Megatrend, aber nicht zu übersehen, ist der Fortschritt, den das Lastschaltgetriebe Ecolife im Stadtbus realisiert. Längst erwartet und hinlänglich angekündigt ist die neue Start-

Stopp-Funktion, mit der die Sechsgangautomatik bis zu zehn Prozent Kraftstoff einsparen soll. Was auch plausibel klingt, schließlich laufen die Diesel von Stadtomnibussen bis zu 40 Prozent unnötigerweise im Leerlauf.

Eine Kostprobe davon gibt der VDL Citea LLE, dem die Experten ohnehin eine hohe Effizienz nachsagen. Auf der ZF-Testanlage kommt der vollformatige Low-Entry mit kleinem Cummins-Diesel mit schnellen ruckfreien Ecolife-Schaltungen zügig in Schwung. An der fingierten Haltestelle hat der Sechs-

Neu im ZF-Portfolio: Elektrischer Zentralantrieb mit maximal 200 kW und 4.200 Nm Drehmoment.



zylinder nach einem kräftigen Tritt aufs Bremspedal erst einmal Pause. Tür auf, Tür zu – das Fahrzeugsystem funktioniert auch ohne Motor. Auf den Befehl des Gasfußes hin meldet sich das 250-PS-Triebwerk wieder zurück zum Dienst. Den fürs Gangeinlegen nötigen Hydraulikdruck hält der Primärretarder bereit. Darüber hinaus verstärkten die Entwickler den Wandler und die Wandlerkupplung.

Dass eine Wandlernautomatik auch eine Option für Reisebusse sein kann, demonstriert ZF anhand eines rechtsgesteuerten Irizar i6 mit MX-11-Sechszylinder von DAF.

Die Beschleunigung fällt für 435 PS fast fulminant aus; der 15 Meter lange Dreiachser ist damit mehr als ausreichend motorisiert – ein Fall für viele Stadtfahrten, effizient auch auf schwieriger Topografie. Der ohne Zugkraftverluste agierende Antriebsstrang in Verbindung mit einer langen Achse

wird nicht nur im Zielmarkt Großbritannien Freunde finden.

Das automatisierte Zwölfganggetriebe Traxon hat seine erste Bewährungsprobe hinter sich. ZF liefert das Nutzfahrzeuggetriebe weltweit an zahlreiche Lkw-Hersteller. Im nächsten Schritt soll Traxon die bewährte AS-Tronic im Reisebus ablösen. Im ZF-eigenen Versuchsträger, einem VDL Futura, konnte man sich bereits ein Bild davon machen. Der VDL mit Traxon-Box fährt feinfühlig an und beschleunigt mit schneller Schaltfolge. Bedienelemente, DNR-Drehschalter und die manuelle Schaltung per Lenkstockhebel waren jedoch noch alter technischer Stand.

Die ZF-Instruktoren attestieren dem Futura-Testfahrzeug noch Prototypstatus. Idle Speed heißt die Kriechfunktion. Der Hochdecker bummt dann mit Leerlaufdrehzahl voran – im täglichen Stop-and-Go ist das sparsam und hilfreich. Der Verschleiß mit geschlossener Kupplung wird so minimiert. Wie es um die Schnellschaltfunktion der oberen Gänge steht, muss eine ausführliche Testfahrt zeigen. Ebenso wie der konzernerneigene GPS-Tempomat mit dem Getriebe harmoniert – für Omnibushersteller ohne eigenen Antriebsstrang wie VDL, Irizar, Van Hool und Temsa sind diese Entwicklungen von essenzieller Bedeutung.

Und noch eine Getriebeneuheit lässt aufhorchen. Sie heißt ZF Powerline und basiert auf der erfolgreichen 8-HP-Baureihe. Die Achtgangautomatik wurde für mittelschwere Fahrzeuge weiterentwickelt und dürfte gerade Hersteller von Midibussen interessieren. Das Powerline-Getriebe, gut für bis zu 1.400 Newtonmeter Eingangsmoment, soll auch deutliche Gewichtsvorteile einbringen. Die erste Proberunde in einem artfremden Dodge Ram mit Cummins-Diesel macht jedenfalls Appetit auf mehr. Die Schaltqualität ist hervorragend, die breite Spreizung der Übersetzungen erlaubt lange Achsen. Das Produkt zielt geradewegs auf den Wettbewerber Allison.

Geht es um E-Antriebe und die Elektrifizierung von Omnibussen, möchte ZF ein gewichtiges Wort mitreden. Hier bringt der Konzern vor allem seine bekannte Elektro-Portalachse AVE 130 in Stellung. Sie zielt auf Niederflurkonzepte, die Anbindung an den Fahrzeugkörper ähnelt konventionellen Portalachsen. Jeweils zwei radnahe Elektromotoren, aber keine Radnabenmotoren, mit maximal 120 kW sorgen für nachdrückliche Dynamik. Für eine Proberunde steht ein batterieelektrischer Sileo-Gelenkbus bereit, der mit zwei angetriebenen AVE-Achsen sehr flott und mit einem Tram-ähnlichen Singsang beschleunigt.

Für weitere Omnibusprodukte, Low-Entry-Fahrzeuge beispielsweise, die auf Portalachsen verzichten, erweitert ZF sein Portfolio mit einem

- 1 Ecolife-Automatik mit Start-Stopp-Funktion: Der Hersteller verspricht zehn Prozent Kraftstoffersparnis.**
- 2 Ecolife-Lastschaltgetriebe für Reisebusse: Im Stadtverkehr oder bei schwieriger Topografie zahlt es sich aus.**
- 3 Elektrisch in der Stadt: Sileo-Gelenkbus S18 mit zwei ZF-Elektro-Portalachsen und maximal 480 kW Antriebsleistung.**



1



2

3



elektrischen Zentralantrieb. Diese wassergekühlte Asynchron-Elektromaschine bietet eine Ausgangsleistung bis 200 kW und bis zu 4.200 Nm. Sie liefert die Leistung über ein Untersetzungsgetriebe an konventionelle Antriebsachsen. Das neue Produkt soll 2018 an den Start gehen.

Die Manöverfunktion Safe-Range könnte das Rangieren an Omnibus-Betriebshöfen sicherer machen. Omnibusse könnten damit auch durch Waschanlagen gesteuert werden. Die auton-

me Rangierfunktion – ursprünglich für den Lkw entwickelt – vernetzt dabei die ZF-Systeme am Fahrzeug und am Betriebshof mittels stationärer Überwachung. Kameras in der Waschhalle und am Abstellplatz erfassen den zu rangierenden Gelenkbus, der mit einer aktiven Elektrolenkung genau in Position fährt. Bedient wird das Fahrzeug von außen. Dazu handhabt der Fahrer ein Tablet, anstatt die mühselige Rangierarbeit im Fahrzeug zu leisten. ■

UPPER CLASS

Test: Nach einem langen Anlauf fährt der Neoplan Skyliner jetzt mit Volldampf voraus. Dabei zeigt er sich als ausgereifter König der Straße, der reichlich Faszination verströmt.

TEXT: THORSTEN WAGNER | FOTOS: JACEK BILSKI, THORSTEN WAGNER

Das typische Neoplan-Design, seit 2004 nennt man es auch Sharp-Cut-Design, ist demjenigen der Wettbewerber meistens um ein paar Jahre voraus. Darum wirkt der kolossale Doppeldecker auch sechs Jahren nach seiner Vorstellung alles andere als altbacken. Ganz im Gegenteil: Die dynamische Front mit der schrägstehenden oberen Scheibe, das raffinierte Design der Seitengrafik und eine der hinreißendsten Heckansichten der Buswelt machen den Doppeldecker schon optisch zu einem echten Leckerbissen. Zudem feiert der Skyliner 2017 seinen 50. Geburtstag, und mit mehr als 100 verkauften Bussen in diesem Jahr knüpft Neoplan langsam wieder an alte Verkaufszahlen an – ein boomender Fernbusmarkt macht es möglich.

Ein Doppeldecker ist zwar oft die Lösung vieler Maximal-Bedürfnisse von Unternehmern und Fahrgästen, aber zugleich ist er auch eine

Ansammlung von Kompromissen, die Physik und Gesetzgebung nötig machen. Dabei haben die Ingenieure und Produktstrategen ihr Möglichstes getan, um diese so klein wie möglich zu halten. So bietet der Skyliner einen der größten Kofferräume. Je nach Türlage sind es bis zu elf Kubikmeter – mehr schafft derzeit keiner der Wettbewerber (siehe auch den Vergleich in der digitalen Beilage lastauto omnibus Bus & Coach 2016; Download: www.lastauto.de/bus3). Neben den beiden seitlichen Klappen mit einer Ladekantenhöhe von 137 Zentimetern gibt es noch einen Zugang über die hintere Treppe, für den man allerdings über akrobatische Fähigkeiten und eine schmale Taille verfügen sollte.

Wesentlich einfacher gestaltet sich der Zugang für Rollstuhlfahrer durch die auf 1.050 Millimeter verbreiterte Tür. Die seit Beginn 2016 ausschließlich in Deutschland geltende Vorschrift



1 Der MAN-D26-Motor bekommt mit Euro 6c noch mehr Drehmoment verpasst und dazu einen intelligenten Wartungsrechner, der die Serviceintervalle verlängert.

2 Durch den Wegfall der Lüftungskanäle ins Unterdeck gibt es mehr Platz im Kofferraum gegenüber dem Vorgänger und mehr als bei jedem anderen Doppeldecker.





Neoplan Skyliner

MOTOR

Wassergekühlter R6-Zylinder MAN D 2676 LOH, stehend im Heck. Abgasturbolader und Ladeluftkühler, elektronisch geregelte Einspritzung per Common Rail. Vier Ventile pro Zylinder, Abgasreinigung per Abgasrückführung, SCRT-Filterssystem mit Adblue-Einspritzung, Abgasstufe Euro 6. Wartungsintervalle variabel bis zu 120.000 km mit Wartungsrechner berechnet und im Fahrzeug angezeigt.

Bohrung/Hub	126/166 mm
Hubraum	12.419 cm ³
Leistung	371 kW (505 PS) bei 1.800/min
Maximales Drehmoment	2.300 Nm bei 930–1.400/min

KRAFTÜBERTRAGUNG

Kupplung: Einscheiben-Trockenkupplung, Durchmesser 430 mm.
Getriebe: Automatisiertes 12-Gang-Schaltgetriebe MAN Tipmatic (ZF AS-Tronic), GPS-gestützter Tempomat Efficient-Cruise mit „Eco-Roll“-Freilauffunktion; vier wählbare Hysterese-Einstellungen. Manövriermodus, Smart Shifting und Idle Speed Shifting.

ÜBERSETZUNGEN

1. Gang	12,33	12. Gang	0,78	R.-Gang	11,41/8,88
Achsübersetzung	3,15 (Alternativ 2,73)				

FAHRWERK

Vorne Einzelradaufhängung an Niederflurachse MAN VOS-08-B-01, doppelte Dreieckslenker, zwei Luftfederbälge, zwei Stoßdämpfer, Stabilisator. Hinten starre Hypoidachse MAN HY 1350 B, zwei Längslenker, aufgelöster Dreieckslenker, vier Luftfederbälge, vier Stoßdämpfer. Nachlaufachse MAN-Starrachse, aktiv hydraulisch gelenkt (EHLA), zwei Luftfederbälge, zwei Stoßdämpfer. Max. Radeinschlag Vorderachse 52 Grad, Nachlaufachse max. 18,5 Grad; elektronische Stoßdämpferregelung CDC (Serie). Reifengröße 315/70 R 22,5.

BREMSEN/LENKUNG/SICHERHEIT

Zweikreis-Druckluftanlage mit innenbelüfteten Scheibenbremsen rundum, elektronisch geregeltes Bremsystem EBS mit ABS, ASR, ESP, Bremsassistent (BA), Notbremsassistent EBA, ACC, LGS, Aufmerksamkeitsassistent, Dauerbremse ZF Intarder (500 kW Leistung). Lenkung ZF Servocom 8098 mit variabler, geschwindigkeitsabhängiger Übersetzung (22,2 bis 26,2).

ELEKTRIK/MULTIMEDIA

Spannung 24 Volt, drei Drehstromgeneratoren à 120 A, zwei Batterien 12V/225 Ah; 2 Zusatz-/Starterbatt. 225 Ah; Infotainmentsystem „Multi Media Coach Advanced“ inkl. Navigation und 5-Zoll-Monitor; bedienbar über Multifunktionslenkrad; AUX-in, Bluetooth, USB, OD: 1x15", 2x19"-Bildschirme, UD: 2x15", 1x10,2"-Bildschirme; 4G-WLAN Router „Wi4U pro“ mit Zugang für bis zu 50 Endgeräte, inkl. Medienserver für On-Board-Streaming sowie GPS-Tracking.

HEIZUNG/LÜFTUNG/KLIMA

Dual-Zone-Klimaanlage: Ober- und Unterdeck getrennt regelbar. OD: im Heck integrierte Konvekta Klimaanlage mit integrierter Dachheizung, Kälteleistung (KL) 28 kW, Heizleistung (HL) 40 kW; Frontbox KL: 5 kW, HL: 13,3 kW; UD: zwei Klimatoren über der Vorderachse jeweils KL 9 kW; HL: 15 kW; Frontbox KL: 5 kW; Gesamt: KL: 56 kW, HL: 96,6 kW, Luftleistung 14.700 m³; Luftverteilung über Dachkanäle über den Fenstern und über verstellbare Walzendüsen; Warmwasserheizung für Fahrgastraum und zwei Einstiegsheizter; Warmluftkonvektoren; Standheizung Spheros Thermo, Leistung 35 kW.

ABMESSUNGEN UND GEWICHTE

Wendekreis	23.280 mm
Leergewicht/Testgewicht	18.565 kg/25.350 kg
Zul. Gesamtgewicht	26.000 kg
Gepäckraum	9 bis 11 m ³
Volumen Kraftstofftank	590 l (SA bis zu 810 l)
Volumen Adblue-Tank	35 l

DIE MESSWERTE

Etappe	Rundstrecke	Strecke km	Verbrauch l/100 km	Geschwindigkeit km/h
Etappe 1	Rundstrecke Solitude gemischt	12,1	43,5	55,5
Etappe 2	Solitude–Bad Liebenzell B 295/B 296/B 463, gemischt	36,0	41,2	46,8
Etappe 3	Bad Liebenzell–Unterhaugstett Bergstrecke	3,5	138,3	44,2
Etappe 4	Unterhaugstett–Solitude Landstraße/B 295/Landstraße	25,7	39,0	47,6
Etappe 5	Sindelfingen–Sulz AH* Autobahn A 8/A 81, mittel	62,8	27,9	94,2
Etappe 6	Sulz AH–Solitude** Autobahn A 81/A 8, leicht	69,0	25,2	85,9
Gesamte Strecke		209,1	33,4	11,3/22,0
		CO ₂ /Gramm pro Personenkilometer***	ca. 2 l	68
		Verbrauch Adblue l/100 km		Geschwindigkeit km/h

* Start Schattenring wegen Sperrung AS Leonberg; ** Rückweg über A831 wegen Stau im Stg. Kreuz, ***volle/halbe Auslastung inkl. Fahrer/Begleiter; Wetterbedingungen: trocken und windstill, ca. 26 °C, Klimaanlage auf 22 °C

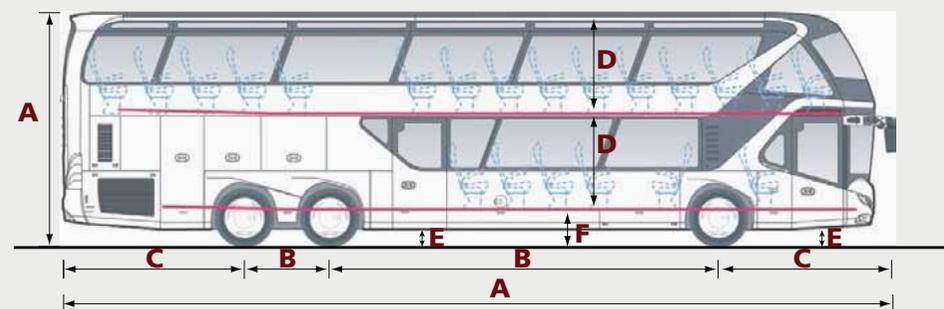
INNENGERÄUSCHE

	vorn	Mitte	hinten
80 km/h, dB(A) Unterdeck/Oberdeck	69/63	65,5/58,8	69/60
100 km/h dB(A); Unterdeck/Oberdeck	71,5/63,6	68,5/64,5	72/60

BETRIEBSKOSTEN

	Euro	
Kaufpreis	460.000	
Feste Kosten pro Jahr	129.620	
Feste Kosten pro km	129,62	Cent
Variable Kosten pro km	58,48	Cent
Gesamtkosten pro km	188,10	Cent

Parameter für die Dekra-Betriebskostenberechnung: Haftpflicht und Kasko 100 Prozent, jährliche Laufleistung 100.000 km, Nutzungsdauer 48 Monate



ABMESSUNGEN

A Länge/Breite	13.990/2.550 mm
Höhe	4.000 mm
B Radstand 1/2	6.700/1.470 mm
C Überhang vorn/hinten	2.690/3.140 mm
D Stehhöhe (UD/OD)	1.840/1.680 mm
E Einstiegshöhe vorn/hinten	360/360 mm
F Fußbodenhöhe	370 mm (Mitteltür)

WERTUNG

- Hohe Designqualität und Imagefaktor; sehr neutrales Fahrwerk mit CDS-Dämpfern (Serie); großes Kofferraumvolumen; optimale Lösung für Rollstuhlplätze; niedriger Verbrauch; sehr gut abgestimmte Assistenzsysteme
- Haptische Warnung Attention Guard nur auf Wunsch; nur eine Länge lieferbar; Displays im Cockpit klein bzw. schlecht ablesbar; scharfkantiges Profil im Kopfbereich Treppe vorne

FAHRGASTPLÄTZE

Sitzplätze (vier/drei Sterne/ Klasse 2)	76/83/94
Testwagen	76

PREIS

Grundpreis	430.000 Euro
Testwagen	460.000 Euro

1
2

für zwei Rollstuhlplätze im Fernlinienverkehr hat zum Teil den neuerlichen Boom der Doppeldecker mit ausgelöst.

Beim Skyliner verbirgt sich im praktischen Sondernutzungsraum zwischen fernlinientauglicher Toilette und gut zugänglicher Küche eine faltbare Rampe mit 300 Kilo Tragkraft, die den einfachen Zugang mit Rollstuhl ermöglicht. Durch den Entfall des 23 Zentimeter hohen Podests rechts hinter der Tür können hier drei Sitzreihen tieferliegend auf Airlines montiert und bei Bedarf einfach nach vorne geklappt und geschoben werden, um einem Rollstuhl Platz zu machen. Sollten nach Voranmeldung mal zwei Plätze benötigt werden, können die Sitze dank Schnellverschlüssen einfach ausgebaut werden – in beiden Fällen verliert der Betreiber sechs regu-

läre Sitzplätze. Eine kostengünstige und sehr praxisgerechte Lösung. Niederflur macht's möglich!

Wie so mancher Fahrgast können auch wir der Versuchung nicht widerstehen und wenden uns zuerst dem Oberdeck zu – dem Allerheiligsten eines Doppeldeckers. Der vordere Aufstieg ist zwar breit und modern gestaltet, jedoch sind Personen über 1,80 Meter gleich zweimal der Gefahr einer Kopfkollision ausgesetzt – gleich auf der ersten Stufe unten und bei Ankunft im Oberdeck, wo sich das durchgehende Aluminiumprofil der Decke scharfkantig und ungeschützt in den Weg stellt. Hier heißt es Nacharbeiten!

Unbeschadet oben angekommen, bieten sich dem Passagier von dort aus beste Aussichten. Zudem ist die Gangbreite mit mindestens 40 Zentimetern etwas üppiger ausgefallen als un-



1 Mit dem stilbildenden, aerodynamischen Sharp-Cut-Design ragt der Skyliner deutlich aus der Masse heraus.

2 Derart ansprechend kann man das Maximum an Reisebus verpacken. Typisch sind die starken seitlichen Einzüge des muskulösen Rückens.

3 Im funktionalen Cockpit ist alles an seinem Platz. 2017 zieht ein neues Infotainmentsystem mit größerem Bildschirm ein.

4 Der Begleitersitz wird oft eingespart, da er sich zugunsten eines breiteren Durchgangs gut durch einen Doppelsitz dahinter ersetzen lässt.



Eine gute Lichtausbeute bieten die Bi-Xenon-Scheinwerfer mit zusätzlichem Abbiegelicht (r.). LED-Lampen sind noch nicht verfügbar.





1 Dank WLAN-Hotspot und 220-V-Steckdosen wird das Unterdeck zum rollenden Büro.

2 Eine faltbare Rampe lässt sich leicht im hinteren Einstieg montieren.

3 Verschiebbare Sitze machen Platz für ein bis zwei Rollstühle.



ten. Durch die obere, Skylights genannte Dachrandverglasung kann sogar der am Gang Sitzende weit nach oben aufs Bergpanorama oder die Skyline der Großstadt blicken. Vier serienmäßige oder sieben optionale Dachfenster lassen die Atmosphäre noch luftiger und lichtdurchfluteter erscheinen. Unschlagbar ist das Ambiente der ersten Reihe, der wohl Exklusivsten des europäischen Busmarktes derzeit. Dank der sehr schräg angesetzten Frontscheibe, tief heruntergezogenen Seitenscheiben und modernen Innendesigns fühlt man sich hier wie in einer VIP-Lounge.

Eine linientaugliche Klasse-zwei-Version mit bis zu 94 Sitzen soll es ab 2017 geben, wodurch der CO₂-Wert pro Person und Kilometer weit unter zehn Gramm sinkt. Das ist rekordverdächtig!

Über die problemlos nutzbare hintere Treppe findet sich der Weg nach unten, vorbei an einer gut ausgestatteten Stehküche, die auch durch einen mannshohen Snackautomaten von Frenzel ersetzt werden kann. Die Toilette ist durch den Sondernutzungsraum abgetrennt, bietet massive Armaturen und stark erweiterte Tankvolumi-

na für die Fernlinie, in der immerhin über die Hälfte der Skyliner ihren Dienst tun.

Die beiden Sitzgruppen mit Tisch verbreiten – anders als die Gepäckablagen – eine alles andere als beengte Atmosphäre. Gerne werden sie als Catering-, Kommunikations- oder auch Computerarbeitsbereich genutzt. WLAN mit LTE-Speed für bis zu 80 Personen ist ebenso an Bord wie 220-Volt-Steckdosen an jedem Doppelsitz – bald soll es auch kabellose Handy-Ladestationen geben. Selbst wenn die Geräuschwerte hier unten nicht ganz so gut ausfallen wie im Oberdeck, herrscht doch angenehme Ruhe.

Ein Grund dafür ist auch die aus Milchglas gefertigte Tür zwischen den Radkästen und Klimatoren, die das Cockpit weitgehend abschottet. Zwar gibt es hier vorne noch einen weiteren, sehr gemütlichen Doppelsitz gegenüber der Treppe, aber dieser ersetzt zumeist den serienmäßigen Begleitersitz, der im Durchgang zum Fahrerplatz und zur Treppe etwas im Weg ist und auf den die Kunden daher oft verzichten. Der Fahrerplatz wurde für den dritten Anlauf ebenso wie die kraftvolle Zweizonen-Klimaanlage (Kälteleistung gegenüber dem Vorgänger plus zehn Prozent) weiter optimiert.

Sicht und Bewegungsfreiheit für den Fahrer sind sehr gut, auch wenn es hinter dem genialen, neuen Isri NTS-2-Sitz immer noch eng zugeht. Immerhin lassen sich die LGS-Vibratoren im Sitz auf Wunsch mit dem neuen, ebenfalls optionalen (1.500 Euro) Aufmerksamkeitsassistenten koppeln – recht so, nur so ergibt es Sinn! Auch alle anderen Assistenzsysteme arbeiten sehr fein und präzise. Obendrein gibt es viele Ablagen und Staufächer, das edle Multifunktionslenk-



1 Der Zugang zu Fahrerkabine und Kofferraum im hinteren Aufstieg fällt knapp aus, ansonsten zeigt sich die Nutzung der Treppe komfortabler als die der vorderen.

2 Eine große Stehküche ist einer der Vorteile eines Doppeldeckers. Sie kann für die Fernlinie durch einen mannshohen Snackautomaten von Frenzel ersetzt werden.





1 2



1 Freie Sicht nach oben wird im Oberdeck großgeschrieben, Skylights und Glasdach machen es möglich.

2 Als echte VIP-Lounge stellt sich die erste Reihe dar, die jetzt einen neuen Monitor für die Passagiere bietet.

3 Im Oberdeck herrscht gediegene Ruhe, die Gepäckablagen sind zudem weitaus voluminöser, die Gangbreite größer als unten.

rad liegt bestens zur Hand, nur dessen Verstellung ist unverändert fummelig. Das hier schon öfter angesprochene Manko des zu klein geratenen Fünf-Zoll-Displays der Multimedia-Anlage dürfte sich 2017 mit der neuen Topversion namens MMC Advanced erübrigt haben. Es soll auf der IAA in Truck und Bus zu sehen sein und optional einen Sieben-Zoll-Monitor, DAB+ sowie erweiterte Telefonfunktionen bieten.

Nicht nur die neue Multimediaanlage, auch die Antriebstechnik des Skyliner ist auf der Höhe der Zeit, beziehungsweise wird weiter verbessert. So geht mit den aktuell schon bestellbaren Optimierungen der MAN-Motoren in Bezug auf die Euro-6c-Abgasnorm (siehe S. 6) eine Steigerung des maximalen Drehmoments um 200 auf satte 2.500 Newtonmeter einher. Zum einen zieht der Pionier des Segments damit endlich mit dem Wettbewerb gleich, der aktuell bis zu 2.550 Newtonmeter bietet. Zum anderen dürfte die kernige Steigung, die auf der Teststrecke im Schwarzwald zum merklichen Abfall der Geschwindigkeit führte, ihren Schrecken auch noch verlieren.

Trotzdem konnte sich die Durchschnittsgeschwindigkeit im Test von 68 km/h sehen lassen, ebenso wie der Durchschnitts-Verbrauch von 33,4 Litern, der sich auf der Autobahn locker auf bis zu 25 Liter drücken lässt. Hierzu trägt neben der für einen Doppeldecker vergleichsweise guten Aerodynamik von C_w 0,41 der neue, GPS-gesteuerte und prädiktiv arbeitende Tempomat Efficient Cruise bei, der bis zu neun Prozent Kraftstoff sparen soll. Eine neue, ultralange Achse tut ihr Übriges.



MAN verbaut derzeit noch die weiterentwickelte AS-Tronic-Schaltbox von ZF. Der Nachfolger Traxon findet 2019 Einzug ins Heck. Neu ist heute schon der Eco Roll genannte, automatische Freilauf des Getriebes, der bei Null-Last oder beim „Segeln“ aktiviert wird. Ebenso neu und intelligent ist der Wartungsrechner des überarbeiteten D26-Motors, durch den die Intervalle für Öl und Service auf bis zu 120.000 Kilometer ausgedehnt werden können, je nach Beanspruchung des Fahrzeuges – gerade für die Fernlinie ein kolossaler Mehrwert! Eine Ablesbarkeit der Werte über Telematik erfolgt in einer zweiten Stufe mit einer angepassten Bus-Telematik.

Was den Skyliner neben dem exklusiven Design und dem Skylights-Konzept im Oberdeck aber zum Vertreter eines absoluten Top-Seg-

ments macht, ist zweifellos sein Fahrwerk. Es basiert auf Modulen der neuen MAN-Chassis-Generation, besitzt also eine starre Nachlaufachse, die jedoch aktiv hydraulisch gelenkt ist. Als einziger Doppeldecker bietet der Skyliner serienmäßig elektronisch gesteuerte CDS-Dämpfer, die ein Wanken und Nicken des hohen Aufbaus wirksam verhindern. Die Auswirkungen des Systems in Verbindung mit dem Fahrwerk sind einfach frappierend: kein Klappern, kein Scheppern, geringste Aufbaubewegungen der ungewollten Art. Ein Genuss!

Kurzum, es hat sich gelohnt, rund sechs Jahre auf diesen hochklassigen Vertreter einer traditionsreichen Marke zu warten. Er könnte durchaus für ein paar Jahre zu ihrer prägenden Ikone werden. ■



DIE NÄCHSTE GENERATION

Vorstellung: In Zukunft könnten auch Omnibusse aus dem Drucker kommen. Local Motors aus Amerika beispielsweise stellt mit Olli den ersten 3D-gedruckten Bus auf die Räder.

TEXT: RÜDIGER SCHREIBER
FOTOS: RÜDIGER SCHREIBER, LOCAL MOTORS

Es klingt wie ein Märchen, ist aber schon Realität: Auf der Detroit Motor Show Anfang dieses Jahres sorgte Local Motors für Aufsehen. Das Unternehmen druckte dort in einem gläsernen Container ein Auto. Nach 44 Stunden war es fertig. Jetzt haben die Amerikaner nachgelegt und mit Olli den ersten Bus ganz einfach gedruckt. Nicht ganz so schnell, aber dafür mit einem mehr als interessanten Ansatz.

Die Idee zu einem Bus aus dem Drucker entstand in einem Wettbewerb: Bei der Urban Mobility Challenge stellte Local Motors die Frage, wie der Verkehr im Jahr 2030 in Berlin aussehen könnte. 81 kreative Ansätze und Ideen wurden eingereicht. Eine Jury, in der auch der S-Bahn-Chef Peter Buchner, die Chefin des Verkehrsverbunds Berlin-Brandenburg Susanne Henckel, der Chef der Berliner Agentur für Elektromobilität Gernot Lobenberg, der Europachef des Automobildachverbandes FIA Jacob Bangsgaard und mit Hendrik Schnei-

der der Chef des Segway-Vermieters Yoove saßen, entschied sich für den Entwurf des Kolumbianers Edgar Sarmiento García: Ein gläserner Bus, der autonom und elektrisch zwölf Personen befördert, überzeugte die Jury.

Über eine App auf dem Smartphone gibt der Fahrgast des Jahres 2030 an, wo er ein- und aussteigen möchte. Den Rest erledigt der Computer. Er berechnet, wie man den Kleinbus und die Anfragen zusammenbringt. Anschließend fährt Olli die optimale Route ab – auch wieder computergesteuert.



- 1** Blick in die Microfactory: Der 3D-Drucker fällt entsprechend des Druckobjektes groß aus.
- 2** Das Virtuelle ist in der Produktion allgegenwärtig und Teil der Qualitätssicherung.
- 3** Schicht für Schicht entstehen aus Karbon und Plastik die einzelnen Bauteile im 3D-Druck.

Gefertigt wird, was der Markt verlangt. Und für Berlin könnten es autonom fahrende Kleinbusse mit elektrischem Antrieb sein. Von Berlin aus will Local Motors das Europageschäft aufbauen – mit einer eigenen Produktion. Dafür soll Ende dieses Jahres ein sogenanntes Labor eingerichtet werden. Der Vorläufer einer Fabrik, in der dann gedruckt wird. Die Amerikaner investieren rund zehn Millionen Dollar in eine solche Fabrik. Drei gibt es schon: in Phoenix, Las Vegas und Washington. Für Berlin sei man auf der Suche nach einem geeigneten Standort, heißt es seitens Local Motors.

Die wahre Innovation ist aber nicht das Drucken, sondern der Designprozess dahinter. Der lässt große Firmen aufhorchen. Local Motors hat zwar eigene Mitarbeiter, aber den Großteil des

Entwicklungsprozesses lagert man in eine Community von Kreativen aus. Aus der ganzen Welt können deren Mitglieder Entwürfe hochladen, gemeinsam weiterentwickeln und optimieren.

Local Motors spricht in diesem Zusammenhang von mehr als 51.000 Mitarbeitern. Eine Jury oder der Auftraggeber sucht am Ende aus, was produziert wird. Erst dann bekommt der Kreative auch seinen Lohn. Ein solcher Open-Source-Ansatz war bislang vor allem aus der Softwareentwicklung bekannt, wo ganze Betriebssysteme gemeinschaftlich entstehen.

Local Motors bringt diese Idee in die Autoherstellung und lässt die Branche aufhorchen. Hinter der Firma steht John Rogers. Seit 2007 will der Amerikaner, der in Harvard Betriebswirtschaft studiert und bei der Unternehmens-

beratung McKinsey gearbeitet hat, die Automobilbranche revolutionieren. Sein Credo: Fahrzeuge sollen umweltfreundlicher sein, in kleinen Stückzahlen und in kleinen Fabriken produziert werden, die immer bedarfsorientiert in der Nähe der Nutzer stehen.

Mit einer gläsernen Manufaktur will das Unternehmen für Transparenz sorgen. Was dann zu sehen ist, ist aber weniger spektakulär, als es klingt. Der Drucker presst eine dicke schwarze Paste, ein Gemisch aus Karbon und Plastik (Acrylnitril-Butadien-Styrol) millimetergenau auf die Druckplatte. Schicht für Schicht entstehen so die einzelnen Bauteile für die Karosserie des Busses. Danach werden sie geschliffen, lackiert und zusammengebaut. Was nicht aus dem Drucker kommt, wird zugekauft. So werde nach Ansicht aller Beteiligten von Anfang an die Verfügbarkeit sichergestellt. Der autonom fahrende Elektrobuss bekommt die Batterie, den Motor, die Verkabelung und die Federung aus der Serienfertigung – genauer gesagt vom Renault Twizy.

Mitte Juni wurde der erste ausgedruckte Kleinbus in Amerika vorgestellt. Mit an Bord ist mit Watson von IBM eine künstliche Intelligenz. Das ist eine weitere Revolution: Das lernfähige Computerprogramm erfasst mit mehr als 30 Sensoren nicht nur alle erforderlichen Verkehrsdaten für die Fahrt, sondern kann sich zudem noch auf den Fahrgast einlassen. Sprechen mit dem Fahrer ist also erlaubt. Das System erfasst die gestellte Frage, gleicht sie mit der Datenbank ab und gibt sogar noch Einkaufstipps. Und wenn man es ihm sagt, wird der Haltestellenwunsch nach Kenntnis der Einkaufstipps umgehend angepasst.

Die nächste Generation der ÖPNV-Nutzer wird vom 3D-Druck profitieren. Immer mehr Bauteile in der mobilen Welt entstehen in die-



- 1** Das Prinzip des Gemeinschaftlichen gilt bei Local Motors auch für die Produktion.
- 2** Tragende Rolle und konstruktive Basis für Olli ist ein Rahmen aus Alu.
- 3** Die Form steht fest, die Farben können kunden- und bedarfsgerecht gedruckt werden.





1 In Berlin soll der Kleinbus als Zubringer zum vorhandenen ÖPNV-Netz dienen.

2 Lichtdurchflutet, optisch ansprechend und mit durchaus komfortablen Sitzen.

sem Verfahren. Welche Bauteile 3D-gedruckt wurden, hat Local Motors nicht genau benannt. Aber: Mindestens die Hälfte des Olli seien 3D-gedruckt, versichern die Amerikaner.

Auch bei den technischen Daten halten sich die Macher bedeckt. Angaben zur Reichweite soll es erst in einigen Monaten geben, wenn Olli gezeigt hat, wie sein Alltag aussieht. Noch nicht entschieden ist, wie das Laden abläuft. Per Stecker zu traditionell, das Induktive scheint die Lösung für die Zukunft zu werden. Genaue Vorstellungen und Aussagen gibt es hingegen

zum Einsatz des Kleinbusses in Berlin. Er könnte nicht nur in der Stadt, sondern auch als Zubringer zum vorhandenen ÖPNV-Netz im Berliner Umland agieren. Die kreativen Köpfe in der Local-Motors-Community bieten nämlich auch Lösungen an, wie eine Shuttleflotte in das ÖPNV-System eingebunden werden kann. Dafür werden Algorithmen entwickelt, die später auch flexible Fahrpläne, Ruflinien oder Haus-zu-Haus-Dienste möglich machen sollen. Das ist aber selbst für die nächste Generation noch keine Realität – noch nicht.



Sieger der Urban Mobility Challenge: der Kolumbianer Edgar Sarmiento García.

Mobilität aus der Microfactory

Interview: Wolfgang Bern, Geschäftsführer von Local Motors Berlin, über Berlin als deutsches Silicon Valley.

Das Gespräch führte Rüdiger Schreiber



?: Wieso Berlin als Standort und wieso zuerst ein Bus?

Bern: Berlin als deutsches Gegenstück zum ameri-

kanischen Silicon Valley bietet sich als Standort aufgrund der vorhandenen Talente sowie des Marktbedarfs an multimodaler Mobilität an. Wie unsere in Berlin durchgeführte Urban Mobility Challenge ergeben hat, ist Olli ein Produkt, für das Bedarf besteht. Da Local Motors nur bedarfsgesteuert produziert, haben wir den autonom fahrenden Mini-Shuttlebus als erstes Produkt zur Produktion in Deutschland vorgesehen.

?: Wann ist der erste Berliner Bus gedruckt?

Bern: Wir drucken voraussichtlich ab Ende des Jahres in Berlin. Vorher werden die Teile noch in unseren amerikanischen Standorten gefertigt, bis wir die entsprechende Technik auch vor Ort in Deutschland haben.

?: Wie nehmen Berliner das Projekt an, gibt es ein erstes Feedback?

Bern: Die Local Motors Urban Mobility Challenge ist sehr gut angekommen und wir haben auch bereits mehrere Berliner eingestellt und neue Arbeitsplätze geschaffen.

?: Kooperieren Sie mit der BVG?

Bern: Wir kooperieren und co-kreieren sehr gerne mit jedem, der mitmachen möchte. Das kann auf unserer Plattform Localmotors.com geschehen, aber auch lokal in unseren Microfactories und Labs.

?: Wo steht Local Motors Berlin in fünf Jahren Ihrer Meinung nach?

Bern: Local Motors Berlin wird in fünf Jahren in der lokalen Berliner Microfactory-Mobilität für den lokalen Markt produzieren – gemäß dem dann anfallenden Bedarf.

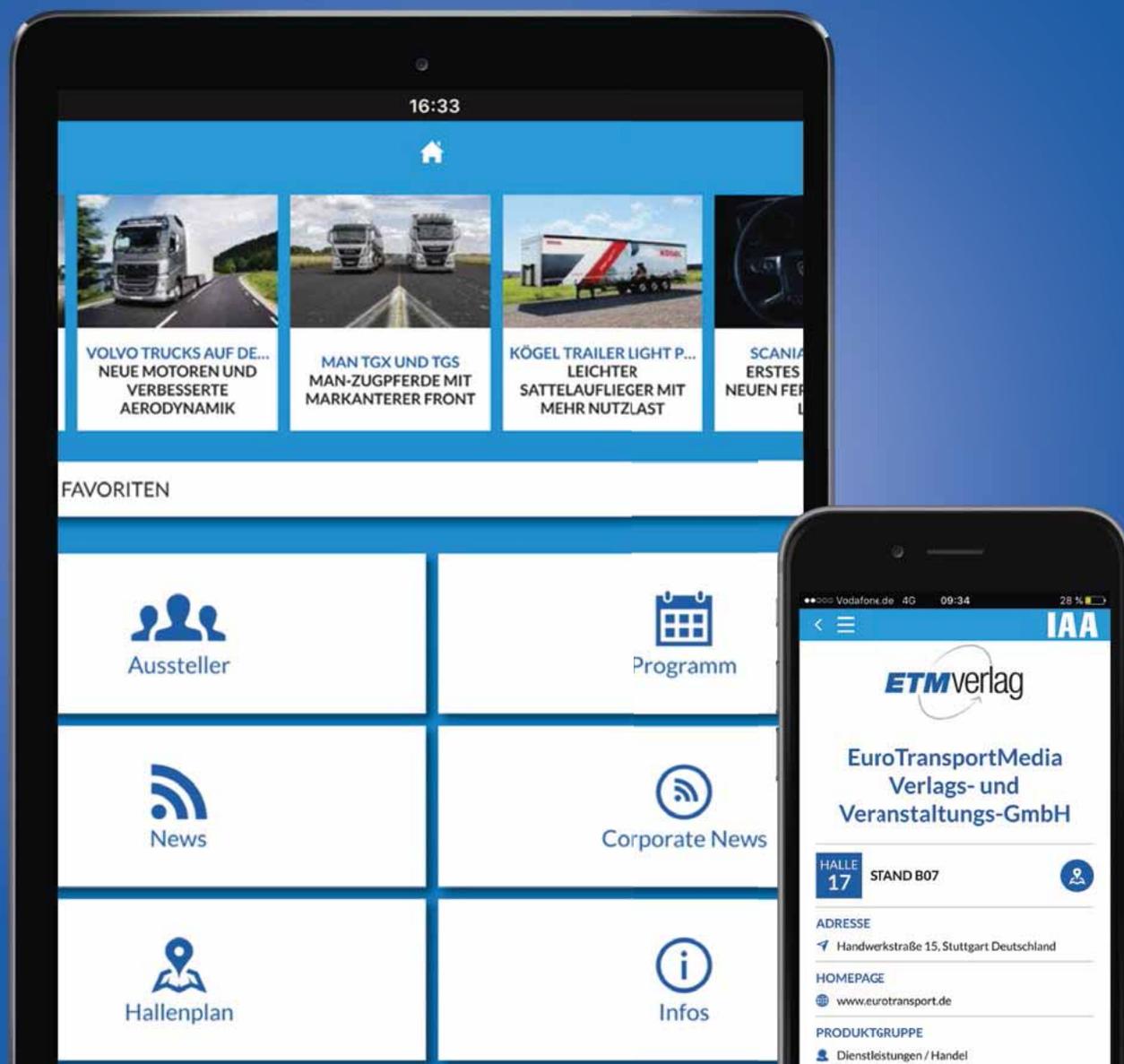
?: Wie finanziert sich das Berliner Projekt?

Bern: Durch uns, durch Local Motors.

Local-Motors-Geschäftsführer Wolfgang Bern will ab Ende des Jahres den Olli in Berlin drucken.

IAA-NEWS-GUIDE App

Ihr Wegweiser und Info-Ticker rund um die IAA Nutzfahrzeuge.
Täglich alle wichtigen TERMINE, NEUHEITEN und INFOS.



Jetzt gratis downloaden!

Präsentiert von



Eine Idee weiter



STANDARD MIT EINSCHRÄNKUNGEN

Fleet Management System: Die FMS-Schnittstelle macht die Fahrzeugdaten für Drittanbieter zugänglich. Was sie liefert, hängt allerdings vom jeweiligen Lkw-Modell ab.

TEXT: CARSTEN NALLINGER
FOTOS: THOMAS KÜPPERS, SCANIA

Alles könnte so einfach sein, dürfte man doch nur auf die Daten des CAN-Bus (Controller Area Network) zugreifen. Doch eine direkte Verbindung zum internen Fahrzeugbus ist aus Sicht der Lkw- und Bus-Hersteller verboten und führt zum Verlust der Garantie. Als Grund werden Sicherheitsbedenken angeführt.

Um aus diesem Dilemma herauszukommen, haben sich die europäischen Nutzfahrzeug-Hersteller Daimler, MAN, Scania, Volvo im Mai 2001 auf ein gemeinsames

Schnittstellenprotokoll für Telematikwendungen im Lkw geeinigt – die FMS-Schnittstelle. 2002 kamen Renault Trucks, DAF Trucks und Iveco hinzu.

Damit erkennen alle sieben europäischen Lkw-Hersteller den sogenannten FMS-Standard an, der jedoch nach Ansicht des europäischen Automobilherstellerverbands ACEA weltweit Gültigkeit haben soll.

FMS steht dabei für Flotten-Management-Schnittstelle (englisch: Fleet Management System). Ziel war und ist es, telematische Anwendungen markenübergreifend

zu ermöglichen – und Dritten zugänglich zu machen.

„Die technische Realisierung erfolgt

(...) über eine herstellereigenspezifische Schnittstelle zum individuellen CAN-Bus des jeweiligen Fabrikats“, heißt es dazu in einer Mit-

teilung von MAN. Noch deutlicher wird diese Einschränkung in der Beschreibung des FMS-Standards 3 vom 14. September 2012: „Die Genauigkeit/Interpretation der Signale kann sich je nach Fahrzeugmarke/Modellen unterscheiden.“ Ob man hinsichtlich dieser Einschränkungen bei der FMS-Schnittstelle von einem Standard sprechen kann, darüber gehen die Meinungen auseinander.

Laut Spezifikation erhält man über die FMS-Schnittstelle aus dem CAN-Bus eine Reihe an Informationen. Im Einzelnen sind das: Fahrzeuggeschwindigkeit (am Rad gemessen), Fahrzeuggeschwindigkeit (vom Tachometer gesendet), Kupp-

Profiwissen präsentiert von

KUNZER
Qualität verbindet

TDL

CTEK

WEBER-HYDRAULIK

GUTE LÖSUNGEN FÜR IHREN WERKSTATTALLTAG

lungspedal gedrückt (ja/nein), Bremspedal gedrückt (ja/nein), Tempomat (ein/aus), Nebenantrieb (Status/Modus), Stellung des Gaspedals (in Prozent), Gesamtverbrauch (Liter seit Auslieferung), Füllstand des Tanks (in Prozent), Drehzahl, Achslast (in Kilogramm), gesamte Betriebsstunden, Fahrzeug-Identifizierungsnummer, Tachografen-Daten, Kilometerstand, Kilometer bis zum nächsten Kundendienst, Kühlwassertemperatur sowie die Versionsnummer des verwendeten FMS-Standards (und damit der unterstützten Modi). 2010

gen zur Übermittlung von Diagnosedaten dient, wie etwa der Motordrehzahl. SAE steht übrigens für Society of Automotive Engineers (Verband der Automobilingenieure). Dabei handelt es sich um eine gemeinnützige Organisation für Technik und Wissenschaft, die sich dem Fortschritt der Mobilitätstechnologie widmet.

Apropos Fortschritt: 2014 kam mit rFMS die neueste Generation der Schnittstelle, das „r“ steht dabei für remote und folglich für die Fernabfrage der Daten. Gerade in Sachen Wartung beziehungsweise

Die Genauigkeit der Signale kann sich je nach Fahrzeugmarke und je nach Modell unterscheiden

kamen mit der Version zwei die Umgebungstemperatur, die Fahrer Nummer (1,2) sowie der momentane Kraftstoffverbrauch hinzu.

Sämtliche Daten werden im sogenannten Broadcast-Modus (der das Versenden von Daten von einem Master zu einer beliebigen Anzahl an Slaves ermöglicht) vom Fahrzeug verschickt. Die Daten sind dabei entsprechend SAE J1939 kodiert. Dabei handelt es sich um ein Netzwerkprotokoll, welches der Kommunikation auf einem CAN-Bus in Nutzfahrzeu-

Maintenance eine wichtige Funktionserweiterung.

Selbstverständlich gibt es die FMS-Schnittstelle nicht nur für Lkw. Gleiches gilt auch für Busse. Denn auf Basis des FMS-Standards für Lkw wurde die Schnittstelle zunächst von Neoman, Evobus, Scania Bus, Volvo Bus, Iris Bus und VDL eingeführt. Auf der Nutzfahrzeug IAA 2004 stellten sie den FMS-Standard für Busse schließlich offiziell vor, der wie der für Lkw kontinuierlich vorangetrieben wird. ■



Mit der Schnittstelle sind die Daten nicht nur in der Werkstatt sichtbar.

Nur
583,-
+ MwSt.



MXTS 40

CTEK®

Profiler

KUNZER

Qualität verbindet

**lastauto
omnibus**
TEST • TECHNIK • TRENDS

MARKT

Verkaufen, kaufen, suchen rund ums Nutzfahrzeug · Annahme für gewerbliche Anzeigen: Tel. 07 11/7 84 98-94, Fax -29

LEASING/LKW-VERMIETUNG



Krone Tautliner mit Ladungssicherungszertifikat 650 € mtl. Miete ebenfalls verfügbar: Kühl-, Koffer-, Coil-, Plateau-Auflieger und Kipper
Tel. 05951 995994-0 mail: dokters@el-rosen.de
alle Preise unter: www.aufliieger-mieten.de
Rosen TRUCK + TRAILER GmbH, 49757 Werlte

KAUFEN MIETEN LEASEN + Herstellerunabhängig + Markenfabrikate + Deutschlandweit
GTI Miet-Fahrzeug Center *Trailer sind unser Ding!*
Tiefkühlsattel
Mietrate monatlich ab **995,- Euro**
Tel. 03 94 03/92 10 · Funk 01 71/7 70 44 72 · www.gti-trailer.de · info@gti-trailer.de
Wirtschaftliche Lösungen für: Kipper + Kühler + Schubboden + Gardine

www.transaktuell.de

ERSATZTEILE/ZUBEHÖR

30 JAHRE AN VORDERSTER LINIE

Seit 30 Jahren liefert Trux Produkte für die Sicherheit und erstklassiges Styling für Nutzfahrzeuge fast aller europäischen Hersteller. Und genauso werden wir es auch in Zukunft halten: Mit Sicherheit das Beste. Für Sie und Ihren Truck.

HERGESTELLT AUS ALUMINIUM ZUR GEWICHTSREDUKTION - EINZIGARTIGES DESIGN MIT AIRFLOW PROFIL - VORLACKIERT, DIREKT AB WERK

SO SIEHT'S AUS: STELLEN SIE SICH UNTER
WWW.TRUX.DE
AM KONFIGURATOR DIE PASSENDEN
TEILE FÜR IHR FAHRZEUG ZUSAMMEN

Trux®
Always in the frontline

JUMBO®
distribution

LEASING/LKW-VERMIETUNG



autorisierter Werkstattpartner von:

SCHMITZ CARGOBULL **KRONE**

Trailerservice ✂ Unfallreparatur
Fahrzeugbau ✂ Kühlfahrzeuge
Trailervermietung

Tiefkühlsattelaufleger
Mietkauf ab € 899,00 (netto, zzgl. MwSt.)

wahlweise mit **Kaufoption** bzw. **Vollservice**
Blumenbreite, Doppelstock & Trennwand (optional)
ab 36 Monaten Mindestmietzeit auf Anfrage auch zusätzlich mit
Ladebordwand und/oder als Multitemperatur lieferbar!

MEVISSSEN **Nutzfahrzeug GmbH**
(D) 41812 Erkelenz
Telefon: 02431 - 9745900
www.mevisssen.de

MOTOREN

Die Motorenklinik

- Spezialist für alle Mercedes- und MAN-Motoren
- Ständig 150 Motoren ab Lager
- Zylinderköpfe und Einspritzpumpen im Tausch
- Reparatur und Instandsetzung von Zylinderköpfen und Einspritzpumpen
- Turbolader im Tausch
- Flächendeckendes Servicenetz

Notruf 02206-95860

Gesicherte Qualität nach RAL GZ 797
Wir sind zertifiziert nach DIN EN ISO 9001:2008

2 Jahre Garantie
Alle PKW, LKW+Bus Motoren generell überholt im Tausch ab Lager bis

MOTOREN AG FEUER
Am Weidenbach • 51491 Overath • www.motorenag.de

ERSATZTEILE/ZUBEHÖR

www.LKW-Chiptuning.de
20 % mehr Leistung + Drehmoment für fast alle Nutzfahrzeuge, auch Vorortservice
KTH Adam Deselelektronik
Tel. 01 78/4 53 71 36 und 03 51/4 53 71 36

www.lastauto-omnibus.de

...über 5.000 Teile!!!

Cool forever ...

Kompressor-Kühlbox Engel MK-45
Außenmaße: 847 (ohne Griff) x H 588 x T 584 mm
Spezieren: 13/24/250 Volt
Inhalt: 45 Liter
Material: Stahlblech eloxiert
Farbe: Graue hellgrün
Deckel dunkelgrün
Gewicht: 24 kg
Temperaturbereich: +5°C bis +18°C
Stromverbrauch: regulierbar
Lebensdauer: ca. 33 Jahre
Aktion... €799,-

Kompressor-Kühlbox Engel MK-40
Außenmaße: 8 x H x T (ohne Griff)
430x470x234mm
Innenmaße: 8 x H x T
Spezieren: 13/24/250 Volt
Inhalt: 40 Liter
Material: Kunststoffgehäuse
Farbe: Grau mit rot
Gewicht: 22 kg
Temperaturbereich: +5°C bis +18°C, stufenlos regulierbar
Lebensdauer: ca. 33 Jahre
Aktion... €549,-

PIEPER-www.truckerdepot.de
Sandstr. 14 - 18, D-45964 Gladbeck
Tel.: 02043 / 6 99 - 27 • Fax: 02043 / 6 99 61

BFS

Die Truckvermieter

0180 411 8 411 ★ bfs.tv

BFS mieten – Haken dran!

- ★ Über 70 Standorte mit MAN Kompetenz in Deutschland, der Schweiz und Kroatien
- ★ Auf Wunsch: 3 Stunden Mobilitätsgarantie
- ★ Spezial- und Standardfahrzeuge
- ★ Kurz- und Langzeitmiete
- ★ Fullservice ab einem Tag
- ★ Eigener 24h Pannen-Notruf
- ★ Vorzugsbehandlung in Werkstätten
- ★ Ein Ansprechpartner für Sie




Rent a MAN

GESCHÄFTS- VERBINDUNGEN

Betriebsbereite Firma kaufen!
mit EU-Genelminigung, Konto, Steuernummern
Information: WWW.LCI.HR

FIRMENGRÜNDUNG
in GB & NL
mit Transportgenehmigung,
Buchhaltung, Büroservice,
Bankverbindung & Kreditkarte
Telefon: 0049 (0) 2407 90 8 50
Informationen: WWW.LCIG.EU

**Nachfolger für Transportunter-
nehmen gesucht.** Raum HN - S.
Tel. 07062-3182,
info@traenkle-transporte.de H

STELLEN- ANGEBOTE



Für den Transport von werkseigener Wellpappe und Kartonagen
suchen wir an den Standorten 48455 Bad Bentheim
und 99837 Berka/Werra

Berufskraftfahrer/LKW-Fahrer (m/w)

mbb.personal@modelgroup.com (Bad Bentheim),
Telefon: +49 5924 2998-620
mbw.personal@modelgroup.com (Berka/Werra),
Telefon: +49 36922 80 112
www.modelgroup.de



AUS- UND WEITERBILDUNG

Weiterbildung und Urlaub **Fs**
monatli. Kompaktkurse in Olpe und Haiger
preiswert - erfahren - fair *einfach gut...*
www.Fahrerschulung-Schneider.de Tel.: 02761 / 83 45 97



Dr. Luana Lima behandelt
Patienten im Flüchtlingslager
Dadaab (Kenia), Juli 2011
© Brendan Bannon

**WIR HÖREN NICHT AUF ZU HELFEN.
HÖREN SIE NICHT AUF ZU SPENDEN.**

Leben retten ist unser Dauerauftrag: 365 Tage im Jahr, 24 Stunden
täglich, weltweit. Um in Kriegsgebieten oder nach Naturkatastrophen
schnell handeln zu können, brauchen wir Ihre Hilfe. Unterstützen Sie
uns langfristig. Werden Sie Dauerspende.

www.aerzte-ohne-grenzen.de/dauerspende

DAUERSPENDE
ab **5,-**
im Monat

Spendenkonto 97 0 97
Bank für Sozialwirtschaft
BLZ 370 205 00



Seine Majestät trägt HS-Schoch

Bullfänger, Scheinwerferbügel, Front- und
Side-Bars, Radzierblenden, Auftritte u.v.m.
aus von Hand auf Hochglanz poliertem
Edelstahl verleihen dem **König der Land-
straße** Würde und Ausstrahlung.

Edelstahlzubehör von **HS-Schoch** für DAF,
Iveco, MAN, Mercedes-Benz, Renault, Sca-
nia und Volvo. **Einfach herrschaftlich.**



+49(0)7363/9609-0

Wir stellen aus:
Halle 26, Stand C26,
Freigelände Stand M89



HS-Schoch GmbH
LKW-Zubehör
Truckstyling

Am Mühlweg 2
73466 Lauchheim

HS Schoch®

LKW-Zubehör/Truckstyling



2005-2016

Tuning und Styling
1. PLATZ

MODELLBAU

Achtung Spediteure!

Ihr LKW als Topmodell!
im Maßstab 1:24
Das besondere Geschenk
Originalgetreue Nachbildung
Exklusive Einzelanfertigung
Fürsicht Design & Modell
Wehrstr. 13, 72555 Metzingen
Telefon (0 71 23) 4 26 33
www.fuersicht-lkw-modelle.de

www.transaktuell.de

Unser Ziel:
**Sie werden Pate
und sie wird satt.**



Ulrich Wickert:
„Mädchen brauchen
Ihre Hilfe!“
Plan
gibt Kindern eine Chance
Nähere Infos: www.plan-deutschland.de



© REUTERS
* 5€ zzgl. Kosten einer normalen SMS, 483€ gehen direkt an ADH.

Flüchtlingsdrama Syrien Jetzt spenden!

5 Mio. Menschen sind auf humanitäre Hilfe angewiesen.
Zwei Drittel der Flüchtlinge sind Frauen und Kinder!
Aktion Deutschland Hilft leistet Nothilfe. Gemeinsam, schnell
und koordiniert. Helfen Sie den Menschen - mit Ihrer Spende!

Spendenkonto 10 20 30, Sozialbank Köln (BLZ 370 205 00)
Stichwort: Syrien/Nahost
Charity-SMS: Senden Sie ADH an die 8 11 90 (5€*)
Oder online: www.Aktion-Deutschland-Hilft.de



**DIE BESTEN TRUCKER-GESCHICHTEN STEHEN IM FERNFAHRER
JEDEN MONAT NEU!**

Dienstleistungen

BAUMGARDT

Digitaldruck im Grossformat



FOLIENBEKLEBUNGEN PLATTEN
KEDERSCHIENEN GROSSFORMA
SCHAUFENSTERBEKLEBUNGEN

BANNER AUFSTELLER TEXTILD
WERBE



**Premium-Digitaldrucke im Grossformat,
schnell und in hoher Qualität mit
eigener Produktion und Vertrieb**

XXL-Formate bis 500 cm Bahnbreite im UV- und Solvent-Druckverfahren

Textildrucke im Grossformat

bis 500 cm im Direktdruck und Sublimationsverfahren

High-Quality Digitaldruck

für Formate bis 200 cm

Werbetechnik und Montagen

Die perfekte Technik zur Präsentation der Drucke und Grafiken

POS-Systeme, Promotionartikel und Sonderlösungen

Textile Spannrahmensysteme, Leuchtsysteme, Displays, Sommer-
Liegestühle, Werbemittel und Zubehör für die Verkaufsförderung



© ASC Digital



BAUMGARDT GMBH, Taläckerstraße 23-27, 70437 Stuttgart
Tel.: +49 711 - 299 10 66, Fax: +49 711 - 226 86 34
www.baumgardt.com, Email: info@baumgardt.com



Imaging is everything

AUS- UND WEITERBILDUNG

Ausbildungszentrum für Verkehr und Sicherheit

Fahrschule B. Mülln

1. EU - Berufskraftfahrerweiterbildung
2. beschleunigte Grundqualifikation
3. Bus-Ausbildung (D/DE)
4. Teilqualifikation TQ 3
5. Firmenpakete - Top Angebote
6. Fahrervermittlung



BUS-FÜHRERSCHEIN

Holzstr. 6, 72622 Nürtingen, Tel. 0 70 22/3 83 00 • Hauptstr. 171, 70771 Leinfelden-Echterdingen, Tel. 07 11/99 76 77 06

Wir bieten an:

Spiegelbretter gehobelt, Kanten gebrochen,
25 x 110 mm, ab Werk lfm € 1,18 + Mwst.
25 x 140 mm, ab Werk lfm € 1,42 + Mwst.
K + P Holz, 34576 Homberg
Tel.: 0 56 81/99 51-0, Fax 99 51 25

Doppelter Verschluss - Einfaches Prinzip



Sieglinde Bley Handelsvertretung
Staufening 17 89073 ULM
Tel.: 0731/28051 Fax: 28052
www.bley-overalls.de
info@bley-overalls.de



Wir suchen eine/n Nachfolger/in.

LKW-Matratzen nach Maß

Schaumstoffverarbeitung Oborowski
www.wunschmatratzen.de

Tel. 0160-669 3965 • Fax: 0 56 81-84 85 24

VERSCHIEDENES

STARK
Mobile Waschanlage
NEU: Selbstfahrend mit Wassertank

Batterie · Benzin · Diesel · Strom
Altgeräterücknahme

Neue Modelle **STARK**
Tel.: 07967 328 · www.st-stark.de



Ölabscheider
ab 1685,00 €
Beratung
Tel: 02921/ 9338398
Fax: 02921/ 9819288

0 18 05/11 20 24*



Auf Tour erkrankte
Fahrer erhalten bei
der DocStop-Hotline
die Kontaktdaten
der nächstgelegenen
Arztpraxis.

*) 0,14 Euro pro Minute, Mobilfunknetze abweichend

Diese Anzeige kostet im **KOMBIMARKT**
verkaufte Auflage: 140.778 (IVW 02/2015)

€ 82,-
und hat das Format 1-spaltig - 20 mm

Nähere Informationen erhalten Sie
von N. Blucke unter Tel. 07 11/7 84 98-94

VERANSTALTUNGEN

AMERICAN TRUCK PROMOTION

IHR US-TRUCKPARTNER IN EUROPA

Vermietung von Showtrucks für Messen & Events weltweit
Import & Verkauf von US-Trucks, Trailern und Zubehör
Ersatzteilservice (24h - Service möglich)
Spezialfahrzeug- und Trailerbau
Chrome-Shop & Truck-Tuning
Sonderlackierung & Airbrush
We speak english!

WWW.US-TRUCK.COM

Gewerbering 28 03099 Krieschow/Cottbus Tel.: +49 35604 649964 Fax.: +49 35604 649965

EUROPA
TRUCK-TRIAL
 16

europatrucktrial.org

5. LAUF

20.-21. AUG '16
 Sedlčany (CZ)

6. LAUF

27.-28. AUG '16
 Langenaltheim (D)



**OFFROAD PARK
 LANGENTALHEIM**
 GPS N 48°53'33" O 10°58'05"



LANG-LKW IM REGELBETRIEB

Bundesverkehrsminister Alexander Dobrindt treibt den Einsatz des Lang-Lkw und das automatisierte Fahren in Deutschland voran. Der regulatorische Rahmen soll weiter angepasst werden.

?: Herr Minister, Sie haben angekündigt, den Feldversuch mit Lang-Lkw im Regelbetrieb fortführen zu wollen. Was heißt das konkret?

Dobrindt: Der 2012 angelaufene Feldversuch entwickelt sich äußerst positiv. Aktuell beteiligen sich 59 Unternehmen mit 149 Lang-Lkw an unserem Versuch. Wir werden noch in diesem Jahr unseren Abschlussbericht vorlegen. Ich rechne weiter mit sehr positiven Ergebnissen und habe dem Gewerbe die Zusage gegeben, dass wir in diesem Fall mit dem Lang-Lkw in den Regelbetrieb gehen. Regelbetrieb bedeutet, dass auf Basis des Positivnetzes weitergefahren wird.

?: Regelbetrieb heißt, dass es beim Einsatz von Lang-Lkw auch keine zeitliche Befristung mehr geben wird?

Dobrindt: Ja. Wir wollen, dass das Gewerbe langfristige Sicherheit bei den Investitionen hat. Unser Positivnetz kann sich sehen lassen: Es umfasst bereits etwa die Hälfte unseres Autobahnnetzes. Und ich hoffe, dass wir in Zukunft noch weitere Strecken dazubekommen.

?: Der Verband der Automobilindustrie (VDA) macht sich dafür stark, dass Lang-Lkw auch grenzüberschreitend rollen können. Wird sich Ihr Haus ebenfalls dafür einsetzen?

Dobrindt: Ja, denn die EU-Richtlinie setzt nur in Bezug auf den Transit Grenzen. Bilateral prüfen wir bereits Möglichkeiten für einen grenzüberschreitenden Einsatz.

?: Ein weiteres innovatives Projekt ist das Kolonnenfahren von Lkw. Vor wenigen Wochen haben unterschiedliche Hersteller im Rahmen einer



Sternfahrt bewiesen, dass Platooning technisch im Realbetrieb möglich ist. Welche Chancen sehen Sie für das Projekt Platooning?

Dobrindt: Platooning ist ein gutes Beispiel für das Kombinationspotenzial aus Automatisierung und Vernetzung. Das Zusammenspiel von Fahrzeug zu Fahrzeugkommunikation mit innovativen Funktionen wie der automatischen Abstandsregelung wird die Verkehrssicherheit erhöhen, den Verkehrsfluss deutlich verbessern und gleichzeitig die Kapazitäten steigern. Fahrer und Umwelt werden entlastet. Unser Ziel ist, dass wir die Rahmenbedingungen schaffen, dass solche vernetzten Systeme auf der Straße möglich werden.

?: Sie wollen beim nächsten G7-Treffen entsprechende Impulse geben. Was hat die Arbeitsgruppe innerhalb Ihres Hauses an Empfehlungen erarbeitet?

Dobrindt: Ziel ist es, weltweit Standards für das Fahren der Zukunft zu setzen. Dazu gehört, dass wir die Rahmenbedingungen anpassen, die einen Computer als Fahrzeugführer möglich machen. Das Wiener Abkommen haben wir schon geändert, es gibt aber sehr viele weiterführende Regelungen, die es anzupassen gilt. Wir sind gerade dabei, die letzten Details abzustimmen, die wir beim nächsten G7-Treffen vorlegen wollen.

?: Sprechen Sie gezielt auch den Güterverkehr an, wenn Sie Ihre nächsten Schritte auf dem digitalen Testfeld, der A 9, planen?

Dobrindt: Auch der Güterverkehr ist in der Lage, das digitale Testfeld Autobahn für sich zu nutzen, um Tests und Erprobungen durchzuführen. Vor der Platooning-Pioniersternfahrt im April hat MAN übrigens seine digital gekoppelten Lkw auf unserem Testfeld erprobt. rat

Fotos: Karl-Heinz Augustin, Kevin Butzke, BMW, ADAC, Bridgestone, FEV, Michelin

SOLARIS MIT JOINT VENTURE IN INDIEN

Der polnische Busersteller Solaris hat ein Gemeinschaftsunternehmen mit der indischen JBM-Gruppe gegründet. Ziele des Zusammenschlusses sind Entwicklung, Vertrieb und Service von Fahrzeugen mit alternativen Antrieben (Hybrid- und Elektrobusse) auf dem indischen Markt. Solaris übernimmt dabei die Entwicklung, Integration und Lieferung von Komponenten für alternative Antriebssysteme. Das erste gemeinsam entwickelte Fahrzeug soll schon in zwölf bis 18 Monaten präsentiert werden.

VW-Nutzfahrzeug-Marken legen zu

Die Truck & Bus-Sparte des VW-Konzerns sieht sich weiterhin im Aufwärtstrend. Im ersten Halbjahr 2016 habe das Unternehmen 89.640 Lkw und Busse abgesetzt, was einem Wachstum von drei Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum entspricht. Darunter fallen 39.700 Einheiten der Marke MAN (plus vier Prozent) und 40.310 der Marke Scania (plus neun Prozent). Als problematisch erweisen sich weiterhin die Region Südamerika und der Markt Russland, während sich Westeuropa insgesamt positiv entwickelt.

Rundum-Pannenservice von Michelin



Der Reifenhersteller Michelin bietet im Rahmen des europaweiten Angebots Michelin ONCall maßgeschneiderte Reifenpannen-Dienstleistungen für Nutzfahrzeuge an. Das Angebot ist 24 Stunden am Tag verfügbar und sei speziell auf die Bedürfnisse von Transportunternehmen bei plötzlich auftretenden Reifenpannen abgestimmt. Dem Service liegen feste Preise sowie eine europaweit einheitliche Rufnummer zugrunde.

Das Angebot ist 24 Stunden am Tag verfügbar und sei speziell auf die Bedürfnisse von Transportunternehmen bei plötzlich auftretenden Reifenpannen abgestimmt. Dem Service liegen feste Preise sowie eine europaweit einheitliche Rufnummer zugrunde.

PARTNER ADAC TRUCK-SERVICE

Der Fahrzeugbauer Kögel weitet nach Angaben des ADAC Truck-Service seine Aktivitäten mit dem Pannendienstleister aus. Das ADAC-Tochterunternehmen Europe Net übernimmt für drei Jahre die 24/7-Pannenhilfe in Europa. Auch die chinesische Busmarke King Long setzt in Europa auf die Pannenhilfe von Europe Net. Den Beginn der Zusammenarbeit machen eine 24-Stunden-Hotline und -Reparaturdienstleistungen in Großbritannien und Irland. Bis Jahresende sollen auch Deutschland und viele weitere große Märkte in Europa eingebunden sein. Aktuell fahren in Europa rund 4.000 Busse dieser Marke.



SAF will Haldex kaufen

SAF-Holland hat erklärt, für den Brems- und Luftfederungsspezialisten Haldex ein Angebot in Höhe von 94,42 schwedischen Kronen pro Aktie (9,96 Euro) abgegeben zu haben. Im Angebot enthalten ist laut SAF-Holland eine Prämie von 26,8 Prozent auf den gewichteten durchschnittlichen Aktienkurs von Haldex an der Stockholmer Börse. Der Verbindung von SAF-Holland und Haldex liege eine strategische Logik zugrunde, sagt Detlef Borghardt, CEO von SAF-Holland. Dank der sich ergänzenden Aktivitäten der beiden Unternehmen könne man die zunehmende Kundennachfrage nach ganzheitlichen Lösungen im Bereich der fahrwerksbezogenen Komponenten für Nutzfahrzeuge besser bedienen. Gemeinsam können die Unternehmen laut Borghardt zum Komplettanbieter für eine Vielzahl von Bauteilen avancieren – von Bremsen mit elektronischen Bremssystemkomponenten bis hin zu mit Federung kombinierten Achssystemen. Auch die Marktposition im Aftermarket würde spürbar gestärkt. Die Transaktion steht noch unter Vorbehalt der Kartellbehörden.



KARRIERE



Ferrari wird Präsident von Bridgestone

Bridgestone EMEA ernennt Paolo Ferrari zum CEO. Er verantwortet damit die Geschäfte in Europa, dem Mittleren Osten und Afrika. Ferrari kommt von Pirelli, wo er die Position des CEO für die Region Lateinamerika bekleidete.



Dirk Bergmann zu FEV
Dr. Dirk Bergmann hat die Verantwortung für die Geschäftseinheit Commercial Engines für Europa übernommen. Er wechselt von Fiat Powertrain Motorenforschung, wo er Geschäftsführer war, zum Entwicklungsdienstleister.



Unternehmensnachrichten
tagesaktuell auf
www.lastauto.de

Servicepartner in Ihrer Nähe

Hier finden Sie die Partner von lastauto omnibus aus Nfz-Handel, Fachhandel für Ersatz- und Zubehörteile und Werkstätten.

PLZ-Gebiet 3

Neef Autoteile GmbH
Kreuzgasse 20
35708 Haiger
Telefon (0 27 73) 10 02

PLZ-Gebiet 4

Autoteile Herrmann GmbH
Künkelstraße 44
41063 Mönchengladbach
Telefon (0 21 61) 81 39 99

truckpower gmbh Dorsten
An der Wienbecke 85
46284 Dorsten
Telefon (0 23 62) 20 13-0

Aschwege + Tönjes GmbH
Volvo-Vertragshändler
Zur Schlagge 17
49681 Garrel
Telefon (0 44 74) 8 90 00

PLZ-Gebiet 5

Schmidt Kraftfahrzeug-Industriebedarf GmbH
Robert-Perthel-Straße 25b
50739 Köln
Telefon (0 22 1) 9 17 41 00

Iveco West Nutzfahrzeuge GmbH
Mathias-Brüggen-Straße 108
50829 Köln-Ossendorf
Telefon (0 22 1) 95 64 07-0

MAN Truck & Bus Deutschland GmbH
Center Köln
Europaallee 117
50226 Frechen
Telefon (0 22 34) 9 33 34-0

Neef Autoteile GmbH
Daimlerstraße 89 und 96
57072 Siegen
Telefon (0 27 1) 48 86 90

Iveco West Nutzfahrzeuge GmbH
An der Autobahn 25–33
57258 Freudenberg
Telefon (0 27 34) 46 69-15

Autozentrale Sturm GmbH
Kölner Straße 62–64
57610 Altenkirchen
Telefon (0 26 81) 95 80-0

PLZ-Gebiet 6

Kraft Nutzfahrzeuge-Vertrieb und Teile-Großhandels GmbH
DAF-Haupthändler
Burgweg 3
63801 Kleinostheim
Telefon (0 60 27) 46 66-0

MAN Truck & Bus Deutschland GmbH
Center Frankfurt
Goldbeckstraße 9
69493 Hirschberg
Telefon (0 62 01) 8 46 15-0



PLZ-Gebiet 7

Volvo Truck Center Stuttgart
Lingwiesenstraße 5
70825 Korntal-Münchingen
Telefon 0 71 50/91 20-0

Preuhs Nutzfahrzeuge
Hechinger Straße 46
72406 Bisingen
Telefon (0 74 76) 39 15 61

Staiger Nutzfahrzeuge GmbH
MAN-Servicepartner
Mercedes-Benz-Nutzfahrzeug-Service
Iveco-Vertragswerkstatt
Servicepartner von Carrier
Transcold, Transporter-Center
Im Ochsenstall 6
76689 Karlsdorf
Telefon (0 72 51) 97 06-0

MAN Truck & Bus Deutschland GmbH
Servicebetrieb Freiburg
Am Gansacker 10/1
79224 Umkirch
Telefon (0 76 65) 9 39 85-0

PLZ-Gebiet 8

Johann Daiberl GmbH
Fiat-Transporterhändler
MAN-Servicepartner
Plenkweberweg 8
81829 München
Telefon (0 89) 45 15 81-0
24-Stunden-Service
(07 00) 22 90 09 00

Volvo Truck Center München
Am Lenzenfleck 17
85737 Ismaning
Telefon (0 89) 99 65 20-0

PLZ-Gebiet 9

Paul Nutzfahrzeug-Service Josef Paul GmbH & Co. KG
Danziger Straße 49
94036 Passau
Telefon (0 85 1) 9 55 38-0



ITALIEN

CARIMPEX KG – CARMAN GmbH
MAN-Haupthändler
Greifensteiner Weg 4
39018 Terlano – Bozen (Südtirol)
Telefon 00 39 (04 71) 91 31 51

Mittermair Heinrich & Co. KG
Scania-Service
Handwerkerstraße 16
39057 Eppan – Bozen (Südtirol)
Telefon 00 39 (04 71) 66 51 22

Möchten Sie mit Ihrem Unternehmen auch Servicepartner von lastauto omnibus werden und in dieser Rubrik erscheinen, dann informieren Sie sich unter: Telefon (07 11) 7 84 98-18, Fax (07 11) 7 84 98-46.



RESTWERTE UND NACHMARKT

Veranstaltung: Bei der ersten Auflage des Used Equipment Forum bringen Flottenprofis, Vermieter und Sachverständige Licht ins Vermarktungsdunkel für gebrauchte Nutzfahrzeuge.

TEXT: KNUT ZIMMER

FOTOS: WOLFGANG GRUBE, ANDREAS TECHEL

Die Transportbranche steht unter einem starken Wettbewerbsdruck. Nur wer als Flottenbetreiber seine Betriebskosten genau kennt, kann heute noch im Markt auf Dauer bestehen. Die Restwerte von Fahrzeugen – Zugmaschinen wie auch gezogenen Einheiten – spielen dabei eine entscheidende Rolle. Das Interesse an Gebrauchtfahrzeugen ist indes ungebrochen – national wie international. Um Transparenz in dieses Geschäft zu bringen, hat lastauto omnibus namhafte Branchenkenner zum Used Equipment Forum 2016 eingeladen.

Der Veranstaltung vorausgegangen war eine Befragung von rund 80 Dekra-Mitgliedern aus dem Speditions- und Kommunalbereich. „Das Ergebnis der Umfrage zeigt, das 91 Prozent der Dekra-Mitglieder immer noch ihre Nutzfahrzeuge kaufen“, berichtet Guido Kutschera, Geschäftsführer von Dekra Automobil. „Acht Prozent der Befragten setzen auf Leasingverträge

und ein Prozent auf feste Mietverträge.“ Dieses Ergebnis sei jedoch durch die sehr hohe Beteiligung an kommunalen Betrieben geprägt. Dennoch nehme der Anteil an geleasten und gemieteten Fahrzeugen vor allem im Speditionsbereich stetig zu. „Entsprechend wichtig wird ein entsprechender Rücknahmeprozess von Zugmaschinen und Trailern“, prognostiziert Kutschera.

Bei Dekra sei spürbar, wie groß das Geschäft mit Restwerten heute ist. „Der Markt ist nicht gesättigt, doch das Geschäft mit Gebrauchtfahrzeugen steckt bei vielen unserer Mitglieder noch in den Kinderschuhen“, berichtet der Fahrzeugfachmann. Eine professionelle Begleitung würde deshalb von Seiten der Mitglieder gefordert. Dekra reagiere auf diesen Wunsch mit einem Ausbildungszentrum für Rücknahmeprozesse im schwäbischen Altensteig. Denn wie sich in der Umfrage gezeigt habe, vermarkten rund 90 Prozent aller befragten Mittelständler ihre Fahrzeuge selbst. Rund 86 Prozent dieser Fahrzeuge gingen dabei über Händler zurück auf den Gebrauchtfahrzeugmarkt.

Die Umfrage ergab zudem, dass rund 55 Prozent der Mittelständler weiterhin großes Potenzial auf den Märkten der osteuropäischen Länder sehen. Ein Ergebnis, das Stefan Helmgen, Verkaufsleiter des Nutzfahrzeugvermie-



Erik Boere,
Leiter Gebrauchtfahrzeuge
bei MAN:

„Viele Unternehmen können bei gleicher Kostenstruktur zweistellige Gewinnzuwächse allein durch eine zweiprozentige Preissteigerung erzielen.“



IM BLICK BEHALTEN

ters Euro-Leasing nur bedingt bestätigen kann. Bei den Exportzahlen gebrauchter Fahrzeuge verzeichne Euro-Leasing durch den Einbruch des russischen Markts in den Jahren 2013 und 2014 einen Rückgang von 74.000 auf 61.000 Fahrzeuge. In Russland selbst ging der Verkauf von 2013 bis 2015 von 3.176 auf 113 Einheiten jährlich zurück. Ähnlich gravierend zeigten sich die Einbrüche in Weißrussland. Während dort 2013 noch insgesamt 2.895 Gebrauchte jährlich verkauft wurden, waren es 2015 nur noch 32. Auch in der Ukraine und in Kasachstan sei der Markt für Gebrauchtfahrzeuge für Euro-Leasing um 85 beziehungsweise 69 Prozent eingebrochen.

Auch beim Vermieter Pema leidet das Osteuropa-Geschäft unter der Russland-Krise. „Pema vertreibt über externe und den hauseigenen Fahrzeughändler Truckport rund 3.000 Fahrzeuge“, berichtet Pema-Vertriebsleiter Udo Brestel. Die Fahrzeuge gehen dabei entweder an Endverbraucher, an Zwischenhändler oder ins Ausland. Pema exportiere seine Fahrzeuge in insgesamt 26 Länder. Stärkster Abnehmer sei dabei Polen mit 26 Prozent und Rumänien mit elf Prozent. Ein Anteil von zusammen lediglich fünf Prozent falle dabei auf Russland und Litauen.

„Der Einbruch des russischen Marktes zeigt, dass außenpolitische Komplikationen einem althergebrachten Nachmarkt schwer zusetzen können“, ergänzt Erik Boere, Leiter des Gebrauchtfahrzeug-Geschäfts von MAN. Im Falle Russlands komme erschwerend hinzu, dass seit 2011 importierte Fahrzeuge nicht älter als 36 Monate nach Produktion sein dürfen. MAN Top

**Udo Brestel,
Vertriebsleiter
beim Vermieter
Pema:**

„Für den Spediteur ist wichtig, dass Restbuchwert und Marktwert in einer rechnerisch vernünftigen Relation zu den Servicekosten stehen.“



Used habe deshalb die Restwertstrategie und die Volumenplanung auf diese Marktanforderungen ausgerichtet und auch 33 Monatsläufer in ihr Buy-Back-Portfolio aufgenommen. Deshalb verkaufte MAN Top Used auch weiterhin Fahrzeuge nach Plan auf dem russischen Markt.

Auch Schmitz Cargobull musste diesen Zusammenbruch des Russlandmarktes nach und nach kompensieren. Nach Angaben von Luc Kessels, verantwortlich für den Verkauf und die Marktentwicklung für Gebrauchtfahrzeuge beim Trailerhersteller aus Altenberge, verlor das Unternehmen rund 80 Prozent seines Wiedervermarktungsgeschäfts. „Inzwischen hat Schmitz Cargobull diese Ausfälle jedoch durch neue Exportmärkte vollständig kompensiert“, berichtet Kessels. Diese Märkte seien heute Nord-, West- und Ostafrika, der Mittlere Osten, aber auch Südamerika und Asien. Aufgrund der langen Transportwege fallen laut Kessels jedoch Transportkosten von 5.000 bis 15.000 Euro pro Fahrzeug an, die bei der Restwertbetrachtung eines Trailers kalkulatorisch eingerechnet werden müssen.

Mit hohen Transportkosten hat auch Joachim Fehrenkötter, Geschäftsführer der gleichnamigen Spedition aus Ladbergen, Erfahrungen gemacht. „Der Transport ist relativ kostspielig. Bis zu 6.000 US-Dollar fallen für die Verschiffung an“, berichtet Fehrenkötter, der seine Fahrzeuge in Eigenregie nach Jordanien verkauft. Dennoch lohne sich das Geschäft. „Fahrzeuge, die von uns dort in den Nachmarkt eingehen, sind wenigstens sieben Jahre im Einsatz und haben rund 1.000.000 Kilometer auf der Uhr“, erklärt der Spediteur. Die Fahrzeuge selbst seien jedoch bis zum letzten Tag gewartet, das baue Vertrauen bei den dortigen Abnehmern auf. Inzwischen erhalte die Spedition dort sogar eine Zufriedenheitsprämie.

Bei der Online-Vermarktung von gebrauchten Fahrzeugen empfiehlt Kessels, sich breiter aufzustellen. Auch andere, zum Teil international ausgerichtete Onlineportale wie Planet-Trucks.com, Autoline, Mascus, Truck1.eu, truckworld.eu aber auch truckscout24 böten Potenzial, um Kunden weltweit mit seinem Gebrauchtfahrzeug-Angebot anzusprechen. Dort und auch über das Schmitz Cargobull eigene Onlineportal Cargobull Trailer Store habe sich gezeigt, dass gewartete und gepflegte Fahrzeuge sich deutlich schneller und auch zu einem höheren Preis verkaufen lassen. Um Onlinekunden hier mehr Sicherheit zu bieten, greife Schmitz Cargobull laut Kessels auf den Dekra-Eincheck-Service zurück. Hierbei prüfe kundiges Fachpersonal die Fahrzeuge auf Herz und Nieren. Basierend darauf fällt die Sachverständigenorganisation eine Verwendungsentscheidung nach europaweit einheitlichen Bewertungskriterien. Anschließend erhalten



Experten-Talk (v. l.) beim Used Equipment Forum: Moderator Thomas Rosenberger, Erik Boere, MAN, Matthias Stenau, Dekra, Ingo Geerdes, Krone, Luc Kessels, Schmitz Cargobull.

die Fahrzeuge eine Prüfbescheinigung inklusive Siegel, auf das sich Kunden bei Internetkäufen verlassen können – auch ohne den Trailer vor Ort in Augenschein nehmen zu müssen. „Das bietet vor allem für Onlinekäufer und Händler aus dem Ausland den Vorteil, dass sie nicht anreisen müssen, um das Fahrzeug zu begutachten“, ergänzt Matthias Stenau, Global Key Account Direktor bei Dekra. Neben den mechanischen Standards gewinnen ebenso die elektronischen Ausrüstungen stets mehr an Bedeutung. Deshalb werde bei Dekra überdies eine komplette Funktionsprüfung durchgeführt. Europaweit ergeben sich laut



Guido Kutschera, Geschäftsführer Dekra Automobil:

„Auch bei Dekra ist spürbar, wie wichtig Restwerte heute sind. Das Geschäft mit Gebrauchtfahrzeugen steckt bei vielen unserer Mitglieder allerdings noch in den Kinderschuhen.“

Stenau dadurch gute Chancen, Fahrzeuge auch auf anderen Märkten wieder zu verkaufen.

Ebenfalls spürbar beim Restwert sind laut Schmitz-Cargobull-Mann Kessels Ladungssicherungszertifikate, die EU-Typenbescheinigung, Conduct-of-Conformity-Bescheinigungen (COC) und vergleichbare Dokumente, die die Zulassung der Fahrzeuge auf internationalen Märkten erleichtern. Auf dem Nachmarkt ebenfalls positive Auswirkungen haben laut Kessels Zusatzinvestitionen wie durchgehende Zurrleiten und Intermodal-Ausstattungen beim Trailer. Das zeige sich auch bei der Wahl der Bremsen. Eine moderne Scheibenbremse erhöhe den Restwert gegenüber einer Trommelbremse um 2.000 Euro. „Auch unser Varios-System zeigt hier Vorteile, da damit ein auf den deutschen Markt zugeschnittener Mega-Curtainsider binnen kurzer Zeit in einen Standard-Planenaufleger umgerüstet werden kann“, erklärt Kessels.

„Es gibt aber auch Ausstattungsmerkmale, die sich unter Umständen nachteilig auf den Wiederverkauf auswirken“, erwidert Ingo Geerdes, Vertriebsleiter des Fahrzeugwerks Bernard Krone. Hierzu gehört nach Meinung von Geerdes zum Beispiel eine Zwangslenkung, die ein höheres Gewicht als eine Standardachse mit sich bringt, was wiederum Einfluss auf die Nutzlast eines Aufliegers hat.

Auch seien Sonderfahrzeuge, die speziell auf einen bestimmten Markt zugeschnitten sind, nur

schwer international zu vermarkten. „Eine Veränderung der Trailer-Länge von 13,62 Metern auf zum Beispiel 14,92 Meter hätte gravierende Auswirkungen auf den Nachmarkt und ist deshalb eine große Herausforderung für den Gebrauchtfahrzeug-Handel.“

Auch MAN-Fachmann Boere kann das bestätigen. „Standardfahrzeuge lassen sich in der Regel am leichtesten wiederverkaufen“, erklärt der Leiter des MAN-Gebrauchtfahrzeug-Geschäfts. Dabei entstehe zwar die Gefahr der Monokulturen an Fahrzeugen auf dem Markt. Doch bei MAN versucht man deshalb durch hohe Qualitätsstandards ein Überangebot ausstattungsidentischer Fahrzeuge zu kompensieren.

International seien Lkw-Hersteller und Verkäufer von Zugmaschinen mit dem Problem der Kraftstoffqualität konfrontiert. Diese unterscheiden sich international zum Teil gravierend – ebenso wie die Abgasnormen. „Eine kostengünstige Umrüstung von Euro 6 auf Euro 5 ist bei MAN jedoch ohne Weiteres möglich“, berichtet Boere. Zudem werde man zeitnah Rückrüst-Kits anbieten, welche die Wiedervermarktung von EU-konformen Lkw erleichtern werden.

Um sein Fahrzeug gewinnbringend auf dem Zweitmarkt zu platzieren, genüge es jedoch nicht, sein Angebot an die Nachfrage anzupassen. Das zweite Fahrzeugleben werde dabei häufig nicht ausreichend in die Preisplanung miteinbezogen. Aus diesem Grund liege der Schlüssel zum Erfolg in einer eher strategischen Preis- und Restwertsetzung, bei der ein Ausgleich ermittelt werden muss, ab wann es sich für ein Unternehmen lohnt, gebrauchte Fahrzeuge zu kaufen oder zu verkaufen – oder ob stattdessen ein Leasingvertrag oder die Anschaffung eines Neufahrzeugs rentabler ist – immer mit Blick auf die Maximierung des Unternehmensgewinns.



Stefan Helmgens, Verkaufsleiter bei Euro-Leasing:

„Die aktuellen Zulassungszahlen zeigen einen Trend hin zum 3,5-Tonner und weg vom Segment der 7,5-Tonnen-Klasse. Das zeigt sich auch bei unserem Vermietgeschäft.“



**Luc Kessels, Sales & Market Development
Used Trailer, Cargobull Trailer Store:**

**„Ladungssicherungszertifikate, EU-Typen-
bescheinigung, COC und vergleichbare
Dokumente erleichtern die Zulassung von
Trailern auf internationalen Märkten.“**

Bei der Preisgestaltung selbst spielen laut Boere sowohl rationale als auch emotionale Aspekte eine entscheidende Rolle. Hierbei komme es nicht nur auf das Gefühl an, dass der Käufer seinen Nutzen maximiert. Auch das Gefühl, einen guten Preis erzielt zu haben, sei für den Käufer wichtig. „Die Kenntnis über die psychologischen Aspekte der Preisbildung kann deutlich höhere Erlöse und damit höhere Gewinne ermöglichen“, so Boere. Slogans wie „Billiger geht so“ oder „Wir hassen teuer“ des Elektrogroßhandels sorgen zum Beispiel dafür, dass Preisniveaus meist niedriger wahrgenommen werden, als sie tatsächlich sind. Viele Unternehmen können seiner Meinung nach bei gleicher Kostenstruktur zweistellige Gewinnzuwächse allein durch eine zweiprozentige Preissteigerung erzielen.

Doch nicht nur Standardisierungen und Preisentwicklung sind entscheidend für die erfolgreiche Zweitvermarktung von Gebrauchten. Nach Angaben von Stefan Helmgens lohne sich auch ein Blick auf die aktuellen Zulassungszahlen. Hier zeichne sich nach Angaben des Euro-Leasing-Vermietprofis ein Trend hin zu Nutzfahrzeugen bis 3,5 Tonnen ab. „Diese stiegen nach Angaben des Kraftfahrt-Bundesamts im Zeitraum 2005 bis 2014 um 31 Prozent an, während parallel dazu im gleichen Zeitraum die Zahl der Neuzulassungen von Lkw im 7,5-Tonnen-Segment um 39 Prozent zurückging“, berichtet Helmgens.

Heute sind 85 Prozent aller neu zugelassenen Nutzfahrzeuge 3,5-Tonner. Der Trend spiegle sich im Verhältnis zwischen Neufahrzeugen und auf Onlineportalen gehandelten Gebrauchten wider. In der Klasse bis 3,5-Tonnen wurden rund 30 Prozent mehr Fahrzeuge neu angemeldet, als über den Zweitmarkt gehandelt werden. Bei Fahrzeugen bis 30 Tonnen zeichnete sich bis 2014 eine gegenläufige Entwicklung ab. Hier werden weit mehr gebrauchte Fahrzeuge eingesetzt als zuge-

Wiedergeburt in Jordanien

Nach dem Einbruch des russischen Marktes suchte die Spedition Fehrenkötter aus dem nordrhein-westfälischen Ladbergen nach einem neuen Markt für gebrauchte Fahrzeuge. Der tat sich laut Unternehmer Fehrenkötter in Jordanien auf. Dort fand er nach eigenen Worten einen professionellen und lebendigen Handel vor. „In diesem Geschäft lohnt es, sich ein Bild vor Ort zu machen“, empfiehlt der Spediteur. Bei der Überführung begegneten dem Spediteur nahezu alle Fahrzeugtypen der vergangenen 50 Jahre – aber auch Euro-5-Fahrzeuge, die vor allem von der ansässigen Ölindustrie gefahren werden. Kurios: Die markeneigene Star Diagnose

von Mercedes wird von einem Wartungsunternehmer übernommen, der laut Fehrenkötter mit seinem Koffer von Werkstatt zu Werkstatt reist. Und wenn die Abgasbehandlung zu aufwendig sei, dann fliege schon mal der Kat vor Ort raus.



1

1 Zufälliges Wiedersehen: Joachim Fehrenkötter in einem seiner ehemaligen Fahrzeuge, das schon vor einiger Zeit nach Jordanien abwanderte.

2 Günstig kombiniert: Mit einem Huckepacktransport lässt sich Geld sparen.

3 Auf dem staubigen, aber gut ausgebauten Weg von Akaba zum Gebrauchtfahrzeug-Zentrum in Amman.



2



3

lassen. Eine Entwicklung, die man bei Euro-Leasing spürt. Hier habe sich laut Helmgens das Miet-Portfolio im Distributionsbereich verändert. So habe die Nachfrage nach Mietmodellen von 2014 bis 2016 im Bereich bis 3,5 Tonnen um bis zu fünf Prozent zugenommen. Auch die Klasse bis zwölf Tonnen legte im Dreijahresvergleich um circa zehn Prozent zu. Um zwölf Prozent rückläufig gestaltete sich dagegen die Mietnachfrage nach Fahrzeugen im 7,5-Tonnen-Segment.

Die Frage nach Mieten oder Kaufen ist jedoch nach Ansicht von Pema-Vertriebsleiter Brestel in-

dividuell zu treffen. Es gebe Kunden, die zum Beispiel an der eigenen Werkstatt festhalten, andere hätten Serviceverträge. „Hier gilt es, Redundanzen zu vermeiden“, mahnt der Flottenfachmann. Wichtig für Spediteur wie Kunden sowie auch für einen Vermieter wie Pema sei es, Restbuchwert und Marktwert eines Fahrzeugs im Auge zu behalten. Beides müsse in einem rechnerisch gewinnbringenden Verhältnis zu den Servicekosten stehen. Nur so lasse sich sicherstellen, dass die Betriebskosten eines Unternehmens in einer gewinnbringenden Relation zum Umsatz stehen. ■

Neu bei uns im Programm:

EUROPART Eigenmarke – Seitenmarkierungs- und Umrissleuchten



Produktvorteile:

- Produktion nach hohem Standard (min. DIN ISO 9001; UN) zertifiziert, ständig überwacht
- erfüllt Europa-Verordnung UN/ECE R3 und R7
- elektromagnetische Verträglichkeit (EMV) zertifiziert
- Gehäuse sind vibrations- und erschütterungsbeständig
- hohe Hitze und Kältebeständigkeit (min. -40°C - +55°C)
- resistent gegen Öl, Chemikalien und Umwelteinflüsse
- universeller Einsatzbereich von 10 V bis 36 V

Unseren Gesamtkatalog
EUROPART Premium
Parts finden Sie unter:
www.europart.net

Verkaufshäuser EUROPART

01471 Radeburg
Gewerbestraße 7
Tel. 035208 9300

06796 Brehna
Heinrich-Hertz-Straße 11
Tel. 034954 4080

09241 Mühlau
Ringstraße 4
Tel. 03722 71820

13407 Berlin
SCHLOSSER EUROPART
Techn. Handel GmbH
Montanstraße 20–26
Tel. 030 4921040

14482 Potsdam
SCHLOSSER EUROPART
Techn. Handel GmbH
Pasteurstraße 41
Tel. 0331 2360220

14974 Ludwigsfelde
SCHLOSSER EUROPART
Techn. Handel GmbH
Löwenbrucher Ring 24
Tel. 03378 86820

15370 Vogelsdorf
SCHLOSSER EUROPART
Techn. Handel GmbH
Frankfurter Chaussee 30
Tel. 033439 1283 2

18184 Roggentin
Verbindungsstraße 3
Tel. 038204 7360

20539 Hamburg
Billstraße 142
Tel. 040 7891690

23556 Lübeck
Taschenmacherstraße 39
Tel. 0451 408030

24539 Neumünster
Havelstraße 35
Tel. 04321 99740

24976 Handewitt
Heideland-Ost 20
Tel. 0461 957140

26871 Papenburg
Moorstraße 6
Tel. 04961 98970

28259 Bremen
Vorweide 3
Tel. 0421 576390

30880 Laatzen
Lüneburger Straße 4
Tel. 05102 93140

33719 Bielefeld
Ludwig-Erhard-Allee 7
Tel. 0521 977360

39179 Barleben
Lindenallee 3
Tel. 039203 7450

40591 Düsseldorf
SVG EUROPART GmbH
Oerschbachstraße 150
Tel. 0211 73475

42897 Remscheid
Industriehof Trecknase 2b
Tel. 02191 422230

45891 Gelsenkirchen
Willy-Brandt-Allee 52
Tel. 0209 976010

47167 Duisburg
Theodor-Heuss-Straße 88
Tel. 0203 995740

50829 Köln
Hugo-Eckener-Straße 28
Tel. 0221 949717 0

54292 Trier
Ohmstraße 9
Tel. 0651 146600

56070 Koblenz
SVG EUROPART
Techn. Handel GmbH
August-Horch-Straße 16
Tel. 0261 884340

57072 Siegen
Alcher Str. 50
Tel. 0271 313878 0

58300 Wetter
An der Knorr-Bremse 1
Tel. 02335 97560

59823 Arnsberg
Niedereimerfeld 17
Tel. 02931 96010

63477 Maintal
Industriestraße 7
Tel. 06181 440670

66740 Saarlouis
Carl-Zeiss-Straße 25
Tel. 0651 146600

68219 Mannheim
Hofrat-Wild-Str. 5
Tel. 0621 877800

70825 Korntal-Münchingen
Siemensstraße 46
Tel. 07150 95460

79108 Freiburg
SVG EUROPART
Südbaden GmbH
Weißerlenstraße 9
Tel. 0761 883310

85757 Karlsfeld
Boschstraße 5
Tel. 08131 907660

86167 Augsburg
Aindlinger Straße 9
Tel. 0821 7909780

87437 Kempten
Messerschmidtstraße 12
Tel. 0831 5752270

90431 Nürnberg
Witschelstraße 91
Tel. 0911 962760

94491 Hengersberg
Donaustraße 41 1/2
Tel. 09901 93480

Kooperationspartner

07751 Zöllnitz
Federn Ölwald Fahrzeug-
teile & Techn. Handel
Stadtrodaer Straße 3
Tel. 03641 620524

34260 Kaufungen
Industriestraße 8
Tel. 05605 30510

95030 Hof
An der Hohensaas 3
Tel. 09281 769150

98544 Zella-Mehlis
Gewerbestraße 2
Tel. 03682 45990

99091 Erfurt
Alte Mittelhäuser Straße 15
Tel. 0361 730310

99974 Mühlhausen
(Zentrale)
Langensalzaer
Landstraße 39
Tel. 03601 4333

99734 Nordhausen
OHK GmbH
Helmestraße 96
Tel. 03631 600123

99819 Eisenach-
Krauthausen
Am Marktrasen 2
Tel. 03691 72581 0

36043 Fulda
Heurich Fahrzeugtechnik
Christian-Wirth-Straße 8
Tel. 0661 94880

59494 Soest
Menke Agrar GmbH
Overweg 22
Tel. 0180 3863653

39517 Tangerhütte
Straße der Jugend 3
Tel. 03935 955930

86551 Aichach
Rosenau 2
Tel. 08251 88660

44339 Dortmund
Udo Kramer Industrie-
und Kfz-Bedarf GmbH
Evingerstraße 111
Tel. 0231 985151 0



EUROPART® – eine starke Marke

EUROPART bietet Ihnen neben namhaften Herstellermarken auch ein starkes Eigenmarken-Programm mit über 6.500 Artikeln aus den verschiedenen EUROPART Sortimenten.

Ihre Vorteile:

- Top-Qualität nach höchsten europäischen Automotive Standards
- Strenger Auswahl- und Qualitätssicherungsprozess
- Jährlich 500 neue Referenzen
- Truck Race Approved

EUROPART
GUT ZU WISSEN



PREMIERE
DAS NEUE FLAGGSCHIFF VON
SCANIA FÄHRT VOR

Testen Sie gratis DAS Nutzfahrzeugmagazin!

lastauto omnibus ist das unentbehrliche Nutzfahrzeugmagazin.

*Monatlich erfahren Sie alles zu:
Lkw, Transportern, Omnibussen, Anhängern,
Aufbauten, Spezialfahrzeugen*

Gleich Coupon ausfüllen, ausschneiden und einsenden an:

lastauto omnibus-Aboservice, Postfach, 70138 Stuttgart
Telefon +49 (0) 7 11 / 32 06 99 44, Telefax: +49 (0) 7 11/1 82 25 50, E-Mail lastauto-omnibus@dpv.de

JA, bitte schicken Sie mir gratis die nächsten zwei Ausgaben von lastauto omnibus. Nur wenn Sie überzeugt sind und zwei Wochen nach Erhalt des zweiten Heftes nicht absagen, erhalten Sie lastauto omnibus weiterhin frei Haus, mit einem Preisvorteil von über 10 % Ersparnis für nur € 85,20 im Inland (A: € 95,10, CH: sfr 142,40) und dem Recht zum jederzeitigen Rücktritt vom Bezug. Denn uns sind zufriedene Leser wichtiger als langfristige Verpflichtungen. Verlagsgarantie: Ihre Bestellung kann innerhalb von 15 Tagen ohne Angabe von Gründen in Textform widerrufen werden bei: lastauto omnibus, Aboservice, 70138 Stuttgart. Kosten entstehen Ihnen im Fall des Widerrufs nicht.

9 57.805

Ja, ich bin damit einverstanden, dass der Verlag mich künftig per Telefon oder E-Mail über interessante Angebote informiert.

Name Vorname Telefon

Straße, Nr. E-Mail

PLZ Wohnort Datum Unterschrift

Vertrieb: Belieferung, Betreuung und Inkasso erfolgen durch DPV Deutscher Pressevertrieb GmbH, Nils Oberschelp (Voritz), Heino Dührkop, Dr. Michael Rathje, Düsterstraße 1, 20355 Hamburg, als leitender Unternehmer. AG Hamburg, HRB 95752.



lastauto omnibus

TEST · TECHNIK · TRENDS

erscheint
wieder am
21.9.2016

Die Redaktion bittet um Verständnis, wenn Themen aus aktuellem Anlass verschoben werden.

Mit diesem Link finden Sie die nächstgelegene Verkaufsstelle:

www.lastauto.de/finden



TEST MERCEDES CITARO NGT Der Erdgasmotor ist die sauberste und am weitesten entwickelte Antriebslösung. Mercedes legt nun beim Stadtbus nach.



BRANCHENMODELLE DAF Neue Lösungen von DAF.

Ideen sind unser Antrieb

IAA
NUTZFAHRZEUGE

22. – 29. September 2016
Hannover

NEW MOBILITY WORLD
LOGISTICS

Kongresse, Guided Tours, Live.

RATGEBER IAA 2016 Zahlreiche Hersteller präsentieren Neuheiten. Das sollten Sie unbedingt gesehen haben.



INTERVIEW VDA-PRÄSIDENT Wissmann über die IAA, autonomes Fahren und den Güterverkehr der Zukunft.

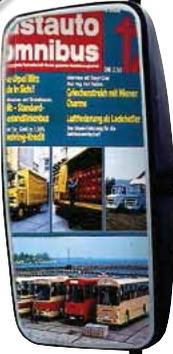
Es stand in lastauto omnibus

1974

testete lastauto omnibus den VW Transporter mit 1,8 Liter großem Zweivergaser-Motor. In puncto Design konnte man das neue Modelljahr lediglich am bündig abschließenden Tankverschluss sowie einer etwas längeren Schiebetürklinke identifizieren. Mit größerem Hubraum und der auf 68 PS angehobenen Leistung sank, zum Erstaunen der Tester, der Kraftstoffverbrauch um zehn Prozent gegenüber der 1,7-Liter-Maschine. Nicht unwichtig in Zeiten der Ölkrise, auch wenn Durchschnittsverbräuche von 13,4 Litern für den Schalter und 14,3



Litern auf 100 Kilometer für die Automatikvariante nach heutigen Maßstäben immer noch hoch erscheinen. Dafür attestierten die Tester dem VW Transporter besseres Fahrverhalten als so mancher Mittelklasse-Limousine der 70er-Jahre. Und weiter: Die hohe Sitzposition verschaffte mehr Übersicht, die Kupplung sei leichtgängig und die Lenkung vermittele einen hinreichenden Kontakt zur Straße. Zudem konnte der T2 mit ausgeprägtem Fahr- und Federungskomfort sowie einer Eberspächer-Zusatzheizung überzeugen.



1964

brach die Redaktion zu einer ganz besonderen Testfahrt in die Alpen auf. Drei völlig unterschiedliche Typen von MAN

stellten sich der Herausforderung, drei Passstraßen mit Höhen weit über 2.000 Meter zu überwinden. Ein Omnibus vom Typ 535 HO, ein Dreiseitenkipper 10.212 HK mit 16 Tonnen Gesamtgewicht sowie ein Dreiachs-Muldenkipper 1580 DHK mit 18 Tonnen Gesamtgewicht sollten zeigen, was sie zu leisten vermögen. Eine der schwierigsten Alpenstraßen für Omnibusse ist die Trasse hinauf zum Stilfser Joch. Maxima-

le Steigungen von zwölf Prozent, Straßenbreiten von teilweise drei Metern und 100 Kehren bereiteten dem 9,3 Meter langen und 135 PS starken MAN 535 HO aber keine Probleme.

Auch die beiden MAN Kurzhauben-Kipper mit nicht aufgeladenem 9,6-Liter-Motor samt automatischem Lüfterantrieb erwiesen sich als ausgezeichnete Bergsteiger. Dank der 212 PS konnten die meisten Steigungen im dritten Gang bezwungen werden. Und so urteilten die Tester: „Die Alpentestfahrt der MAN war eine überzeugende Demonstration und ein Beweis für die Brauchbarkeit dieses Fabrikates.“



2004

berichtete lastauto omnibus über die unvollendeten Ideen von Designer Luigi Colani. Seine Lastwa-

gen mit geschwungenen statt kantigen Linien sind inspiriert von seinen Luxusküchen, exklusiven Bädern und futuristischen Kunststoffmöbeln. Sein letzter Nutzfahrzeugentwurf zur

IAA 2004, ein Tankzug der Firma Spitzer, unterwirft sich ganz dem Diktat der Aerodynamik. Nur 20,9 Liter soll der Zug auf der Bosch-Teststrecke in Boxberg auf 100 Kilometern verbraucht haben. Als Basis der Zugmaschine diente ein Mercedes Actros 1843 Megaspacer, hinzu kam ein strömungsgünstig verkleideter Spitzer Siloaufleger SK 2760 CL.

Wie alle Colani-Lkw folgte auch dieser dem Mittellenker-Prinzip. Damit schlug der Designer schon sehr früh den Weg zum Ein-Mann-Einsatz ein. Wenn überhaupt, saß der Beifahrer hinter dem Fahrer. Die Kabinen-Ausstattung war inspiriert von Colanis Plastikwelten der „Kugelküche“ aus den 70er-Jahren.

Der Entwurf gönnte dem Fahrer am Steuer eine Duschkabine und ein komfortables Schlafgemach. Die Komfortkabine sei geradezu zwangsläufig ein Nebenprodukt aerodynamischen Designs gewesen. Alle Innenraumkomponenten waren aus Plastik geformt. Kunststoff sah Colani als „ideales Material, das hochfest, sehr steif und dabei leicht ist“. Außerdem habe die Gewichtsersparnis weniger Verbrauch und Schadstoffausstoß zur Folge, was ja im Sinne aktiven Umweltschutzes stand und bis heute gilt.



Colanis jüngster Entwurf eines Tankzugs für den Hersteller Spitzer, der auf der letzten IAA ausgestellt war.



FERNFAHRER REPORTER

Die erste Foto-Community
für alle Fernfahrer, Trucker
und deren Freunde.



Sammelt, teilt und bewertet Bilder und Videos und stöbert stundenlang in den Rubriken unserer kostenlosen App – oder nehmt an Aufträgen teil, um Geld und wertvolle Preise zu gewinnen.

Jetzt runterladen:



fernfahrer.de/repond



fernfahrer.de/repios

Präsentiert von





GOLD
AWARD
2016



Preisgekrönt!

IF Gold Award für MAN. MAN kann.

Der MAN Lion's Intercity wurde mit dem IF Gold Award ausgezeichnet. Der prämierte Bus überzeugte die Jury durch seine zeitlose Gestaltung, die klaren Linien und seine gut ausbalancierten Proportionen. Alle Details sind perfekt ausgearbeitet: das Innere passt zum Äußeren und umgekehrt, Fenster und Türen sind formschön integriert. All dies macht den Bus zu einem modernen Fahrzeug, das in Gänze voll überzeugt. www.bus.man.eu

MAN kann.



DIE BESTEN MARKEN 2016



Ergebnisse der Leserwahl von **lastauto omnibus** **trans aktuell** **FERNFAHRER**
TEST • TECHNIK • TRENDS DIE ZEITUNG FÜR TRANSPORT, LOGISTIK UND MANAGEMENT DAS TECHNIKMAGAZIN DER BERUFSKRAFTFAHRER

 ROCKINGER ANHÄNGEKUPPLUNGEN	 24 AUTOHOF-KETTEN	 HELLA BELEUCHTUNG	 KNORR-BREMSE BREMSEN	 MANN FILTER FILTER	 TimoCom FRACHTENBÖRSEN
 ZF GETRIEBE	 MEILLER KIPPER	 Webasto KLIMA/HEIZUNG	 THERMO KING KÜHLAGGREGATE	 PALFINGER LKW-LADEKRANANBIETER	Mercedes-Benz CharterWay MIETE/LEASING
 EURO PART NFZ-TEILEHÄNDLER	 KRAVAG NFZ-VERSICHERUNGEN	 MICHELIN REIFEN	 EUROMASTER Reifen, Werkstatt, Service. REIFEN-DIENSTE	 ZF RETARDER	RECARO SITZE
 DKV TANKKARTEN	 we think transport TRAILERACHSEN	 SCHMITZ CARGOBULL The TrailerCompany. TRAILER Koffer-/Kühllaufbau	 SCHMITZ CARGOBULL The TrailerCompany. TRAILER Plane/Curtainsider	 TruckWorks Van, Truck & Trailer Service by Mercedes-Benz TRUCK-/TRAILER-SERVICE	 HS Schoch TUNING/STYLING

HANSA # TRANSPORT GMBH # RCG-Technik GmbH # DRUMANN # NEUHAUS # ELKAWE CONTAINER-SERVICE # EGGERS # Moritz Nutzfahrzeuge GmbH # FIESER GMBH # WEBER # FISCHER # GRUMMEL GMBH & CO. KG # GLUNZ # Engelmann GmbH # RITTER # GARTNER
 EG # PIEPER # HUESMANN GMBH # ARENS # BARTSCH # HAAS GMBH # HELLMANN WORLDWIDE LOGISTICS # Holtstegen GmbH & CoKG # POHLMANN GMBH # NORD-SUED-SPEDITION # HAMBURGER SPEDITIONS-GES. GRIMM GMBH # ORTEN GMBH & CO. KG # Rautenhan # GEHRKE # TRANSPORT GMBH
 # Hammer GmbH & Co. KG # INTERSAPRE # BOERNERS # KLEIGREWE GMBH & KOLM. KG # Köllmann Transport GmbH # FINKENHOLL # Koch # KLEINMANN GMBH # KOENIG GMBH & CO. KG # Reinmann GmbH # KLEKAMP # NUTZFAHRZEUGE GMBH # PP-Pader-Planen GmbH # Fickert # WALTER
 NEMANN & SOHN # LUEG # TRANSPORT-KONTOR # LSK LOBENSTEIN & STENZEL # LOHMOELLER GMBH & CO. KG # GETRAENKE ESSMANN # BADER # LOGEMANN # NEV VERTRIEBSGESELLSCH. MBH # LOGEMANNTRANSPORT GMBH # RUTTE # Lippstädter Anhänger GmbH # MOEHLKAMP # MOENKEMO
 NITION ZIPPEL GMBH & CO. KG # MORDHORST GMBH # AKER + HAAS GMBH # MAN Truck & Bus Deutschland GmbH # GLIETZ GMBH # CTG CONTAINER-TERMINAL # Lehmann # GRUENLAND TRANSPORT GMBH # NORDA SPEDITION # NELLEN & QUACK GMBH & CO. KG # PV Automotive GmbH # ROLFES TRA
 # RAPID # Scania # Rheinkraft International # RHEIN-WEST GUETERVERKEHR GMBH # IGS TRANSPORT GMBH # PRIVATBRAUEREI A. ROLINCK # BIRSCHEL # MORSHAEUSER # AY # FISCHER # STUMREITER # SUDING # SOLLE SPEDITION GMBH # Rhein Ruhr Kfz-Teile # STUTE VERKEHRSGESELLSCHAFT MBH #
 GmbH # Siering GmbH & Co. KG # REKA # SELIG # TTH # DELSING # FEUERSENGER GMBH # Schimmeler Transport GmbH # SCHMELZER # STOPPE SPEDITION # WEMHOFF TRANSPORT GMBH # WÜST GMBH & CO. # Wüllhorst GmbH & Co. KG # OBS Intern. Spedition GmbH # WIECHERS GMBH # DANZAS
 SPEDITION # ROMIG # KELLERSHOHN GMBH & CO. KG # Würfel Spedition GmbH # LANG # TROHA SPEDITION # GLISSMANN # SCHENKER BTL AG # WOCKEN # Häberle GmbH # RESING GmbH & Co. KG # Russ Claus # Jesinger # BECKER # HEIDET & CO. GMBH # HOLSTEN # SCHNIEDER GMBH & CO. KG # INNDORF
 pedition GmbH # Peter Arens GmbH # WINKELS # TRANSPORT # SCHROEDER # Hellmann Worldwide # Geiping # Spedition # Karl Buckmann e.K. Transporte # KAISER # VARLEMANN GMBH # BEZNER # KRUEGER # Werneke Truck u. Center GmbH # SCHULZ GMBH & CO. KG # TRANSAMERICA TRAILER # HOLL
 MANN GMBH & CO. KG # Wischmann Metall # M.A.N. NUTZFAHRZEUGE # SCHUETTE # LEHMANN # SCHAEFER GMBH # Friedrich A. Kruse jun. # HERRMANN # BEHRENS # HERMANN HINDERER # Militzer & Muench # UEBLER # TRANSPORT GMBH # HOFFMANN GMBH # MENKHAUS GMBH & CO. KG # DRES
 MANN GMBH & CO. KG # Bartels # WARINKER # BAHLMANN & Prues # H. de Boer Transporte # VOGEL # STIENS # STEWE STEPHAN WENDT GMBH # MKS TRANSPORT GMBH # Kollaser # ROTH TRANSPORT GMBH # SCHEIBAUER SPEDITION GMBH # Weber GmbH # KELM, UTE # MUNSBERG GMBH & CO. KG #
 verkehr # PLIETKER # WINNER GMBH & CO. KG # AUERHAMMER # EMONS GMBH # KOLLETH # DaimlerChrysler AG # MERSCHE # GRIES # FELDSCHER # TREUHANDVERMOEGEN LEASING # Manig # ANKER TRANSPORT GMBH # von Kiedrowski # JOST & SOHN # SEIFART # VOEPEL GMBH & CO. KG # HELFERT
 # Two M Trans Ltd. # Brüggling GmbH # GLOMB CONTAINER # Mäuler GmbH & Co. KG # WEIDEMANN # DIEKER # VOSS GMBH & CO. KG # WEHLAU GMBH # WEHLIANN # HEUPEL GMBH # Hoyer GmbH # Fischer Transport GmbH # J. Jacobs GmbH # LINCK GMBH & CO. KG # SEIFERT # ROSENBAUM GMBH
 ohaus Heinrich Roser # SIMONS # DEEKEN # Hüsing Transport GmbH # KREI # CG CDL LEASING GMBH & CO. # BERT # Meyer KG # SCHMIDTBANK # FRITSCHE GMBH # RIESA GMBH # RENTA LEASING GMBH # MAURER TRANSPORT # KLATTE GMBH & CO. # GROSSE-VEHNE # TILLMANN GMBH
 MANNWERKE GMBH & CO. # BOEHM # BESOLD GMBH # KLEINBUNTEMAYER GMBH & CO. KG # AHLERS GMBH # RIGTERINK # BEIDERKELLEN # KUNASCHK # Basler GmbH # INKEMANN # WILHELM # BOREMANN GMBH & CO. KG # HEIBO KRAFTVERKEHR GMBH # GOESLING KG # KURZ GUETERVERKE
 mann & Seidler OHG # RECKHORR GMBH & CO. KG # BEZOLD # ATV TETEROW GMBH # RUDOLPH # HAST # STEINHOFF # MIERE & CO. GBR # STAHL SPEDITIONS GMBH # OELRICH GMBH & CO. # Wienke Speditionsgesellschaft mbH # POEPELMANN # Bonfigt # BETTE GMBH & CO. KG # HATTENDORF GMBH
 eughandel & Service GmbH # Stapelfeldt Transport GmbH # HAYS LOGISTICS GMBH # WIDMALER KG TRANSPORT # LORENZEN SPEDITION # PRACHT # Dal # MAHLSTEDT # CORNELSSEN KG # KORNAU # MAILAND GMBH # Kombi-Pracht GmbH # GRABOW # ArcelorMittal Stahlhandel GmbH # BRUEMMER
 AUTO FORSTER GMBH & CO. KG # confern # Containerpool AG # WUDI # DELNESKAMP # HUELSTRANS # HERTLE # M. PREYMESSE GMBH & CO. KG # KUNZ TRANSPORT # MAHES # EUTRANS GMBH & CO. KG # Spedition Ottenmann GmbH # ESCHRICH # BERTSCH # Häger GmbH & Co. KG # FINSTERWAL
 # SCHAEFLEIN GMBH # NIZ-FRANKEN GMBH # Albers Logistik GmbH # SOLARLUX # Kircher Logistik GmbH # EUCHTEMEYER # MEIER # MAN Truck & Bus # DOERING # MWA Vertriebsgesellschaft mbH # HARMIS SPEDITIONS GMBH # WINS WITTSCHOKER NUTZFAHRZEUGE # JOHN SPEDITION GMBH # WNS
 pedition GmbH & Co. KG # GRONWOLD # SUHRE TRANSPORT # WFZ NUTZFAHRZEUGTEILEHANDL. # ESSER Logistik GmbH # INNTAL NUTZFAHRZEUGE # QUADVLIEG # GOLLWITZER # Schatt # SCHWEIGER # BOMKAMP # BAECHTRANS GMBH # WANDINGER & GRUNDNER GMBH # FRYEKG # WIESSNER # WELZ
 ch H. # HOFMEISTER # MEINCKE # BOCK # HUMBERG # BACKHAUS # IRTZ GMBH # Niemann Karosserien GmbH # WINDGAETTER & SOHN GMBH # WITZEL SPEDITION GMBH # MEERFELD # CHRIST # HUNSRUECK-SONDERTRANSPORTE # ENGEL # KOSSACK # Lakebrink # EHRIG GMBH # HOEVELMANN # AGR
 ON # Robert Schmitz # Willen Transport GmbH # CBS # BATZ KG # MEINKOEBER # WESSELSKY # MUELLER GMBH # BRANDT # KUEHNE & NAGEL (AG & CO.) KG # TRANSIT TRANSPORT FLENSBURG # DIETSCH GMBH # Strauss # GANGOLF # BECK TRANSPORTGESELLSCHAFT MBH # CARSTENSEN # STRENG GM
 Truck & Bus Deutschland GmbH # KENTNER GMBH & CO. KG # MERCEDES BENZ GRUWA # MATTHIESSEN GMBH & CO. KG # Wagenborg S & G GmbH # BERGER # DELIC # Wirthwein Brandenb. GmbH & Co. # Südbeck # ZEITFRACHT TRANSPORTGESELLSCHAFT # LUEPSEN + SOHN GMBH # ALBATROS # OETTIN
 # CONRAD # ERSTLING # SCHUERMANN # MAN Truck & Bus Deutschland GmbH # BOECKER-SPEDITION GMBH # Rothermel # Blau GmbH # CHS CONTAINERDIENST IM HAFEN # SCHREINER GMBH # Schöber Transport GmbH # PRUHS GMBH & CO. KG # KOERNER GMBH & CO. KG # BOUDIER TRANSPORTE # E
 UM AG # RANFT # SCHMID # TEVS SPEDITION # WANNING # JUNG # Scania Finance # MEYER # FORD WERKE AG # BRAMME GMBH & CO. KG # WEST-TRANSPORTE # OHLINGER # SAUTER GMBH # MENCH GMBH # SIEBEL GMBH # LAND # Wetrans GmbH & Co. KG # KROEGER GBR # SCHRIEGEL GMBH # GL
 ZEUGE # CHRISTIANSEN GMBH # Schmitt GmbH # Möller GmbH & Co. KG # SCHENKER EUROCARGO AG # ROETTGER # HEITKEMPER # Heineking # MAN Truck & Bus Deutschland GmbH # STERNER GMBH # VOGEL GMBH # RUPERT SCHMID TRANSPORT # VENKER GMBH & CO. KG # SAF-HOLLAND G
 ERICH GMBH & CO. # KRAHE # HIMEX GMBH # MUELLER # AMPS OHG # MOESCHER # K&C # KLEINER & GOSCHKI GMBH # PURRMANN GMBH & CO. KG # SCHULTE - LINDHORST GmbH & Co # POSTERER SPEDITIONS GMBH # KLAUCKE # Helmut Dellemann # LUEHRSEN GMBH # THELE # Vogler KG # HEIN
 AEHRINGHAUS KG # MUELLER # PICHLER ADALBERT # CO. KG # SCHAEDEL GMBH # DIGEL NUTZFAHRZEUGE # NITZSCHE # HEINLEIN # NEUMANN GMBH # BOTTJE GMBH # PIEPER GMBH # RISCH GMBH # GOLLWITZER GMBH # GERBETH KG # BARTZ # KLEIN # FRYE GMBH & CO. # GELDSETZER GMBH
 H & CO. KG # DITTMAR # WICHMANN GMBH & CO. KG # BNF # HWS - H. OLTKEMPER # Thomas Stadewitz GmbH # Lutter Spedition GmbH & Co. KG # MANZ HOLZVERARBEITUNG # TTT Trucks + Transporter Team # FRANK # Beuth # Keller # HEINZ WERNER WOLFF # MAN # Truck & Bus Deutschla
 GmbH & Co. KG # SCHROEDER # THEMANN # STREIBER # ANS # OTTO # BAEUMER NUTZFAHRZEUGE # WECKTRANS GMBH # LAND # Spinkamp # Joh. Klausmeyer u. Sohn # WICHMANN GMBH & CO. KG # GILDM # HOFFMANN BREMSDIENST # HARTMANN GMBH & CO. KG # KAISERS GMBH # HEIN G
 # ALNUFA # SWH SCHROEDER GMBH # GRASSEL # QUENTE # ECOTEX GESELLSCHAFT F. TEXTIL # DETMERS-JANSSEN # RITZ TRANSPORT # BOHL & Co. GmbH # HENNE # GUTHIER GMBH & CO. KG # HEIL # ROEDER # SCHALLER # KROEGER # JUNGELS GMBH # BUDDER # STELZMANN GMBH # WELZ
 o Wedlich GmbH # RAUHUT # BERGSTERMANN # E LEASING GMBH # STOLTE GMBH # Franz # STOCKINGER # Lindschau # FISCHBACH HOTELBETRIEB UND # HAHNBACHER OMNIBUS UND # DEHN + HEIN # H. von Wirth GmbH & Co. KG # TIMM # SCHNEIDER # WFZ NUTZFAHRZEUGTEILEHAND
 port GmbH # SCHIELEIN SPEDITION # WESTER # logistik und # CEVA Logistics GmbH # Frankenhauser # ETS-EGBERS TRANS SERVICE GMBH # STEINBRUEGGE GMBH # SPERMANN GMBH # KRECHTING # METZGER # PFAU # Senger-Kraft Automobile GmbH # ROEWER # Schleede # STABERNACK
 NER # KLEINBACH # STECKHAN & PETERS # KG # GEISSLER # TG AUTOHANDELSGES. MBH # Honisch Spedition e.K. # NOETH TRANSPORT GMBH # TLP TRANSPORT + LOGISTIK # SCHMIDT GMBH U. CO KG # BIRKART # TRANSITO-SPEDITION GMBH # BOJENS # DEKRA Südleasing Service G
 Heermann Nutzfahrzeuge # RIEWE GMBH # E-SPED GMBH # R. & J. Beekmann Entsorgung # VEHMEIER # BOEHME GBR. # Kniep Fahrzeugtechnik # LO
 N + EGGERS OHG # RUBART GMBH # M # GmbH MINERALOEL # KTS KUERZINGER # SCHOELERMANN BAUSTOFFGROSSHDL. # LAASCH # SIEMENS Ag #
 # PAKO # KAUPMANN GMBH & CO # GmbH INGERAL GMBH & CO # Stottmann GmbH & Co. KG # Rhenus IHG GmbH & Co. KG # DROEDER # Sie
 # M.A.N. Nutzfahrzeuge # Uh # ROSSART # Adelmann Transport OHG # BERTSCHI # IVECO NORD NUTZFAHRZEUGE GMBH # VORTKAMP GMBH #
 RLING # ASZ SPEDITION G # LAGER # Campe # GOLLER LOGISTIK GMBH # NTO TRANSPORT # WESSARGES U. HUNDERTMARK GMBH # BICKEL
 ES GMBH # BINDER # K # # PRISCHMANN GMBH & CO. KG # HESSBERGER # Jürgens # PAUSE # BOBE GMBH & CO. KG # Jung Fahrzeugbau G
 KONTOR GMBH # BL # GMBH # GANGOLF GMBH & CO. KG # Nutzfahrzeug & Service GmbH # FISCHER # SOHN # SCHMID TRANSPORT G
 ENER TRANSPORT-KO # GMBH # HUELKENBERG # GE CAPITAL MIETFINANZ # STUTE VERKEHRS-GMBH # MARXEN # Gorgas # NSLE # MUELLER
 o GmbH # Eckhardt # Export # PREM GMBH # MOELLER # SIEVERS GMBH # KLICKERMANN GMBH # DACHDECKER EINKAUF NORD EG #
 er GmbH # ROTH # OT GMBH # ASG EUROPEAN ROAD TRANSPORT # SPEED-TRANS # Trailer Service # Novoferm GmbH # MA
 # Herrnberg # ERALBRUNNEN RHOEN - SPRUDEL # Michael Walter Transporte # OSA SPEDITION GMBH # KRIE
 GSERVICE # BFC # H & Co. KG # STIBOLITZKI GMBH & CO. KG # GOERDES # TCN # GOGL # MEYER # Boyens Spedition GmbH & Co. KG # Brinkmann Bleimann GmbH # JOSEF SCHREIBMUELLER # Bennlog # SCHOMAECKER GMBH # NUFA-NUTZFAHRZE
 CH. # SUTTER # G # HARDT # BVD - SPEDITIONS GMBH & CO. KG # NEFF # Federn OBwald # Deutsche Leasing für Sparkassen # DANIELS # Sitzelsberger # BÄUERLE GMBH # REINMANN # SCHALLENBERG GMBH # JUELCH & KERN SPEDITION # PA
 H & CO. KG # # T & S # KONZ GMBH & CO. KG # KOESTER & HAPKE # SCHREINER HANDELS & LEASING # THATER KG # BLANKE GMBH & CO. KG # KNAUF SPEDITION # MUELLER-SCHNABER GMBH & CO. KG # Donau-Speditions-Gesellschaft # T
 LLO MAXIM # LE GMBH & CO. # SUESS JOHANN GDBR # BATHE # Willi Betz GmbH & Co. KG # HOERNL
 MANN # K # VS Auto-Scholz GmbH & Co. KG # TROSSBACH & CO KG # STEINKÜHLER TRANSPORTE GI
 ZEUGRE # NIEMEYER OHG # Lindner # PEETZ # Hofmann # KLEYMANN # Spedition MEBA GmbH
 # KOST # Eichkorn Fahrzeugbau # MASSONG KG # ECKHOFF GMBH & CO. KG # DISKO L
 ratsfahrzeuge # MAHLMANN # Kerker # HOLLER # VAN WESTEN TRANSPORT- UND # F
 Siekmann GmbH & Co. KG # KLVrent GmbH & Co. KG # HUESMANN TRANSPORTE KG
 ER NUTZFAHRZEUGE # SCHLAKAT # Autohaus an der Blankenburg # LOECHTERFELD C
 # RUPPERT GMBH # KFZ-SERVICE # SCHARF GMBH LKW-SERVICE # MAIERL GMBH # PI
 SPORT GMBH # WEILKE # WEIDLICH LUEBECK GMBH # BOEHRINGER # ZAPF # Europa
 # DAMA-BRENNSCHNEID-SERVICE # AUTOCONTEX - AUTOMOBIL # Manfred Kissling
 # Rosier GmbH & Co. KG # Hütter # GEFA GESELLSCHAFT FUER # HILWERS # Johannpete
 MBH # Stahl-Express Franke GmbH # Top-Trailer Rental GmbH # HAHN # DOEDERLEIN TR
 MM GMBH & CO. KG # MEYER GMBH # Niehues GmbH & Co. KG # ITO Möbeltransport G
 hland GmbH # Frans # TRANSAGRO - EXPORT GMBH # GROSSER # ALTHAUS GMBH & C
 KW-SERVICE NUERNBERGER # NOERPEL GMBH + CO. # Philipp Orth GmbH & Co. KG # H
 N. TRANSPORTE # BALTER GMBH & CO. KG # Neudeck Philib & Co. KG # DANNER # SCHN
 t GmbH & Co. KG # Theo Boeckels Nutzfahrzeuge GmbH # SCHEVEL NUTZFAHRZEUGE GMBH # Europart Technischer Handel # PROBST # BRUHN # HEIMANN OHG # Bald Automobilgesellschaft mbH # FRENKERT # POPPE GMBH # H
 Schnaitmann GmbH Spedition # Müller Transport GmbH # HUMMEL + SOHN # WAGNER GMBH # DREIER SPEDITIONS GMBH # VOGT GMBH U. CO. KG # MAHN GMBH # SCHAEFER # TRANSPORT INTERNATIONAL POOL # Kerkmar
 TER # GEHLS # Weippert GmbH & Co. KG # Beständig GmbH # FLAMM GMBH & CO. KG # ROEMER # KRINER GMBH # AUGUST MOELLER GMBH & CO. KG # Bshn Spedition # PREYMESSE GMBH & CO. KG # MAN Truck & Bus



Wir bedanken uns bei den Lesern von
trans aktuell, FERNFAHRER

und lastauto omnibus für ihr Vertrauen.



Besuchen Sie uns
 auf der IAA Nutzfahrzeuge
 22. - 29. September 2016
 Hannover, Halle 27, Stand E33



Mehr Infos:
 Tel.: +49 (0) 59 51 / 2 09-0 www.krone-trailer.com

PREMIUM GEWINNT

Zum vierten Mal: RECARO ist beste Marke für Nutzfahrzeugsitze



Der vierte Sieg in Serie seit dem Marktstart – die Nutzfahrzeug-Profis gaben auch 2016 bei der Leserwahl der Fachzeitschriften „lastauto omnibus“, „Fernfahrer“ und „trans aktuell“ wieder ein klares Votum ab: Sie sprachen RECARO als bester Marke unter den Nutzfahrzeugsitzen ihr Vertrauen aus.

Bei RECARO freuen wir uns außerordentlich über die Wahl. Aber nicht nur das: Wir werden auch in Zukunft zu unserem Markenversprechen stehen und mit Premium-Qualität, Premium-Ergonomie und Premium-Zuverlässigkeit überzeugen.



INHALT

- 6** PREISVERLEIHUNG:
In Stuttgart traf sich die Crème de la Crème der Nutzfahrzeugbranche.
- 12** ERGEBNISSE:
Beste Marken 2016 – die Resultate der 24 Kategorien im Detail.
- 36** ZEHNJAHRESVERGLEICH:
Alle Titelrennen der vergangenen Dekade in der Übersicht.
- 40** MARKETING:
Erfolgsschlüssel Kundenbindung.
- 44** INTERVIEW:
Professor Michael Froböse erklärt den Kundenwert.
- 48** HEIMLICHE SIEGER:
Auf dem Weg zur Spitze.

Impressum

Chefredakteur:
Andreas Techel,
andreas.techel@etmservices.de

Redaktion:
Ralf Johanning, Georg Weinand
Fotos:

Thomas Küppers, Karl-Heinz Augustin,
fotolia, Hersteller

Grafik und Produktion:
Stephanie Tarateta, Marcus Zimmer

Druck:
Dierichs Druck + Media
GmbH & Co. KG, Kassel

Anzeigenverkauf:
Norbert Blucke
Handwerkstraße 15
70565 Stuttgart
Telefon (07 11) 7 84 98-20
Internet: www.etmservices.de

Verlag:
EuroTransportMedia (ETM)
Verlags- und Veranstaltungs-GmbH
Handwerkstraße 15, 70565 Stuttgart
Telefon: (07 11) 7 84 98-80
Telefax: (07 11) 7 84 98-29
Internet: www.etm-verlag.de

Geschäftsführer:
Oliver Trost

Die Besten Marken 2016 liegen mit einer Auflage von circa 132.000 Stück den Zeitschriften *trans aktuell*, *lastauto omnibus* und *FERNFAHRER* bei.



Paul Göttl,
Geschäftsbereichsleiter
ETMservices

Liebe Leser,

an der Leserwahl „Die besten Marken 2016“ haben 9.680 Leserinnen und Leser der Fachzeitschriften und Magazine des ETM Verlags teilgenommen. Das waren fast 15 Prozent mehr als im Vorjahr, was die ungebrochene Bedeutung dieser Wahl für Anwender und Nutzfahrzeugindustrie gleichermaßen eindringlich verdeutlicht.

Die Ergebnisse sind ein verlässlicher Gradmesser für die Verantwortlichen in der Industrie, weil die Abstimmenden allesamt praxiserfahrene Experten sind. Ob Spediteur, Disponent, Fahrer oder Einkäufer: Sie alle wissen genau, wovon sie reden und wie sie abstimmen. Dem Urteil dieser vielköpfigen Jury wird deshalb in der Branche großes Gehör geschenkt. So ist es kein Wunder, dass auch in diesem Jahr die Teilnehmerliste bei der stimmungsvollen Feier in den Stuttgarter Wagenhallen mit hochrangigen Gästen aus den Unternehmen der Nutzfahrzeugbranche gespickt war. In den vergangenen Jahren ist zudem ein regelrechter Wettlauf unter den Gewinnerunternehmen darum entstanden, wer als erster per Pressemitteilung seinen Sieg der Öffentlichkeit kundtun kann. Auch das hat mit dem ehrlichen und fundierten Feedback zu tun, das Sieger wie Platzierte bei dieser Wahl direkt vom Markt erhalten. Seit 1997 wird die Wahl „Die besten Marken“ zudem nach einer einheitlichen Methodik durchgeführt. Das ermöglicht der Nutzfahrzeugindustrie, die Resultate zu vergleichen und ihre Position im Wettbewerb genau zu bestimmen.

In insgesamt 24 Kategorien gaben die Leser ihr Urteil zu den Marken ab, deren Produkte sie überzeugen. Die Ergebnisse geben einen konkreten Einblick, wie es um die Produktpolitik und Markenpositionierung der einzelnen Unternehmen in der Branche bestellt ist. Die genaue Auswertung aller Ergebnisse finden Sie in dieser Sonderpublikation.

Ich wünsche Ihnen die richtigen Erkenntnisse aus der Leserwahl und bleiben Sie bitte auch unseren Marken treu: **FERNFAHRER, lastauto omnibus, trans aktuell** und **eurotransport.de** mit allen ihren Angeboten rund um das Nutzfahrzeug.

Ihr

Im Rampenlicht

Beste Marken 2016. Die Crème de la Crème der Nutzfahrzeugbranche war Ende Juni in den Stuttgarter Wagenhallen zu Gast, um die Gewinner der 24 Kategorien zu feiern.

Partitur der Gewinner 2016:

Diese Vertreter der Firmen nahmen die Preise der Wahl „Beste Marken 2016“ in Empfang (die Kategorien werden in alphabetischer Reihenfolge genannt):

Anhängerkupplungen: Lars Brorsen für JOST-Werke; **Autohof-Ketten:** Alexander Ruschinsky für 24-Autobahn-Raststätten; **Beleuchtung:** Ludger Claes für Hella; **Bremsen:** Bernd Spies für Knorr-Bremse; **Filter:** Jörg Engels für MANN-Filter; **Frachtenbörsen:** Christof Thesinga für TimoCom; **Getriebe:** Andreas Moser für ZF Friedrichshafen; **Kipper:** Dr. Daniel Böhmer für F. X. Meiller; **Klima/Heizung:** Franco Moiso für Webasto; **Kühlaggregate:** Jorge Estelle Caro für Thermo King; **Lkw-/Bus-Teilehändler:** Pierre Fleck für Europart; **Lkw-Ladekrananbieter:** Franz Ebner für Palfinger; **Miete/Leasing:** André Girnus für Mercedes-Benz CharterWay; **Nutzfahrzeug-Versicherungen:** Axel Salzmann für KRAVAG; **Reifen:** Anish K. Taneja für Michelin; **Reifen-Dienste:** Andreas Berents für Euromaster; **Retarder:** Sven Liesener für ZF Friedrichshafen; **Sitze:** Axel Baumann für RECARO; **Tankkarten:** Ulrich Wolter für DKV Euro Service; **Trailerachsen:** Katrin Köster und Ralf Merkelbach für BPW Bergische Achsen; **Trailer Koffer-/Kühlaufbau:** Andreas Schmitz für Schmitz Cargobull; **Trailer Plane/Curtainsider:** Andreas Schmitz für Schmitz Cargobull; **Truck-/Trailer-Service:** Carsten Prager für Mercedes-Benz TruckWorks; **Tuning/Styling:** Marcel Schoch für HS-Schoch.



Die begehrten Trophäen warten noch auf ihre Gewinner während Stefan Kölbl, Vorstandsvorsitzender DEKRA, die Gäste begrüßt. Oliver Trost, Geschäftsführer ETM, und Moderatorin Alexandra von Lingen führen durch den Abend.



Steeptanz-Einlagen und eine gehillte Partyatmosphäre umrahmen die spannende Preisverleihung.



Ulrich Wolter (DKV) und Alexander Ruscheinsky (24-Auto-bahn-Raststätten) im Talk mit Alexandra von Lingen.



Über den Preis für KRAVAG freuen sich Ulrich Balke, Axel Salzmann, Jan Zeibig und Peter Hauck.



Meiller ist bei den Kippern Benchmark. Es freuen sich Dr. Daniel Böhmer, Elisabeth Egger und Manfred Vöst.



Das Volvo-Duo Anke Chapman und Emanuel Lauf räumen in der Importwertung gleich sechs Preise ab.



Heinz-Jürgen Löw holt den Cup für den MAN Lion's Regio.



Aufwändige Präsentationen kontrastieren mit dem industriellen Altbau.



Schmitz Cargobull feiert mit Gerd Rohrsen, Andreas Schmitz, Frank Reppenhagen und Dirk Mayer-Mallmann.



Petra Engels, Uwe Hartmann, Dr. Klaus Heldmann und Jörg Engels zeigen die Stärke von Mann+Hummel.



Mikael Lundqvist freut sich mit Oliver Trost über das Ergebnis einer erfolgreichen Scania Kipperoffensive.



Redakteur Johannes Roller überreicht die Preise für ZF an Sven Liesener und Andreas Moser.



Andreas Berents (Euro-master) und Anish K. Taneja (Michelin).



Rolf-Günther Lübke vom BwFuhrparkService reiste per Rad an.



Die Hände voller Trophäen – Daimler Führungsriege von links nach rechts: Gustav Tuschen (Evobus), Alexander Willhardt, Hartmut Schick, Ulrich Bastert (beide Evobus), Stefan Buchner, Carsten Prager, Prof. Jörg Zürn, Michael Dietz und André Girnus.



Zum Gewinner des Ford Tourneo Connect kürten die Glücksfeen FERNFAHRER-Leser Johannes Hilpert.



Das Knorr-Bremse-Team mit Bernd Spies, Wolfgang Krinner und Christoph Günter vor der Linse von Thomas Küppers.



Ludger Claes und Markus Kirchner (beide Hella) im Gespräch mit Alexander Pederzani (Hofmeister & Meincke).



Das UTA-Team beim Begrüßungsfoto. Kay Otte und Jürgen Flüggen nehmen Volker Huber in die Mitte.



Bram Schot von Volkswagen Nutzfahrzeuge bekommt einen seiner Preise von Chefredakteur Matthias Rathmann.



Gespannter Blick auf die Präsentation – wer macht dieses Jahr in welcher Kategorie das Rennen?

Die Gesamtsieger 2016

	KLIMA/HEIZUNG	67,5 %
	BELEUCHTUNG	66,3 %
	BREMSEN	64,6 %
	LKW-LADEKRANANBIETER	60,7 %
	GETRIEBE	60,2 %
	RETARDER	58,6 %
	KÜHLAGGREGATE	55,9 %
	SITZE	54,1 %
	FILTER	53,5 %
	ANHÄNGEKUPPLUNGEN	53,4 %
	REIFEN	52,5 %
	AUTOHOF-KETTEN	48,6 %
	TRAILER PLANE/CURTAINSIDER	48,1 %
	REIFEN-DIENSTE	46,2 %
	TRAILER KOFFER-/KÜHLAUFBAU	46,1 %
	TRUCK-/TRAILER-SERVICE	45,9 %
	TRAILERACHSEN	43,9 %
	TUNING/STYLING	43,5 %
	LKW-/BUS-TEILEHÄNDLER	43,0 %
	KIPPER	41,6 %
	TANKKARTEN	37,1 %
	NFZ-VERSICHERUNGEN	33,5 %
	MIETE/LEASING	27,7 %
	FRACHTEN-BÖRSEN	27,2 %

Quelle: Leserbefragung „Die Besten Nutzfahrzeuge 2016“ in FERNFAHRER, lastauto omnibus sowie trans aktuell.

Starke Marken: In insgesamt 24 Kategorien mussten sich die Leser von *trans aktuell*, *lastauto omnibus* und FERNFAHRER entscheiden, welcher Marke sie die meisten Stimmen geben. So votierten beispielsweise 67,5 Prozent aller teilnehmenden Leser von *trans aktuell*, *lastauto omnibus* und FERNFAHRER bei „Klima/Heizung“ für die Marke Webasto.



DANKE, DANKE, DANKE, DANKE, DANKE, DANKE!

Zum sechsten Mal in Folge sagen wir Danke. Wir freuen uns, dass uns die Leser von FERNFAHRER, *trans aktuell* und lastauto omnibus erneut zur besten Marke in der Kategorie „Truck-/Trailer-Service“ gewählt haben. Und wir werden alles dafür tun, um Ihren Ansprüchen auch weiterhin gerecht zu werden. Denn wir arbeiten nicht für Trophäen. Sondern für Sie. **Wir wissen, was Sie bewegt.**

TruckWorks – Eine Marke von Mercedes-Benz.

www.truckworks.de



TruckWorks

Van, Truck & Trailer Service by Mercedes-Benz

Maßgeschneidert

Ausstattung. Jede Zugmaschine lässt sich individuell konfigurieren. Das betrifft nicht nur den Motor und seine Komponenten. Auch in und außerhalb der Kabine lassen sich viele Teile auswählen. Die besten Marken in den Kategorien Klima/Heizung, Tuning/Styling, Beleuchtung, Sitze, Reifen und Anhängerkuppelungen spielen daher eine große Rolle im Alltag der Transportunternehmen.

Ein Comeback mit Pauken und Trompeten – so könnte man den beeindruckenden Sieg von Webasto in der Kategorie **KLIMA/HEIZUNG** zweifelsfrei bezeichnen. Mit einem Plus von 16,5 Prozentpunkten schießt das Unternehmen förmlich wieder an die Spitze, nachdem es sich im vergangenen Jahr mit dem zweiten Platz bei den Besten Marken zufrieden geben musste. Damit erhält Webasto von 67,5 Prozent der Wähler die Bestätigung, dass sie ausgezeichnete Produkte herstellen. Während sich Webasto wieder an der Spitze tummelt, muss Waeco einen tiefen Rückschlag hinnehmen.

Der Sieger des vergangenen Jahres büßt 17,4 Prozentpunkte ein und belegt mit 35,6 Prozent den dritten Rang. Dazwischen schiebt sich wieder Eberspächer Sütrak mit 37,1 Prozent und einem leichten Plus von 0,4 Prozentpunkten. Damit wäre die Reihenfolge wiederhergestellt, wie sie schon zu Beginn der Auszeichnung im Jahr 2005 bestand.



Der Wasserheizer Thermo Pro 50 Eco passt in leichte Lkw. *Foto: Hersteller*

Eine gute und beständige Kundenbetreuung scheint sich doch auszuzeichnen, wie Klaus Hemmer, Verantwortlicher des OE-Geschäfts im Unternehmensbereich Thermo & Comfort bei Webasto bestätigt: „Unser oberstes Ziel ist es, zufriedene Kunden zu haben, die uns langfristig die Treue halten. Um dieses Ziel zu erreichen, setzen wir eine Vielzahl von Maßnahmen und Instrumente

zur Kundenbindung ein. Gemäß unserem Motto ‚Heizen und Kühlen – effizient & maßgeschneidert‘ entwickeln wir für und vor allem gemeinsam mit unseren Kunden individuelle Lösungen. Dabei stellen wir höchste Ansprüche an unsere Qualität. Als verlässlicher Partner stellen wir mit einem umfangreichen Test- und Validierungsprogramm sicher, dass alle Modelle die gleichen hohen Qualitätsstandards erfüllen. Dadurch können sich unsere Kunden stets auf die Zuverlässigkeit unserer Produkte verlassen.“ Dass das so bleibt, dafür sorgt auch nach dem Kauf ein 360-Grad-Service, den Webasto seinen Kunden anbietet. „Der Webasto Priority Service sorgt für technischen Support bei Transporten mit temperaturgeführter Ladung. Unsere Notfall-Hotline ist rund um die Uhr zu erreichen. Denn wir wollen, dass die Ware unserer Kunden unbeschädigt und so schnell wie möglich ans Ziel kommt. Über die Jahre hinweg ist so ein großes, partnerschaftliches Vertrauensverhältnis und eine hohe Kundenbindung entstanden“, ergänzt Hemmer. Die außergewöhnliche Markenstärke der ersten drei Unternehmen verdeutlicht auch der Abstand zum vierten Platz. Mit 17,7 Prozent und einem leichten Plus von 0,7 Prozentpunkten kann sich Behr weiter behaupten. Verfolger Truma (zweifach Prozent) verliert 2,4 Prozentpunkte.

Zu einem perfekten Arbeitsklima kann besonders beim Lkw-Fahrer der **SITZ** beitragen. Bei maximalen Lenkzeiten von bis zu zehn Stunden am Tag muss der Sitz einfach passen. Und das ist nicht unbedingt einfach. Denn jeder Fahrer hat andere Körpermaße. Das Gewicht ist unterschiedlich, von der Größe ganz zu schweigen. All das muss ein guter Fahrersitz berücksichtigen, indem er sich individuell einstellen lässt. Zudem spielt auch das Gelände, auf dem der Lkw unterwegs ist, eine Rolle. Intensive Beratung und Betreuung sind daher immens wichtig. Das gelingt



RECARO LIEFERT PROFESSIONELLE SITZE FÜR PROFIS.

nach Meinung der Leser auch in diesem Jahr wieder Recaro besonders gut. Für Markus Kussmaul, Vice President Sales & Marketing von Recaro Automotive Seating, ist daher der Service im Handel sehr wichtig: „Die Recaro-Sitze für Nutzfahrzeuge sind über den Fachhandel zu bekommen. Interessenten können direkt zu einem unserer lokalen Servicepartner gehen, wo sie nach ausführlicher Beratung die Sitze gleich fachmännisch eingebaut bekommen.“ Zudem setzt Recaro in der Kommunikation mit Kunden auch intensiv auf Social-Media-Kanäle. Das Unternehmen informiert sie über Sponsoring, Motorsport und Events, um sie an Recaro heranzuführen. „Wir sind bei verschiedenen Rennen des Truck-Grand-Prix vor Ort und bieten eine Anlaufstation für unsere Fans“, sagt Kussmaul. Recaro habe – das zeige auch die Leserwahl der Besten Marken 2016 wieder – im Truckgeschäft einen ausgezeichneten Ruf. ➤



Truckers Liebling!

Rund 10.000 Nutzfahrzeug-Profis können nicht irren: Die DKV CARD holt zum 12. Mal in Folge den Titel „Beste Marke“ in der Kategorie Tankkarten. Ein weiterer Beweis dafür, dass eine konsequente Ausrichtung an den Bedürfnissen unserer Kunden honoriert wird.

Mehr unter dkv-euroservice.com



You drive, we care.



Die besten Marken 2016



Die Leserwahl von

Auto
bus
TRENDS

trans aktuell
DIE ZEITUNG FÜR TRANSPORT, SERVICE UND MANAGEMENT

FERNFAHRER
DAS INTERNATIONALE TRUCK-MAGAZIN

2



Shooting-Star.

Leserwahl „Die besten Marken 2016“:

- 2. Platz in der Kategorie „Kühlgerät“
- 2. Platz in der Kategorie „Sattelkipper“



Meister.Klasse.

Leserwahl „Die besten Marken 2016“:

- 1. Platz in der Kategorie Koffer-/Kühl Aufbau
- 1. Platz in der Kategorie Plane/Curtainsider

Wir sagen Danke für Ihr Vertrauen.

Die erneute Wahl zur besten Marke ist der Beweis dafür, wie viel sich gemeinsam erreichen lässt. Bei unseren effizienten Innovationen spielen Ihre Impulse aus der Praxis eine entscheidende Rolle.

Wir punkten zusammen.

Vier Auszeichnungen in vier Kategorien bestätigen, unseren Weg mit Ihnen weiterzugehen. Sie sind Ansporn für viele weitere Spitzenleistungen aus dem Hause Schmitz Cargobull. Mit diesen werden Sie auch in Zukunft entscheidende Vorteile im Wettbewerb haben.



Mit Schmitz Cargobull Trailern meistern Sie Ihre Transporte sicher und effizient. Heute und in Zukunft.

Mehr Infos: +49(0)2558 81-7001



www.cargobull.com

Darauf könne man die Aktivitäten aufbauen, ergänzt Kusmaul und fügt hinzu, dass auch in der Erstausrüstung von Fahrzeugen eine enge Betreuung der Kunden bestehe. So gelingt es Recaro zum vierten Mal in Folge in der Kategorie Sitze, den Titel Beste Marke einzuheimen. Mit 54,1 Prozent verliert das Unternehmen jedoch 2,8 Prozentpunkte im Vergleich zum vergangenen Jahr. Ein Vorsprung von knapp zehn Prozentpunkten auf Isri (44,8 Prozent) bleibt aber erhalten. Von 2007 bis 2012 war Isri jeweils die Beste Marke. Mit einem leichten Plus von 0,5 Prozentpunkten ist aber bei diesem Anbieter wieder ein positiver Trend zu erkennen. Nach dem Absturz von 51,4 Prozent im Jahr 2014 auf 44,3 Prozent im vergangenen Jahr scheint damit wieder eine Wende genommen zu sein. Mit soliden 35,7 Prozent festigt Grammer weiter den dritten Rang. Hier besteht so schnell keine Gefahr, dass König mit 10,6 Prozent Grammer verdrängen könnte. Die Ambitionen nach oben dürften sich jedoch in Grenzen halten, denn seit Beginn der Leserwahl konnte das Unternehmen die 40-Prozent-Marke noch nicht knacken. Einen positiven Akzent setzt Möve. Dem Unternehmen gelingt es, sich um 1,1 Prozentpunkte auf fünf Prozent zu verbessern.



Zum 25-jährigen Jubiläum fährt HS-Schoch den zwölften Titel ein. Foto: Hersteller

Von der Innenausstattung geht es weiter nach außen. Für viele Lkw-Fahrer und Unternehmen spielt das Aussehen der Fahrzeuge eine große Rolle. Während viele Fahrer einfach ihrer Leidenschaft frönen und den Lkw nach ihren Vorstellungen ausstatten, ist das für viele Unternehmer eine Image- und Sicherheitsfrage. Denn so stylish zusätzliche Bullfänger oder Front- und Seitenschutzrohre auch aussehen, sie dienen auch der Sicherheit. Doch die zusätzliche Ausstattung ist und bleibt auch immer Geschmackssache. Dessen ist sich beispielsweise HS-Schoch bewusst.

„Soweit es uns möglich ist, beziehen wir unsere Kunden in die Produktentwicklung mit ein. Denn wer kennt die Bedürfnisse besser als der Kunde selbst?“, sagt Marcel Schoch, geschäftsführender Gesellschafter bei HS-Schoch. So bindet HS-Schoch die Kunden in erster Linie mit den eigenen Produkten an

sich. Schoch: „Unsere Kunden schätzen die Produktvielfalt und die Qualität in Kombination mit einer hohen Verfügbarkeit bei einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis. Selbstredend bieten unsere fachlich kompetenten, freundlichen und motivierten Mitarbeiter einen Service, auf den sich unsere Kunden verlassen können.“ Zudem ist das Unternehmen auch regelmäßig bei Veranstaltungen anzutreffen. Ob jedes Jahr beim Truck-Grand-Prix auf dem Nürburgring, auf der IAA oder bei zahlreichen Kundenevents – Schoch hat immer „zwei offene Ohren“ für die Kunden, wie es aus dem Hause heißt.

Das ist wahrscheinlich auch einer der Gründe, warum HS-Schoch zum zwölften Mal die Beste Marke in der Kategorie **TUNING/STYLING** ist. Mit 43,5 Prozent und einem Plus von 2,4 Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr kann sich HS-Schoch noch weiter vom Verfolger Jumbo mit 23 Prozent absetzen. Während sich Truck King auf dem dritten Platz mit 15,6 Prozent noch relativ sicher fühlen kann, bleibt es auf den Plätzen dahinter sehr eng. So liegen Truck Line auf Platz vier mit 12,4 Prozent und der neue Fünftplatzierte Bickel mit 12,1 Prozent gerade mal 0,3 Prozentpunkte auseinander. Mit einem kleinen Plus von 0,8 Prozentpunkten rückte das Unternehmen vom sechsten auf den fünften Rang vor. Im Gegensatz dazu büßt Truckstyler gleich zwei Plätze ein und kommt mit einem Minus von zwei Prozentpunkten und jetzt 9,9 Prozent auf den siebten Rang. Marlen (10,8 Prozent) profitiert davon und schiebt sich auf den sechsten Platz hoch. Lediglich AIS bleibt mit 4,9 Prozent unter der Fünf-Prozent-Marke.

Eng mit der Kategorie Tuning/Styling ist auch die Kategorie **BELEUCHTUNG** verknüpft. Denn Lichter gehören nicht nur zur Standardausstattung, sie können ebenso ein elegantes und nützliches Stylingelement sein. Die Lichthersteller haben zumeist zwei unterschiedliche Kundenbereiche. Zum einen bedienen sie die Nachfrage der Erstausrüster, zum anderen erfüllen sie auch die Wünsche der Endverbraucher über den sogenannten Aftermarket. Wem es hier gelingt, beide Kundengruppen optimal anzusprechen, der wird auch in der Gunst der Leser von lastauto omnibus, trans aktuell und FERNFAHRER weit vorn liegen. Dauersieger in dieser Kategorie, die seit sechs Jahren besteht, ist Hella. Wieder gelingt dem Unternehmen der Coup mit 66,3 Prozent Zustimmung unter die Top drei der Besten Marken über alle Kategorien zu kommen. Zwar verliert Hella 2,4 Prozentpunkte, doch der Abstand zum Zweitplatzierten Bosch (54,3 Prozent) liegt bei zwölf Prozentpunkten. Ein Polster, auf dem sich das Unternehmen durchaus ein wenig ausruhen kann, denn auch Bosch verliert 2,2 Prozentpunkte. Sollte

Valeo als Dritter Ambitionen haben, weiter nach vorne zu rücken, dann muss sich das Unternehmen etwas einfallen lassen. Mit 11,3 Prozent stagniert die Zustimmung der Wähler und der Abstand zum Zweiten beträgt mal eben 43 Prozentpunkte. Aspöck (7,2 Prozent) muss in diesem Jahr ein Minus von 1,8 Prozentpunkten hinnehmen und rutscht damit



DIE ZUSATZSCHEINWERFER STÖREN NICHT DIE AERODYNAMIK AM LKW.

weiter zurück. Was den eindrucksvollen Sieg von Hella ausmacht, beschreibt Ludger Claes, Marketingleiter Handel Deutschland bei Hella so: „Wir arbeiten Tag für Tag hart daran, innovative, technologisch anspruchsvolle Produkte für unsere Kunden zu entwickeln und herzustellen. Der Handel und damit auch Werkstätten und Endverbraucher profitieren davon direkt und erhalten ausgezeichnete Qualität.“ Das allein könnte oft schon reichen, um Kunden über Jahre zu binden, doch Hella geht noch weiter. „Uns ist es wichtig, die Kundenerwartung auf den Punkt zu treffen und diese regelmäßig auch zu übertreffen. Die Erwartungen im Handel sind dabei anders als die Anforderungen im Erstausrüsterbereich. Da wären ein breites Sortiment und eine hohe Verfügbarkeit, die wir garantieren. Außerdem die Vorteile aus dem Erstausrüstergeschäft wie unsere sprichwörtliche ‚Hella-Qualität‘ und die sehr intensive Partnerschaft mit den Fahrzeugherstellern“, erläutert Claes.

Zudem müsse der Preis stimmen. So bietet Hella für jedes Marktsegment ein preislich und qualitativ abgestimmtes Produktsortiment an. Wobei das Unternehmen bei der Qualität keine Kompromisse macht. „Zu einer guten Qualität gehört ein ausgezeichneter Service, den wir durch direkte Kundenkontakte, Messeteilnahmen, Schulungen und einem gut aufgestellten Kundendienst erreichen“, betont Claes abschließend.

LKW-REIFEN spielen innerhalb des Fuhrparkmanagements eine wichtige Rolle. Sie sind nicht nur ein direkter Kostenfaktor, sondern tragen auch entscheidend zum Kraftstoffverbrauch bei. Falsch gepflegte Reifen oder ein zu geringer Luftdruck sorgen für einen erhöhten Dieserverbrauch.

Um Kunden intensiver zu binden, bietet sich als Instrument für die Reifenhersteller ein professionelles Reifenmanagement an. ➤

AUSGEZEICHNET ZUM 12. MAL IN FOLGE:

VIELEN DANK
FÜR IHR
VERTRAUEN



Michelin Reifenwerke AG & Co. KGaA
Michelinstraße 4, 76185 Karlsruhe, Deutschland. Stand: 07/2016



Bereits zum **12. Mal** in Folge gewinnt Michelin die bedeutende Leserwahl. In der Kategorie Reifen hat Michelin erneut als bestes Unternehmen abgeschnitten. Dafür und für das große Vertrauen bedanken wir uns bei allen Lesern aus der Transport- und Logistikbranche. Wir versichern Ihnen, Sie auch in Zukunft mit besonders sicheren, wirtschaftlichen und umweltschonenden Produkten zu versorgen.

lkw.michelin.de



Dessen ist sich auch Dauersieger Michelin bewusst. „Unsere extreme Kundenorientierung hat unterschiedliche Facetten. Wir haben einen sehr gut ausgebildeten Außendienst, der vor allem eins kann: zuhören. Nur wenn wir die Wünsche des Kunden verstehen, können wir ihn optimal unterstützen.“



Zu einem guten Reifen gehört auch ein guter Service.

Foto: Hersteller

Dank des Mehr-Leben-Konzepts seien die Lösungen über die Topqualität hinaus wirtschaftlich attraktiv und zugleich umweltschonend, ergänzt Taneja. Michelin bietet darüber hinaus auch umfassende Reifengarantien, damit die Kunden gut abgesichert sind und Risiken, die das

Tagesgeschäft gefährden können, minimiert werden. Damit gelingt es Michelin auch in diesem Jahr wieder, die Leser von lastauto omnibus, trans aktuell und FERNFAHRER und damit die Wähler der Besten Marken hinter sich zu vereinen, obwohl viele Unternehmen aus der Kategorie Reifen im Allgemeinen mit hohen Verlusten zu kämpfen haben. Dazu gehört auch der Klassenprimus. Mit einem Minus von 5,9 Prozentpunkten im Vergleich zum Vorjahr erhält Michelin trotzdem noch 52,5 Prozent der Stimmen. Damit setzt sich das Unternehmen weiter deutlich vom ewigen Zweiten ab.

Continental vereint in diesem Jahr 45,3 Prozent auf sich und muss damit ein Minus von 4,5 Prozentpunkten hinnehmen. Zum dritten Mal hintereinander kann Goodyear den dritten Platz verteidigen. Mit 28,1 Prozent hat das Unternehmen zwar auch 5,5 Prozentpunkte weniger als im vergangenen Jahr, doch Mitbewerber Bridgestone schwächelt ebenfalls (minus 6,8 Prozentpunkte) und kommt auf 22,2 Prozent. Gegen den Negativtrend schwimmt Hankook. Die verstärkte Presse- und Öffentlichkeitsarbeit des Unternehmens scheint Wirkung zu zeigen. Zumindest schafft Hankook den Sprung von Platz acht auf Platz sieben mit einem Plus von einem Prozentpunkt und damit 14,8 Prozent und verdrängt damit Pirelli (14,5 Prozent).

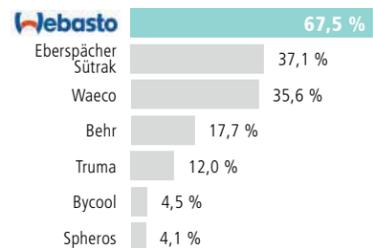


IN VIELEN ANHÄNGEKUPPLUNGEN STECKEN IDEEN VON KUNDEN.

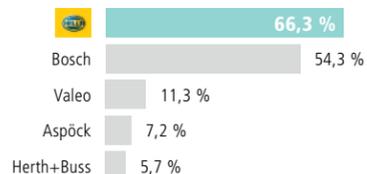
In der Kategorie ANHÄNGEKUPPLUNGEN kann der Gewinner ähnlich wie in der Kategorie Reifen auf eine große Fangemeinde setzen. Mit Rockinger dominiert in dieser Kategorie eine Marke seit Beginn der Leserwahl Beste Marken das Feld. Das ändert sich auch im zwölften Jahr nicht. Mit 53,4 Prozent der Wähler liegt die Marke, die zu den Jost-Werken gehört, weiter unangefochten vorn. Interessant dabei ist, dass Jost mit 33,6 Prozent als Marke weiter auf dem dritten Platz liegt. Der enge Zweikampf mit dem Zweitplatzierten Ringfeder hat sich dabei wieder entspannt. Im vergangenen Jahr trennten die beiden Unternehmen gerade mal 0,5 Prozentpunkte. Doch in diesem Jahr kann Ringfeder mit 39,1 Prozent sogar um 1,2 Prozentpunkte zulegen, während Jost 3,8 Prozentpunkte verliert. Fischer hingegen liegt mit 18,5 Prozent und einem leichten Plus von 1,6 Prozentpunkten weiter abgeschlagen auf dem vierten Rang.

Ergebnisse in Zahlen

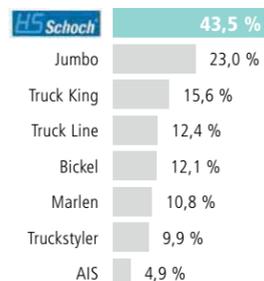
KLIMA/HEIZUNG überzeugen von



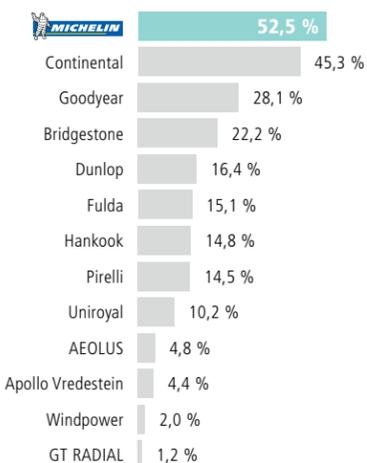
BELEUCHTUNG überzeugen von



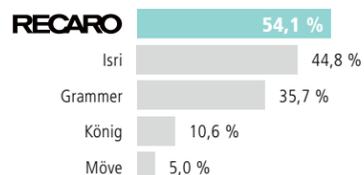
TUNING/STYLING überzeugen von



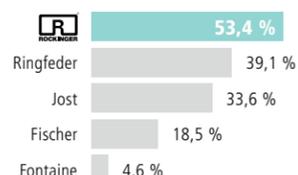
REIFEN überzeugen von



SITZE überzeugen von



ANHÄNGEKUPPLUNGEN überzeugen von



Gesamtwertung, Mehrfachnennung möglich.

Auch online nah dran

Dienstleister. Das Internet bietet viele Möglichkeiten, die Verwaltungsarbeit zu erleichtern. Viele Angebote von Dienstleistern sind heute cloudbasiert und lassen sich einsetzen, wenn sie benötigt werden. Andere wiederum werden auf den Transportunternehmer als Kunden maßgeschneidert zugeschnitten, wie bei den Versicherungen, der Miete, den Tankkarten und den Frachtenbörsen.

Kleine Remppler passieren fast täglich, Unfälle hingegen kommen eher selten vor. So sollte es im Transportalltag sein. Je nach Branche und Verkehren müssen sich die Transportunternehmer absichern, damit es im Ernstfall nicht zur Katastrophe kommt, die auch in der Insolvenz des Unternehmers enden kann. Damit solche Extremfälle nicht geschehen, arbeiten die Nutzfahrzeugversicherungen eng mit ihren Kunden zusammen. „Die Risiken der Frachtführer, Spediteure, Lagerhalter und Logistiker

sind außerordentlich vielfältig. Da hilft eine Versicherung ‚von der Stange‘ nicht weiter. Deshalb haben wir unsere Produktpalette speziell auf die Bedürfnisse der Branche zugeschnitten und reagieren schnell auf veränderte Haftungsrisiken“, sagt Kravag-Vorstand Bernd Melcher. Nach Meinung der Leser von lastauto omnibus, trans aktuell und FERNFAHRER gelingt das der Kravag immer noch am besten. Mit 33,5 Prozent erhält die Versicherung jedoch das schlechteste Ergebnis seit dem Start der Befragung in der

Kategorie **NFZ-VERSICHERUNGEN** vor sechs Jahren. Das ist nicht weiter tragisch, denn noch immer besteht ein Abstand auf die Allianz mit 29,2 Prozent von 4,3 Prozentpunkten. Es lässt zumindest aufhorchen, denn die Kravag erhielt vor drei Jahren noch 39,9 Prozent der Wählerstimmen. Doch das Unternehmen arbeitet intensiv an der Kundenbindung. „Passgenauer Versicherungsschutz zu einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis ist nur ein Aspekt. Damit wir unsere Kunden langfristig halten können, müssen wir ihnen einen Mehr->

Ein Dutzend guter Gründe.



Zum zwölften Mal auf dem ersten Platz.

Wir bedanken uns bei allen Lesern für Ihre Wahl zur „Besten Marke 2016“ und freuen uns auf die kommenden Herausforderungen.



JOST-Werke
Siemensstraße 2, D-63263 Neu-Isenburg
Tel. +49 (0) 61 02 2 95-0, Fax +49 (0) 61 02 2 95-2 98
jost-sales@jost-world.com, www.jost-world.com

Member of **JOST-World**

wert bieten. Umfassende und qualifizierte Beratung vor Ort ist deshalb ebenso wichtig wie die Unterstützung beim Risk-Management und kompetentes Schadenmanagement durch spezialisierte Dienstleister wie die Kravag Umweltschutz und Sicherheitstechnik oder die SVG-Consult. Auch unser branchenspezifisches Internetportal Kravag-online kommt den Kundeninteressen entgegen, da die Unternehmer hier jederzeit ihre Vertrags- und Schadensdaten abrufen und Schäden



Versicherungen greifen, wenn es doch mal schiefgeht. Foto: Hersteller

melden können“, meint Melcher. Relativ gut gelingt die Kundenbindung auch der HDI Gerling. Mit 13,6 Prozent der Wählerstimmen ist sie zwar schon ein wenig abgeschlagen. HDI kommt aber trotzdem noch auf das Treppchen und sichert sich in diesem Jahr erneut den dritten Platz trotz eines Verlustes von 1,6 Prozentpunkten. Mit 11,7 Prozent bleibt Axa der direkte Verfolger. Aber auch dieser Konzern musste in diesem Jahr Verluste hinnehmen. Bei einem gleichbleibenden Ergebnis vom vergangenen Jahr mit 14,5 Prozent wäre wie im Jahr 2014 der dritte Platz drin gewesen. Aufsteiger des Jahres in dieser Kategorie ist die Vereinigte Hannoversche Versicherung (VHV) mit 10,1 Prozent und einem Plus von 2,8 Prozentpunkten. Es gelingt der Versicherung, gleich zwei Plätze gutzumachen. Sie verdrängt die Gothaer (8,9 Prozent) vom fünften Platz. Auf Rang sieben folgt dann Ergo mit 7,8 Prozent und dahinter die Provinzial mit 6,2 Prozent. Einen derben Rückschlag muss hingegen Zurich hinnehmen. Mit einem Verlust von drei Prozentpunkten und noch sechs Prozent rutscht sie vom sechsten auf den neunten Platz ab.

Sollte mal ein Fahrzeug ausfallen und der Schadenfall eintreten, dann bietet sich für die Transportunternehmen die Möglichkeit, ein Fahrzeug für die Ausfallzeit zu mieten.

Solche Kurzzeitmieten sind natürlich nur eine Option, die die Vermieter von Nutzfahrzeugen in ihrem Portfolio haben. Sehr häufig reicht die Mietdauer auch bis zu 48 Monaten, selten jedoch darüber hinaus. Der Markt ist noch immer in Bewegung. Nachdem die Hersteller in den vergangenen Jahren ihre

eigenen Mietgesellschaften eröffnet haben, zeigt sich, dass der Fokus immer häufiger auf Kurzzeitmieten gelegt wird. Das heißt nicht, dass die Unternehmen auf eine Langzeitvermietung verzichten. Alle liefern ein umfassendes Angebot an Fahrzeugen und Mietdauer mit der Einschränkung, dass die Vermietgesellschaften der Hersteller nur eine Marke zur Verfügung stellen. Die unabhängigen Vermieter hingegen sind hier flexibler. Sie bieten auch komplette Züge an und gehen auf die speziellen Anforderungen der Kunden ein. Die Vermieter haben mittlerweile unterschiedliche Telematiksysteme im Angebot, damit sich die Fahrzeuge ohne Problem ins Fahrzeugmanagement eingliedern lassen.

Das gilt auch für den diesjährigen Champion in der Kategorie **MIETE/LEASING** – Mercedes-Benz Charterway. Durch die kontinuierliche Arbeit gelingt es dem Unternehmen bereits zum zehnten Mal in Folge, den Titel Beste Marke in der Kategorie Miete/Leasing zu holen. Charterway-Geschäftsführer André Girnus: „In unserem Fuhrpark haben wir über 8.000 Transporter und Lkw der Marken Mercedes-Benz und Fuso. Sie können an 75 Standorten in Deutschland bereits ab 24 Stunden angemietet und flexibel disponiert werden.“ Dieses Angebot und der entsprechende Service dazu, überzeugt in diesem Jahr 27,7 Prozent der Wähler. Damit verliert Charterway drei Prozentpunkte im Vergleich zum vergangenen Jahr. Direkt dahinter steht eine geballte Macht aus dem Hause MAN mit gleich drei Marken, die den Hersteller vertreten. Auf Platz zwei liegt weiterhin MAN Rental mit 22,7 Prozent und einem Verlust von zwei Prozentpunkten, gefolgt von Euro-Leasing mit 15,9 Prozent. Obwohl die Marke eigentlich nicht mehr offiziell in Erscheinung tritt, ist sie bei den Wählern noch immer präsent. Sie steigt sogar um



LKW-VERMIETER BIETEN IMMER DIE AKTUELLSTEN MODELLE.

0,4 Prozentpunkte und macht damit zwei Plätze gut. Auf einem sehr guten Weg ist auch Rent a MAN – BFS. Der Vermieter hat sich hauptsächlich auf die Vermietung von Bau-, Kommunal- und Spezialfahrzeugen konzentriert und kommt mit einem Plus von 1,6 Prozentpunkten immer besser in Fahrt.

Mit 15,5 Prozent Zustimmung kommt BFS auf Rang vier und macht damit gleich drei Plätze gut (vgl. auch Heimliche Sieger Seite 48). Damit verdrängen sowohl Euro-Leasing als auch BFS Scania Rent und Hertz vom dritten Platz, den sie im vergangenen Jahr mit 16 Prozent gemeinsam belegten. Mit einem Verlust von 1,9 Prozentpunkten landet Scania Rent (14,1 Prozent) auf dem fünften und Hertz mit einem Minus von 2,6 Prozentpunkten und jetzt 13,4 Prozent auf dem sechsten Rang. Besonders auffällig ist TIP Trailer Services. Das Unternehmen scheint sich zunehmend zu erholen, seitdem es von der chinesischen HNA Gruppe übernommen wurde. Der Vermieter rutscht mit dem höchsten Plus in der Kategorie mit 2,1 Prozentpunkten und jetzt 10,3 Prozent auf den neunten Platz und kann damit einen Platz gutmachen.

Ein paar Verschiebungen gab es auch in der Kategorie **TANKKARTEN**. So wechselten Aral und UTA die Plätze zwei und drei. Mit einem Plus von 3,8 Prozentpunkten und jetzt 28,3 Prozent kann Aral den ewigen Zweitplatzierten UTA (27 Prozent) vom Stammpplatz verdrängen. Auch der Mercedes-Service-Card gelingt es, Euro-Shell zu überholen. Mit jetzt 20,6 Prozent und einem Plus von einem Prozentpunkt schafft es die Mercedes-Service-Card innerhalb eines Jahres, einen Abstand von 2,9 Prozentpunkten auf Euro-Shell herzustellen. Dabei ist Euro-Shell nicht ganz unschuldig. Denn die Tankkarte verliert 3,2 Prozentpunkte und kommt nur noch auf 17,7 Prozent. Einen ähnlich hohen Verlust fährt in diesem Jahr auch der Primus mit 3,5 Prozentpunkten in der Kategorie Tankkarten ein. DKV Euroservice kann aber weiter gelassen nach vorn blicken. Mit 37,1 Prozent bleibt ein Abstand von 8,8 Prozentpunkten auf Aral.

Woher der Verlust indes kommt, lässt sich schwer ermitteln. Denn Kundenservice gehört zu den stärksten Instrumenten der Kundenbindung bei DKV. „Je nach Segment und Flottengröße variieren die Anforderungen an unsere Produkte, unsere Services und unsere Beratung. Durch eine geschickte Kombination aus Außendienst, Innendienst und Key-Account-Management können wir unsere Kunden sehr individuell bedienen. Mit dieser Strategie scheinen wir absolut richtig zu liegen, denn gleich bei der ersten Teilnahme am Wettbewerb ‚Top Service‘ wurden wir zu einem der kundenorientiertesten Dienstleister Deutschlands gewählt“, sagt Ulrich Wolter, >



Danke!

Sie haben uns zum 10. Mal in Folge zur „Besten Marke“ gewählt. Die CharterWay Miete ist mit mehr als 10.000 Nutzfahrzeugen an über 75 Standorten Deutschlands Nr. 1 der Mobilitätsdienstleister. Unsere Leistungen haben auch die über 10.000 Leser von *trans aktuell*, lastauto omnibus und FERNFAHRER überzeugt, die uns zum 10. Mal in Folge

zur besten Marke in der Kategorie „Miete/Leasing“ gewählt haben. Dafür möchten wir Danke sagen. Und wir versprechen, im kommenden Jahr wieder alles zu geben, um Ihre Nr. 1 zu bleiben. Alle Informationen und Leistungen finden Sie unter www.charterway.de.

Mercedes-Benz





Die Tankkarte ist immer da, wenn man sie braucht. *Foto: Hersteller*

Director Marketing bei DKV. Auch Total muss seine Dienstleistungen im Laufe des Jahres verbessert haben. Denn der Mineralölkonzern konnte mit seiner Tankkarte aufschließen.

Mit einem Plus von 1,7 Prozentpunkten und jetzt 8,2 Prozent rückt die Tankkarte ganz dicht an den vorletzten Platz heran. Nur noch 0,1 Prozentpunkte trennen Total von Tankpool 24 mit 8,3 Prozent.

Eine Dienstleistung der besonderen Art bieten die **LADE- UND FRACHTRAUMBÖRSEN**. Sie sind Vermittler zwischen Verladern und Spedition auf der einen und den Transportunternehmen und Frachtführern auf der anderen Seite. Sie sind mit ihren Leistungen in der Lage, Leerkilometer zu vermeiden.

Gleichzeitig müssen sie aber auch Instrumente schaffen, damit ihre Kunden keinem Betrüger auf den Leim gehen. Denn eine doch eher anonyme Vermittlung von Ladung birgt auch die Gefahr, dass Diebe diesen Weg nutzen. In den vergangenen Jahren haben die Betreiber Vorsichtsmaßnahmen wie eine Bonitätsprüfung und andere Barrieren geschaffen. Und doch gelingt es Dieben auf diesem Weg, an Güter zu kommen. Beide Seiten sollten daher nach einer Geschäftsanbahnung durch die Börsen immer den direkten Kontakt suchen. Lade- und Frachtraumbörsen bleiben dabei aber ein probates Mittel, um mögliche Leerstände aufzufüllen. Dafür stellen die Betreiber der Plattformen mittlerweile komfortable Werkzeuge im Internet bereit.

Erfolgreich im Markt ist Timocom. Der IT-Dienstleister hat gleich mehrere Portale und Tools geschaffen, um die Transportbranche mit Verladern und Speditionen zusammenzubringen. Dass das Unternehmen gute Arbeit leistet, davon sind in diesem Jahr 27,2 Prozent der Wähler überzeugt. Damit gewinnt das Unternehmen sogar noch zwei Prozentpunkte hinzu und kann sich weiter locker an der Spitze halten. Erst mit 16,6 Prozent folgt Lkw online auf dem zweiten Platz. Die gute Platzierung von Timocom liegt wahrscheinlich auch an der intensiven Kundenbeziehung, die nicht zuletzt auf die Social-Media-Kanäle zurückzuführen ist.

„Social Media ist für die Timocom-Transportplattform sicherlich eines der wichtigsten Mittel zur Kundenbindung. Hier pflegen wir den Kontakt zum Kunden fast in Echtzeit. Nichts ist überzeugender als eine direkte und persönliche Reaktion auf Kundenfeedback. Natürlich sollte man dabei freundlich, positiv und transparent vorgehen. Sonst bewirkt man das genaue Gegenteil und kann quasi ‚live‘ dabei zugucken, wie einem die Kunden davonlaufen“, sagt Christof Thesinga, Marketing Director bei Timocom.



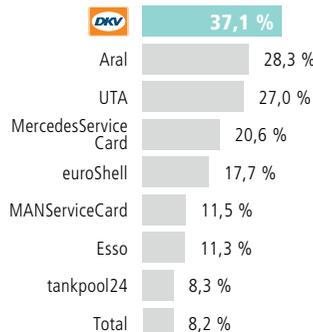
WENN NOCH PLATZ AUF DEM LKW IST, HELFEN FRACHTENBÖRSEN.

Das Social-Media-Team sei dahingehend vorbildlich und frage aktiv die Meinung über bestimmte Aspekte der Transportplattform bei den Kunden ab, ergänzt er. „Solch ein konstanter Austausch ist für uns eine große Motivation, da wir direkt neue Ziele und Aufgaben formulieren können, um die Bedürfnisse unserer Kunden bedienen zu können. So sind wir in der Lage, unseren Premiumstatus zu festigen und weiter auszubauen. Schließlich ist der Schlüssel zu einer guten Kundenbindung immer ein gutes Produkt“, betont der Marketingdirektor.

Wie stark eine Marke wirken kann, zeigt der dritte Platz. Auf diesem liegt Fracht-Suche.com mit 12,6 Prozent und einem Plus von zwei Prozent. Diese Frachtenbörse existiert mittlerweile nicht mehr unter dem Namen. Sie heißt jetzt Schuettgut-boerse.com.

Ergebnisse in Zahlen

TANKKARTEN
überzeugen von

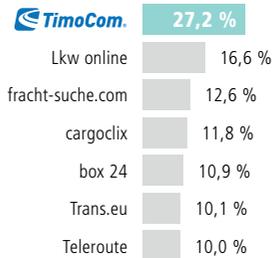


Wie gut diese Börse unter neuem Namen im kommenden Jahr abschneiden wird, wird sich zeigen. Eine der bekanntesten Börsen, die Teleroute, hat hingegen schwer zu kämpfen.

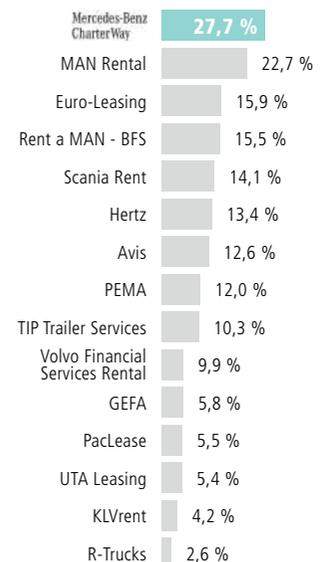
In diesem Jahr rutschte sie mit einem Minus von 1,3 Prozentpunkten und nun nur noch 10 Prozent auf den siebten und letzten Platz ab. >

Ergebnisse in Zahlen

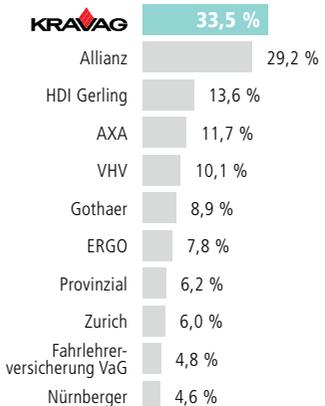
FRACHTENBÖRSEN
überzeugen von



MIETE/LEASING
überzeugen von



NFZ-VERSICHERUNGEN
überzeugen von



Gesamtwertung, Mehrfachnennung möglich.

DANKE!

HELLA: Beste Marke – zum 6. Mal
in Folge, mit 66 % gewählt.



HELLA: Beste Marke seit 2011
Leserwahl ETM-Verlag



Danke für Ihr Vertrauen

Wir bedanken uns für die Wahl zur Besten Marke 2016 – im nunmehr sechsten Jahr in Folge. Tag für Tag arbeiten wir hart daran, innovative und technologisch anspruchsvolle Produkte für unsere Kunden zu entwickeln und herzustellen. Ihr Vertrauen bestätigt uns in unserem täglichen Engagement.

Echt HELLA. Wie der Name schon sagt.

HELLA KGaA Hueck & Co.
Rixbecker Straße 75
59552 Lippstadt/Germany
www.hella.com/truck
www.hella.com/trailer

Unser nächstes Highlight für Sie – Zusatzferscheinwerfer LED Light Bar 470:

- Innovatives Design und höchste Flexibilität
 - Ausleuchtung, welche die Nacht zum Tag macht
 - 16 lichtstarke Hochleistungs-LEDs
 - Lange Lebensdauer dank optimalem Thermo Management
- Ab September 2016 im Handel verfügbar.

Technologie mit Weitblick



Hurra, zum 10. Mal: „Beste Marke in der Kategorie Trailerachse“



Herzlichen Dank an die Leser von trans aktuell, FERNFAHRER und lastauto omnibus: Sie haben uns zum zehnten Mal in der Kategorie Trailerachsen zur besten Marke gewählt. Aus diesem Grund werden wir auch in Zukunft als **Mobilitätspartner** für Fahrzeugbetreiber und als **Systempartner** für Fahrzeughersteller optimale Lösungen für einen wirtschaftlichen Herstellungs- und Transportprozess bieten.
www.bpw.de | www.wethinktransport.de

we think transport



Genau abgestimmt

Komponenten. Mit der zunehmenden Automatisierung des Lkw wandeln sich auch Antrieb und Bremsen im Fahrzeug. Die Entwicklung von Retarder, Getriebe und Bremssystem geht daher unaufhörlich weiter – und die Filter machen in ihrer Entwicklung ebenso keine Rast.

Auf den ersten Blick scheint ein **FILTER** ein relativ einfaches Bauteil zu sein. Doch weit gefehlt. Filter sind komplex aufgebaut, denn sie müssen über lange Perioden dafür sorgen, dass Kraftstoff, Öl oder auch Luft nicht nur sauber, sondern geradezu rein sind. Um auch in Zukunft diesem Anspruch zu genügen, investieren die Hersteller viel in Forschung und Entwicklung. Erst vor Kurzem eröffnete beispielsweise Mann+Hummel ein Technologiezentrum.

Im Prüfzentrum unterziehen die Forscher die Filtersysteme den härtesten Tests. Sie werden hier auf Zuverlässigkeit und Langlebigkeit geprüft. Diese ständige Optimierung der Produkte dürfte auch ein Grund dafür sein, dass die Marke Mann-Filter aus dem Hause Mann+Hummel in der Kategorie Filter zum fünften Mal hintereinander die Leserwahl der Besten Marken gewinnen konnte. Nicht nur die technische Verbesserung der Produkte steht bei Mann-Filter im Fokus, auch der persönliche Kontakt zu den unterschiedlichsten Ansprechpartnern ist dem Unternehmen sehr wichtig. „Das Mann-Filter Leistungsversprechen lautet ‚Perfect parts. Perfect service.‘ und ist bei uns gleichbedeutend mit partnerschaftlicher Kundenbeziehung, einer flächendeckenden und breiten Verfügbarkeit unserer Produkte im Markt sowie erstklassigen Serviceleistungen in Marketing und Vertrieb“, sagt Jörg Engels, Leiter Brand Management für Mann-Filter. Dafür hat das Unternehmen viele Instrumente entwickelt und arbeitet im digitalen Zeitalter auch mit allen relevanten Social-Media-Kanälen, um mit den Kunden zu kommunizieren. Damit gelingt es dem Unternehmen sich die Zustimmung von 53,5 Prozent der Leser zu sichern. Zwar verliert Mann-Filter 2,2 Prozentpunkte, der sichere erste Platz bleibt aber bestehen, da Bosch als Zweitplatzierte mit einem Minus von 6,1 Prozentpunkten auf 44,1 Prozent abrutscht. Zwar holt Hengst 2,3 Prozentpunkte mehr als im vergangenen Jahr, mit 24,3 Prozent bleibt das Unternehmen noch weit entfernt vom zweiten Rang. Lagen im vergangenen Jahr

nur 1,8 Prozentpunkte zwischen dem Dritten Hengst und dem Vierten mit Mahle (17,3 Prozent), so liegt der Abstand in diesem Jahr bei 6,9 Prozentpunkten. Da gibt es viel zu tun für Mahle.

Das hoch automatisierte Fahren wirbelt die Nutzfahrzeugindustrie mächtig durcheinander. Viele der Zulieferer, die auch künftig am Nutzfahrzeugmarkt mit dabei sein wollen, positionieren sich durch Zukäufe. Ein schönes Beispiel dafür ist Knorr-Bremse. Im vergangenen Jahr kaufte das Unternehmen beispielsweise Tedrive Steering und stieg damit in den Bereich der Lenksysteme ein. Gleichzeitig ist das Münchner Unternehmen aber auch im Kernmarkt aktiv. Im Juni eröffnete Knorr-Bremse ein Entwicklungszentrum in der bayerischen Hauptstadt. Durch den persönlichen Kontakt zum Kunden erhält das Unternehmen zudem immer wieder Anregungen für neue Entwicklungen. Daher spielt dieser Kontakt für Bernd Spies, Vorsitzender der Geschäftsführung bei Knorr-Bremse auch eine ganz entscheidende Rolle. „Weltweit können unsere Kunden auf unsere persönliche Unterstützung zählen. Unsere Lösungen sind dabei nicht nur



Bremssysteme sind ein Bestandteil bei Knorr-Bremse. Fotos: Hersteller

maßgeschneidert für die Anforderungen der jeweiligen Region, sondern auch passgenau für das jeweilige Marktsegment entwickelt worden“, sagt Spiess.

So wird das Unternehmen auf der IAA und Automechanika die neuesten Systeme und Entwicklungen rund um die Themen Automatisiertes Fahren, Effizienzsteigerung sowie Kundenservice vorstellen. Die Wähler der Leserwahl honorieren dieses Engagement zum elften Mal in Folge mit dem ersten Platz in der Kategorie **BREMSEN**. Mit 64,6 Prozent kann sich Knorr-Bremse fast auf dem Vorjahresniveau halten, verliert aber 1,1 Prozentpunkte. Wabco behauptet den zweiten Rang mit 53,6 Prozent und einem Verlust von 1,2 Prozentpunkten im Vergleich zum Vorjahr.

Wenig Bewegung ist auch bei Haldex vorhanden. Mit einem leichten Minus von 0,5 Prozentpunkten und 20,2 Prozent ist viel Luft nach oben und unten. Lediglich Meritor als Viertplatzierte kann sich weiter steigern und kommt von 5,1 Prozent im vergangenen Jahr auf jetzt 7,4 Prozent.

Ob die Getriebe eines Tages durch elektrische Antriebe bei den Nutzfahrzeugen ersetzt werden, steht noch nicht endgültig fest. Was hingegen sicher ist, dass ZF dann bereit sein wird. Denn schon 2008 eröffnete der Konzern mit Sitz in Friedrichshafen das erste Werk für elektrische Pkw-Antriebe. Zudem will ZF ab 2018 auch rein elektrische Antriebe liefern, wenn auch vorerst nur für einen Autohersteller. Bis jedoch alternative Antriebe die Regie übernehmen, wird ZF auch die klassischen Getriebe für Nutzfahrzeuge weiterentwickeln, damit diese noch effizienter arbeiten können.

Die Branche und die Kunden danken es dem Hersteller, in dem sie ZF zum wiederholten Mal auf den ersten Platz in der Kategorie **GETRIEBE** wählen. Das mag auch daran liegen, dass ZF gleich immer mehrere Kunden im Blick hat. „Zum einen die Hersteller der Nutzfahrzeuge und zum anderen deren Käufer, also Speditionen, sowie private oder kommunale Flottenbetreiber – um die wichtigsten

zu nennen. Hier verfügt ZF über ein ganzes Bündel von Merkmalen, die Kunden schätzen und die dazu führen, dass Kunden gerne und wiederholt auf ZF-Produkte zugreifen. Da ist der Mehrwert unserer Produkte, auf den die Endkunden großen Wert legen. Wenn sich unsere Nutzfahrzeuggetriebe wie Eco-Life oder Tra-Xon durch hohe Effizienz auszeichnen und zugleich noch mit interessanten Features versehen sind wie beispielsweise einer Start-Stopp-Funktion oder Freischaukel-Funktion, dann können wir bei den Nutzfahrzeugkäufern punkten. Zugleich ist das Traxon modular aufgebaut – bis hin zum Hybridmodul. Das schätzen besonders die Hersteller“, sagt Andreas Moser, Ressortleiter Markt in der Division Nutzfahrzeugtechnik der ZF Friedrichshafen AG. Der Zulieferer kann in diesem Jahr sogar wieder um 4 Prozent zulegen und kommt mit 60,2 Prozent wieder über die 60-Prozent-Marke. Die Pendelbewegung um diese magische Marke setzt sich damit fort.

Verfolger Mercedes-Benz kann die positive Tendenz aus dem vergangenen Jahr nicht mitnehmen, sondern verliert wieder 1,1 Prozentpunkte und liegt jetzt bei 47 Prozent.

Noch 2015 sah es so aus, als könne das Unternehmen bald die 50-Prozent-Grenze knacken. Mit einem Plus von vier Prozent-



ZULIEFERER ZF ENTWICKELT WEITER NEUE EFFIZIENTE GETRIEBE.

diesem Jahr traf es das Unternehmen noch härter mit einem Minus von 6,3 Prozent und jetzt noch 14,1 Prozent. Damit rückt es auch schon wieder näher an den sechsten Platz heran, den Eaton mit 11,8 Prozent innehat, gefolgt von Allison (8,2 Prozent) auf Rang sieben.

punkten von 2014 auf 2015 kam es immerhin schon auf 48,3 Prozent und erzielte damit das beste Ergebnis. Richtig spannend geht es seit Jahren auf den Plätzen drei und vier zu. Hier entwickelt sich immer mehr ein Zweikampf zwischen Scania und Volvo. Beide legten in diesem Jahr um fast die gleichen Prozentpunkte zu. Mit einem Plus von zwei Prozentpunkten kommt Scania auf 26,6 Prozent und hält damit Platz drei, dicht gefolgt von Volvo mit einem Plus von 2,1 Prozentpunkten und jetzt 26 Prozent.

Damit liegt zwischen den beiden Marken gerade mal ein Abstand von 0,6 Prozent. Noch vor zwei Jahren gab es hier einen Dreikampf. Damals mischte noch Voith kräftig mit und lag mit 21,3 Prozent zwischen Scania und Volvo. Das hat sich geändert. Bereits im vergangenen Jahr musste Voith einen Verlust von 0,9 Prozentpunkten hinnehmen. In

Auch in der Kategorie **RETARDER** kann ZF glänzen. Mit dem eigenen Intarder knackte der Konzern erst im April die magische Grenze von einer Million produzierter Einheiten.

Seit 1992 hat das Unternehmen den Intarder in seinem Portfolio und auch in Zukunft wird er weiter produziert und Platz im Traxon-Getriebe finden. Der Intarder nimmt dabei der Betriebsbremse und auch der Motorbremse viel Arbeit ab und schon diese. Das gelingt ihm mit einem hohen Bremsmoment von 4.000 Nanometern, das nach Angaben des Konzerns innerhalb einer Sekunde zur Verfügung steht. Das heißt der Intarder kann beispielsweise die Bergabfahrt eines 38-Tonnners mit 816 Brems-PS verzögern. So eine Erfolgsstory findet auch Anklang bei den Nutzern und Wählern der Besten Marken. Zudem kann ZF nach Aussage >

High five!

5x Erster in der Kategorie Filter. Danke!

Wir sind begeistert, dass unser konsequentes Handeln nach dem Motto „Perfect parts. Perfect service.“ so gut bei Ihnen als Leser und Kunde ankommt. Hochwertige Filter in Erstausrüstungsqualität, partnerschaftlicher Service und Ihre Leserstimmen haben uns zum fünften Mal in Folge den Titel „Beste Marke 2016 in der Kategorie Filter“ eingebracht. Dafür herzlichen Dank – wir versprechen, dass wir so weitermachen!

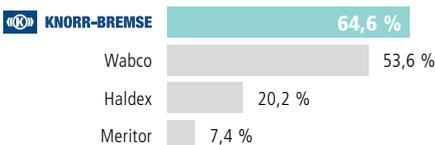
MANN-FILTER – Perfect parts. Perfect service.
www.mann-filter.com

von Moser mit einem weltweiten Servicenetzwerk eine Organisation bieten, die den Kunden niemals alleine lasse, sollte es um Wartung oder Reparatur gehen. „Diese ‚harten‘ Faktoren sind die Basis der Kundenbindung, auf der bauen wir mit weiteren Maßnahmen wie Kommunikation und Information auf – da reicht die Spanne von der Präsenz auf wichtigen Messen bis hin zu Sponsorings, klassischer Werbung oder Social-Media-Aktivitäten“, sagt Moser. Mit einem Plus von 2,1 Prozentpunkten und damit 58,6 Prozent bleibt ZF unangefochten vorn, denn ähnlich wie schon bei den Getrieben beginnt Voith Turbo zu schwächeln. Mit einem Minus von 6,4 Prozent rutscht Voith wieder unter die 50-Prozent-Marke mit 46,1 Prozent. Ein so schlechtes Ergebnis hatte das Unternehmen zuletzt im Jahr 2008.

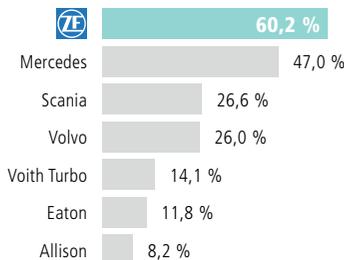
bleibt zu hoffen, dass sich Voith Turbo wieder erholt. Doch noch ist auch Telma sehr weit vom Zweitplatzierten entfernt. Mit 19 Prozent rutscht Telma um 3,6 Prozentpunkte ab, während sich Kloft mit 11,4 Prozent stabil auf dem fünften Rang halten kann.

Ergebnisse in Zahlen

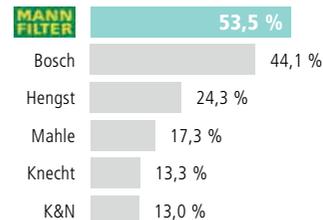
BREMSEN überzeugen von



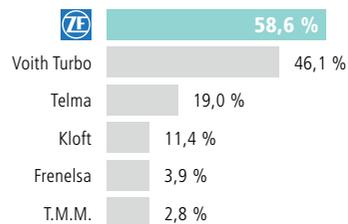
GETRIEBE überzeugen von



FILTER überzeugen von



RETARDER überzeugen von



Gesamtwertung, Mehrfachnennung möglich.

Lösungswunder

Aufbauten. Die Varianten bei den Aufbauten sind genauso vielfältig wie die Aufgaben, die diese zu erfüllen haben. Die Gewinner der Kategorien Kipper, Lkw-Ladekrananbieter, Trailer Plane/Curtainsider, Trailer Koffer-/Kühllaufbau, Kühlaggregate und Trailerachsen pflegen engen Kontakt zu ihren Kunden.

Hinter dem allgemeinen Begriff **KIPPER** verstecken sich viele Varianten. Sie können direkt auf dem Motorwagen oder als ziehende Einheiten ihre Aufgaben verrichten. Die Nutzer setzen sie zumeist zum Transport von Schüttgut ein. Es werden aber auch sperrige Güter damit transportiert. So gibt es mittlerweile im Portfolio von Meiller viele Produkte. Viele von ihnen entstanden durch die enge Zusammenarbeit mit Kunden. „Die Kundenbindung und damit eine möglichst umfassende Kundenbeziehung ist bei Meiller seit jeher ein entscheidender Faktor unserer Vertriebspolitik. Der persönliche Kontakt zu unseren Kunden ist mir dabei am wichtigsten,“ sagt Franz X. Meiller. Der direkte Kontakt mit den Kunden wirkt sich wohl direkt auf die Platzierung aus. Seit Beginn der Preisverleihung der Besten Marken hält sich Meiller auf dem ersten Platz. Mit 41,6 Prozent kann sich das Unternehmen auch in diesem Jahr

wieder locker an der Spitze behaupten. Der Abstand zum Zweitplatzierten Schmitz Cargobull sinkt lediglich um 0,7 Prozentpunkte auf 12,5 Prozentpunkte. Damit erreicht der Konzern zum zweiten Mal den zweiten Platz mit 29,2 Prozent. Kögel muss sich so mit dem dritten Rang und 23,9 Prozent zufrieden geben. Auch Schwarzmüller trifft es hart. Das Unternehmen



Meiller steht bei seine Kunden ganz hoch im Kurs. Foto: Hersteller

bleibt zum fünften Mal auf dem undankbaren vierten Platz.

Doch der Abstand zum Treppchen wird geringer. In diesem Jahr sind es mit insgesamt 23,4 Prozent noch 0,5 Prozentpunkte bis auf Platz drei. Im Vergleich zum vergangenen Jahr mussten jedoch die meisten Unternehmen Verluste hinnehmen. Eine Ausnahme bildet hier Fliegl mit einem Plus von 0,9 Prozentpunkten.

Das Unternehmen rutscht mit 15,7 Prozent von Platz sechs auf Platz fünf vor und lässt Müller-Mitteltal (12,4 Prozent) jetzt hinter sich, das gleich zwei Plätze einbüßt.

Zu den Aufbauten gehört in vielen Fällen auch ein **LKW-LADEKRAN**. Denn auf Baustellen bestehen oft ganz unterschiedliche Verhältnisse, da ist eine permanente Betreuung des Kunden hilfreich. Palfinger betreut daher seine Kunden während des ganzen Produktlebenszyklus. „Ein sehr wichtiges Instrument >



VIER STERNE FÜR EUROPART

Zum vierten Mal ausgezeichnet! Sie haben uns als Branchen-Profi zum besten Lkw- und Bus-Teilehändler in Deutschland gewählt:

Herzlichen Dank für Ihr Vertrauen!

Wir geben jeden Tag unser Bestes für Sie, versprochen!

zur Kundenbindung für uns ist die Nachbetreuung nach der Auslieferung“, sagt Franz Ebner, Marketingleiter bei Palfinger.



Lkw-Ladekrane müssen flexibel einsetzbar sein. Foto: Hersteller

Gleichzeitig steht Palfinger auch über die 200 Partner bundesweit in Kontakt mit den Kunden. „Wir kümmern uns, wenn gewünscht, auch um den Verkauf des Fahrzeugs, bieten eine Maschinenkaskoversicherung und eine Garantieverlängerung bis zu vier Jahren an. Im Schadensfall sorgen wir für eine reibungslose Abwicklung. Dieser Rundum-Service schafft eine starke Kundenbindung“, betont Ebner. Das spiegelt sich im Ergebnis der Leserwahl der Besten Marken wider.

Im zweiten Jahr führt Palfinger die Hitliste mit 60,7 Prozent an. Das Unternehmen kann sogar um 1,5 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr zulegen. Das Verfolgerfeld hat es da schon schwerer. Der Zweitplatzierte Atlas muss mit einem Minus von 1,5 Prozentpunkten ein leichtes Minus hinnehmen und kommt jetzt auf 37 Prozent. Noch härter trifft es Hiab mit noch 20,2 Prozent und einem Minus von drei Prozentpunkten. Doch der Abstand auf den vierten Rang ist noch immer deutlich.

Den kann Fassi (8,7 Prozent) mit dem gleichen Ergebnis aus dem Vorjahr halten.

Erstmals in der Geschichte der Besten Marken gibt es gleich zwei Trailer-Kategorien. Da die Einsatzgebiete zwischen einem Planen- oder Schiebegardinenfahrzeug und einem Koffer- oder Kühlauflieger teilweise weit auseinanderliegen, hat sich der ETM-Verlag für diesen Schritt entschieden. In der Kategorie **PLANE/CURTAINSIDER** geht als erster Gewinner in der Geschichte Schmitz Cargobull über die Ziellinie. Mit 48,1 Prozent kann der Konzern fast die Hälfte der Wähler hinter sich vereinen. Für Frank Reppenhausen, Leiter Vertrieb Deutschland und Westeuropa bei Schmitz Cargobull, liegt es auch daran, dass die Kunden maßgeschneiderte Transportlösungen bekommen. „Für uns bedeutet das, dass wir mit modernsten Technologien und nachhaltigem Ressourceneinsatz für einen optimalen CO₂-Footprint, niedrigste Gesamtkosten und eine hohe Verfügbarkeit des Fahrzeuges sorgen“, sagt Reppenhausen. Die Strategie geht auf,

denn Verfolger Krone liegt mit 42,9 Prozent 5,2 Prozentpunkte hinter dem Sieger. Damit bleibt die Reihenfolge wie in der Gesamtkategorie erhalten. Auch Kögel (33,3 Prozent) und Schwarzmüller (27,6 Prozent) können sich auf den nachfolgenden Rängen halten. Überraschend lässt Kässbohrer mit einem Plus von 11,4 Prozentpunkten auf die Gesamtkategorie und jetzt 23,4 Prozent Fliegl mit 17,3 Prozent hinter sich. Neueinsteiger Wielton kann immerhin 3,8 Prozent der Wähler hinter sich vereinen, belegt damit aber den neunten und letzten Platz hinter Meusburger (5,5 Prozent) und Sommer (6,1 Prozent).

In der neuen Kategorie **KOFFER-/KÜHL-AUFBAUTEN** gleicht das Bild auf den ersten vier Plätzen dem der Kategorie Plane/Curtainsider. Hier führt Schmitz Cargobull mit 46,1 Prozent vor Krone mit 45,6 Prozent. Der Abstand ist mit 0,5 Prozentpunkten jedoch deutlich geringer. Kögel kann mit 32,5 Prozent fast das gleiche Ergebnis erreichen wie in der Kategorie Plane/Curtainsider. Schwarzmüller erhält Zuspruch von 21,8 Prozent der Wähler und belegt damit Platz vier. In Deutschland scheint Lamberet noch immer nicht richtig Fuß fassen zu können. Während die Marke in Frankreich führend ist, hat sie in Deutschland noch zu kämpfen. Mit zwölf Prozent reicht es für Platz fünf. Damit liegt Lamberet vor Sommer (7 Prozent) und Neueinsteiger Wielton (5,2 Prozent).



IN DER NEUEN TRAILER-KATEGORIE GEWINNT SCHMITZ CARGOBULL.

Die Hersteller weichen auch hier nicht von der engen Zusammenarbeit mit den Kunden bei der Weiterentwicklung der Fahrzeuge ab.

„Wir stehen in ständigem Dialog mit dem Kunden. So entsteht eine dauerhafte und kreative Partnerschaft“, sagt Reppenhausen.

KÜHLAGGREGATE an Aufliegern und Motorwagen werden für viele Branchen zunehmend wichtiger. Entsprechend steigen die Anforderungen an die Geräte. Für die Wähler der Besten Marken steht weiterhin Thermo King ganz vorn. Mit 55,9 Prozent verliert das Unternehmen zwar 2,4 Prozentpunkte. Es reicht jedoch, um die Mitbewerber auf Distanz zu halten. Trotzdem sollte das Unternehmen wachsam sein, denn in den vergangenen Jahren ging es tendenziell weiter abwärts. Mit 31,9 Prozent und nur 0,4 Prozentpunkten we-

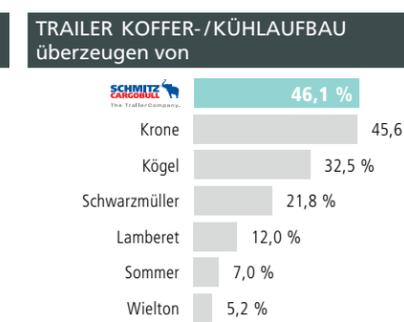
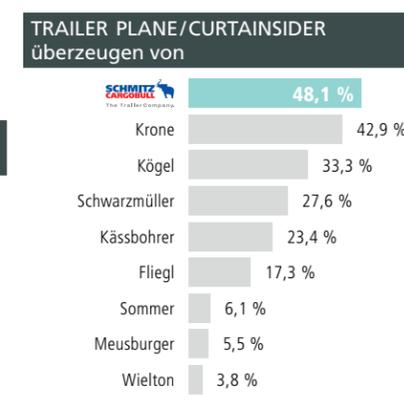
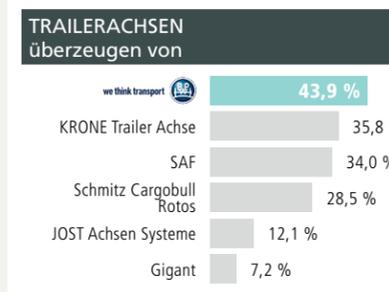
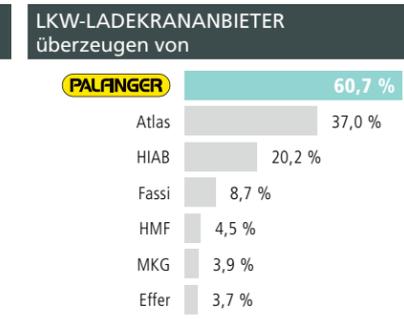
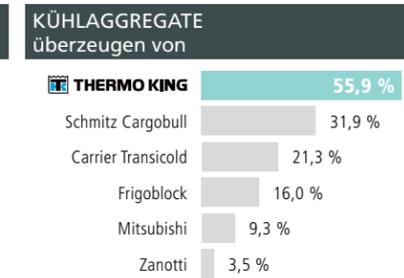
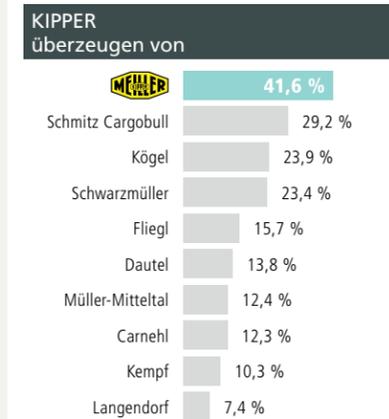
niger als im vergangenen Jahr kann Schmitz Cargobull den zweiten Platz festigen. Das gilt auch für den Drittplatzierten Carrier Transicold, der mit 21,3 Prozent nur 0,2 Prozentpunkte verliert. Ein ähnlich konstantes Ergebnis erreicht auch Frigoblock (16 Prozent). Ganz gegen den Trend läuft Mitsubishi. Die Marke kann im Vergleich zum Vorjahr 0,5 Prozentpunkte zulegen und kommt jetzt auf 9,3 Prozent. Zanotti, auf Platz sechs, verliert hingegen gleich zwei Prozent. Für Jorge Estelle Caro, Regionalleiter für Nord- und Osteuropa bei Thermo King, liegt der Erfolg der Marke zu einem großen Teil am umfangreichen Händlernetz: „Dieses ermöglicht uns größtmögliche Nähe zu unseren Kunden. Dank über 500 Standorten in 75 Ländern in Europa, im Nahen Osten und in Afrika, allein 70 Standorte in Deutschland, können wir uns die Anliegen unserer Kunden genau anhören und ihre derzeitigen und zukünftigen Anforderungen erfahren. Das ist es, was die Kundenbindung im Kern vorantreibt.“

In der Kategorie **TRAILERACHSEN** gab es viele Besitzerwechsel. Für Aufsehen sorgte der Kauf von Mercedes-Benz Axle Systems durch die Jost-Werke. Bereits im Jahr zuvor übernahm Trailerhersteller Krone den Achsenbauer Gigant. Beim zweiten Deal sind beide Marken noch existent. Für die Mercedes-Trailerachsen gilt das jedoch nicht. Mit dem Verschwinden von Mercedes ändert sich auch die Reihenfolge. Souverän an der Spitze steht weiterhin BPW Bergische Achsen mit 43,9 Prozent.

Die Marke konnte um 3,9 Prozentpunkte zulegen. Zu einem großen Teil wird das auch an der persönlichen Kundenbindung liegen. Davon ist zumindest Ralf Merkelbach, Leiter Key Account Management Großflotten Europa bei BPW, überzeugt: „Wir fragen aktiv nach: Was möchten Sie erreichen? Denn die Bedürfnisse und Anforderungen der Kunden sind unser Ansporn, Lösungen zu entwickeln, die Fahrzeugbetreiber wie Fahrzeughersteller bestmöglich in ihrem Geschäft unterstützen.“

Als Beispiel nennt er Produkte und Dienstleistungen, die dem Kunden dabei helfen, effizienter zu werden oder die Sicherheit der Transporte zu erhöhen. Neuer Zweiter ist Krone Trailer Achse mit 35,8 Prozent. Auch die Marke profitiert vom Ausscheiden der Marke Mercedes-Benz. Mit einem Plus von 3,4 Prozent kommt Krone auf 35,8 Prozent. Auf Treppchen springt in diesem Jahr mit einem satten Plus von 5,3 Prozentpunkten und jetzt 34 Prozent SAF, gefolgt von Schmitz Cargobull Rotos Achsen mit 28,5 Prozent und einem Plus von 4,1 Prozent. Durch den Kauf der Mercedes-Achsen steigt Jost ins Achsengeschäft ein und kann mit seinem bekannten Markennamen zum Start immerhin 12,1 Prozent holen. Damit lässt Jost Achsensysteme die Krone-Tochter Gigant hinter sich, die auf 7,2 Prozent kommen.

Ergebnisse in Zahlen



Gesamtwertung, Mehrfachnennung möglich.



Besuchen Sie uns auf der IAA in Hannover: 22. – 29. September Halle 12, Stand B22



Beste Marke⁺

⁺Weil sich die deutliche Mehrheit der Branchenexperten bei Klima und Heizung für den Seriensieger Webasto entschieden hat.

webasto.com



Immer hilfsbereit

Service. Da sein, wenn man gebraucht wird – das ist für Reifendienste und Truck-/Trailer-Service selbstverständlich. Doch diese Maxime gilt auch für viele Autohöfe und Lkw- und Busteilehändler.



24-AUTOHÖFE BIETEN EIN GROSSES ANGEBOT AN SPEISEN.

Ein sicheren Stellplatz für die Nacht und eine gute Mahlzeit – das sind zwei Dinge, die sich Lkw-Fahrer am Abend gern gönnen. Nach einem langen, anstrengenden Arbeitstag auf der Autobahn, sind ein paar Stunden Erholung immens wichtig für das allgemeine Wohlbefinden. Daher nutzen viele Fahrer einen **AUTOHOF**. Diese liegen ein wenig abseits der Autobahn und bieten häufig bewachte Parkflächen, Duschen und eine Auswahl an Speisen an. Viele der Angebote gehören bei den Betreibern schon lange zum Standard. „Die 24-Autohöfe liegen immer im Trend und sind in der Regel sogar der Trendsetter. Ob 24-Fresh, die gesunde und auf Frische ausgelegte Speisekarte, Tesla-Elektro-

Supercharger oder Lkw-Parkplatz-Sicherheits-Management, die 24-Autohöfe sind die Ersten und adaptieren in Rekordzeit“, meint Alexander Ruscheinsky, Geschäftsführer bei 24-Autohöfe, und ergänzt, „das spiegelt das Ergebnis der Leserwahl der Besten Marken wider.“ Mit 48,6 Prozent bleibt 24-Autohöfe weiter Sieger in der Kategorie Autohofketten.

Der Zweitplatzierte SVG kann sich um 0,3 Prozentpunkte steigern. Mit 26,8 Prozent liegt das Unternehmen jedoch weit vom Spitzenplatz entfernt. Da Euro Rastpark 0,5 Prozentpunkte verliert und damit 22,3 Prozent der Stimmen bekommt, kann sich SVG wieder ein wenig entspannen, weil der Abstand auf 4,5 Prozentpunkte gewachsen ist.

Noch im vergangenen Jahr lagen die beiden nur 3,7 Prozentpunkte auseinander. Maxi verliert 1,3 Prozentpunkte und erreicht 17,5 Prozent. Um die Attraktivität der Autohöfe weiter zu steigern, tauschen sich die Betreiber der Autohöfe regelmäßig aus. Das Management des Siegers ist natürlich auch dabei. Zudem ist es im Branchenverband, der Vereinigung Deutscher Autohöfe, seit Jahren in die Vorstandsarbeit eingebunden. „Deshalb entwickelt sich ein gutes Gespür für das Kommen, für Trends, aber auch für zukünftige Notwendigkeiten. Unsere Innovationsfreude ist ein wesentlicher Faktor für die Markenbildung und die Kundenbindung“, betont Ruscheinsky.

Wartungen, der Austausch von Verschleißteilen oder eine Reparatur auf der Strecke – für all das sind die Truck-/Trailer Dienste da. Sie unterstützen die Fuhrparkmanager bei der Planung der Werkstattaufenthalte, damit Lkw und Auflieger schnell wieder auf die Straße kommen. Dabei haben sich die Unternehmen im Alltag der Transportunternehmen fest etabliert. Das Bild in der Kategorie **TRUCK-/TRAILERSERVICE** ist auf den ersten Blick unverändert. Auf dem ersten Platz liegt weiterhin Mercedes-Benz Truck-Works. Doch der ewige Erste muss mit einem Minus von 4,8 Prozentpunkten leben und rutscht auf 45,9 Prozent ab.



Saubere Arbeiten und perfekten Service bietet auch Mercedes-Benz Truck-Works.

Foto: Hersteller

Interessant dabei ist, dass dieses Phänomen alle zwei Jahre auftritt. Wenn das Gesetz der Serie bestehen bleibt, dann müsste Mercedes-Benz Truck-Works im kommenden Jahr wieder bei 50 Prozent liegen.

Ebenfalls leichte Verluste hat MAN Service Complete mit 3,1 Prozentpunkten. Mit 33,8 Prozent fährt das Unternehmen damit das schwächste Ergebnis seit Bestehen der Kategorie im Jahr 2011 ein.

Im Vergleich dazu holt Europart Trailer Station richtig auf. Mit einem Plus von 7,5 Prozentpunkten holt das Unternehmen sein bestes Ergebnis mit 23,5 Prozent. Damit sichert sich Europart einen Platz bei den heimlichen Siegern. Zu den Verlierern in dieser Kategorie zählt Iveco Truck Station. Mit 11,1 Prozent fährt das Unternehmen den ebenfalls schlechtesten Wert seit Bestehen der Kategorie ein. Damit liegen über 30 Prozentpunkte zwischen Iveco und Mercedes-Benz. Carsten Prager, Leiter Kundendienst Lkw Deutschland bei Mercedes-Benz Truck-Works, erklärt den Erfolg des Siegers so: „Unser bundesweites Qualitäts- und Leistungsversprechen ist das Kundenbindungsinstrument Nummer eins. Über 100 Standorte bilden in Deutschland ein flächendeckendes Netz für einen professionellen Komplettservice vom Gesamtfahrzeug bis zum Trailer. So stellen wir sicher, dass unseren Kunden überall hervorragende Services nutzen und Arbeiten an Fahrzeug und Trailer bestmöglich gebündelt werden können.“

Die Besten Marken 2016

AUSGEZEICHNET: EUROMASTER ERNEUT BELIEBTESTE MARKE.

EUROMASTER ist „beliebtester Reifendienstleister“ - und das zum 7. Mal in Folge.*

Vielen Dank für Ihr Vertrauen. Wir geben alles, um sie auch in Zukunft zu begeistern.



* Leserwahl „Die besten Marken“ der Zeitschriften „Istauto omnibus“, „trans aktuell“, „Fernfahrer“ im Bereich LKW, Kategorie Reifen-Dienste 06/2016

IN BESTEN HÄNDEN

euromaster.de



EUROMASTER GmbH, Mainzer Straße 81, 67657 Kaiserslautern, Tel.: 0631 34220

PALFINGER
LIFETIME EXCELLENCE



EIN PARTNER, ALLE LÖSUNGEN

PALFINGER steht weltweit für die innovativsten, zuverlässigsten und wirtschaftlichsten Hebe-Lösungen. Hohe Flexibilität und Kompetenz in der Produktion sowie ein weltweites Vertriebs- und Servicenetzwerk sichern uns den entscheidenden Wettbewerbsvorteil und unseren Kunden LIFETIME EXCELLENCE.

WWW.PALFINGER.COM

BESTE MARKE 2016
Herzlichen Dank an alle Leser, die uns unterstützt haben.



Ein umfangreiches Serviceangebot liefern die **REIFENDIENSTE**. Es beginnt bei einer ausführlichen Beratung rund um Pneus und deren Management und reicht teilweise bis zum Fuhrparkmanagement. Um den Flotten-

kunden gut beraten zu können, steht beim Gewinner Euromaster beispielsweise ein kostenloser Mastercheck am Anfang eines jeden Kundenbesuchs. „Er ist die Basis für eine ausführliche Beratung und ein Angebot, das aus-

schließlich am Bedarf des Kunden orientiert ist. Den Fuhrparkmanagern unserer Unternehmenskunden und unseren Leasingkunden bieten wir darüber hinaus eine „Easy-to-do“-Partnerschaft, mit denen wir sie bestmöglich entlasten und durch Inspektionen, UVV und Führerscheintest gleichzeitig für Sicherheit sorgen“, sagt Andreas Berents, Geschäftsführer Euromaster Deutschland und Österreich. Euromaster sei die einzige One-Stop-Shopping-Werkstatt in Deutschland mit Reifen-, Autoglas- und Autoservice, die Kunden viel Zeit und Nerven spare. Im Lkw-Bereich reduziere das Unternehmen mit dem Online-analyseprogramm Master Care die Betriebskosten und halte die Flotte mobil, ergänzt Berents. Vielleicht ist das auch ein Grund, warum das Unternehmen um 1,3 Prozentpunkte zulegt und mit 46,2 Prozent die höchste Zustimmung in der Geschichte der Besten Marken in der Kategorie Reifendienste einfährt. Verfolger Vergölst muss hingegen ein Minus von 3,8 Prozentpunkten im Vergleich zum vergangenen Jahr hinnehmen und kommt auf 33,3 Prozent. Zwar kann Point S um 1,1 Prozentpunkte zulegen. Doch es reicht noch lange nicht, um auf den Zweitplatzierten aufzuschließen. Mit 19 Prozent hat Point S aber einen sicheren dritten Rang, denn erst mit 13 Prozent folgt Pneuhage auf Rang vier.



REIFENDIENSTE MANAGEN ALLES RUND UM DIE PNEUS.

Einen Wechsel gab es dafür auf den Plätzen fünf und sechs. Premio gelingt der Sprung auf Platz fünf mit einem Plus von 2,2 Prozentpunkten und jetzt 11,9 Prozent. Weichen muss dafür Truck Point mit noch 11,1 Prozent und einem Minus von 1,9 Prozentpunkten.

Eine klare Struktur und ein stringentes Angebot helfen bei der Kundenbindung. Dessen ist sich auch Europart sicher. „Wir sehen die Kundenbindung immer zunächst im Zusammenhang mit der Kundenzufriedenheit. Durch unsere klare Fokussierung auf die Segmente Truck, Trailer und Bus sowie die Investition in die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter schaffen wir eine Grundlage, mit der wir der richtige Partner an der Seite unserer Kunden sind. Denn Kundenzufriedenheit beginnt immer mit einer guten Beratung, die sicherstellt, dass der Kunde das für seine Anforderungen perfekt geeignete Teil oder Material erhält“, analysiert Pierre Fleck, Geschäftsführer der Europart Holding.

Dem Unternehmen gelingt es zum dritten Mal in Folge, den Sieg in der Kategorie **LKW-/BUS-TEILEHÄNDLER** zu holen – und zwar mit einem furiosen Zwischensprint. Denn Europart kann sich mit einem Plus von 9,5 Prozentpunkten erstmals deutlich vom Zweitplatzierten Winkler absetzen. In den vergangenen Jahren gab es zwischen diesen beiden Unternehmen immer ein sehr enges Rennen, teilweise waren es gerade mal 0,3 Prozentpunkte Differenz, die die beiden voneinander trennten. Doch in diesem Jahr ist das Ergebnis eindeutig: Europart 43 Prozent, Winkler 28,1 Prozent. Dabei verliert Winkler auch noch 5,5 Prozentpunkte. Trotz des Verlustes bleibt aber der Abstand zum dritten Rang noch groß. Denn auch Wessels + Müller verliert 2,3 Prozentpunkte im Vergleich zum vergangenen Jahr und kommt auf 20,8 Prozent. Über ein gutes Ergebnis kann sich hingegen Truckdrive (Carat) freuen.

Das Unternehmen gewinnt 1,4 Prozentpunkte hinzu und kommt mit 9,3 Prozent auf den sechsten Platz. Das Unternehmen tauscht damit den Rang mit Heil & Sohn (8,4 Prozent). Trost (17,3 Prozent) kann auch in diesem Jahr den vierten Platz behaupten, gefolgt von Hofmeister & Meincke mit 10,1 Prozent.

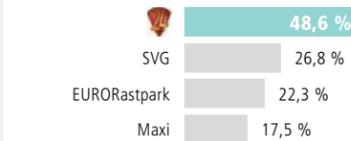


Europart ist auch mit seinen Eigenmarken sehr erfolgreich.

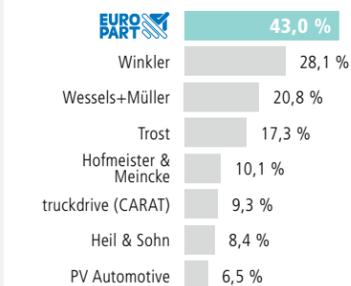
Foto: Hersteller

Ergebnisse in Zahlen

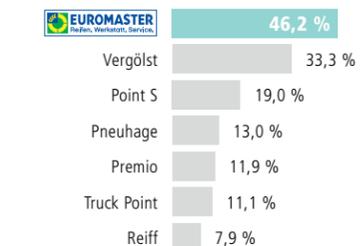
AUTOHOFKETTEN überzeugen von



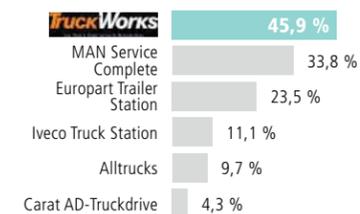
LKW-/BUS-TEILEHÄNDLER überzeugen von



REIFEN-DIENSTE überzeugen von



TRUCK-/TRAILER-SERVICE überzeugen von



LEBENSWICHTIGES KNOW-HOW.



Lebenswichtiges Know-How für sichere und sachgerechte Transporte pharmazeutischer Güter.

Pharmazeutische Produkte erfordern zur Sicherheit der Patienten besondere Sorgfalt im Umgang in jeder Phase des Transports. Aus diesem Grund bietet Thermo King PharmaSolutions eine präzise Temperaturkontrolle und Belüftung über den gesamten Verlauf der Lieferkette sowie eine breite Palette an GDP-konformen Geräten und Dienstleistungen zur Optimierung Ihres Qualitätssystems. Unkomplizierter Zugang zur Service-Historie, modernste Überwachungstechnologie, Betreuung rund um die Uhr und Schulungen sind ebenfalls Bestandteil unseres Angebots.

Vielen Dank!



Bereits zum 12. Mal in Folge haben Sie uns zur „Besten Marke“ in der Kategorie „Kipper“ gekürt. Dafür möchten wir uns ganz herzlich bedanken! Ihr Vertrauen ist unser Ansporn, uns immer weiter zu verbessern und Ihnen die besten Lösungen für Ihre Anforderungen zu bieten – heute und in Zukunft!

MEILLER – das Original!



Die Champions

Übersicht. Zehn-Jahres-Vergleich der Besten Marken.

	2016		2015		2014		2013		2012		2011		2010		2009		2008		2007	
	%	Rang																		
Anhängerkupplungen überzeugen von																				
Rockinger	53,4	1	54,2	1	62,7	1	56,0	1	56,4	1	54,7	1	51,9	1	58,4	1	56,3	1	56,4	1
Ringfeder	39,1	2	37,9	2	39,6	2	38,7	2	36,8	2	43,7	2	47,7	2	40,5	2	40,2	2	37,8	2
Jost	33,6	3	37,4	3	36,9	3	36,9	3	32,2	3	37,8	3	34,0	3	32,7	3	29,9	3	32,5	3
Fischer	18,5	4	16,9	4	16,3	4	16,9	4	14,6	4	17,5	4	19,5	4	18,4	4	18,4	4	16,7	4
Fontaine	4,6	5	3,3	5	2,7	5	3,2	5	2,0	5	5,4	5	3,7	5	3,3	5	2,4	5	4,6	5
Autohofketten überzeugen von																				
Autohof 24	48,6	1	49,2	1	43,5	1	48,4	1	48,6	1	44,0	1	46,7	1	42,4	1	44,8	1	35,5	1
SVG	26,8	2	26,5	2	30,4	2	33,9	2	22,3	2	30,4	2	26,6	2	23,9	2	23,4	2	26,1	2
EURORastpark	22,3	3	22,8	3	20,3	3	19,5	3	17,5	3	17,7	3	19,2	3	18,4	3	16,0	3	19,5	3
Maxi	17,5	4	18,8	4	17,4	4	20,0	4	19,6	4	18,1	4	16,8	4	16,1	4	19,2	4	14,1	4
Beleuchtung überzeugt von																				
Hella	66,3	1	68,7	1	71,9	1	70,0	1	57,3	1	61,8	1	57,3	1	61,8	1	44,8	1	35,5	1
Bosch	54,3	2	56,5	2	54,8	2	59,3	2	56,2	2	54,6	2	54,6	2	54,6	2	23,4	2	26,1	2
Valeo	11,3	3	11,3	3	10,8	3	11,0	3	9,8	3	12,7	3	12,7	3	12,7	3	16,0	3	19,5	3
Aspöck	7,2	4	9,0	4	12,3	4	8,9	4	7,8	4	5,2	4	5,2	4	5,2	4	16,0	4	19,5	4
Herth+Bus	5,7	5	6,2	5	4,7	5	4,8	5	5,3	5	5,5	5	5,5	5	5,5	5	19,2	5	14,1	5
Bremsen überzeugen von																				
Knorr	64,6	1	65,7	1	65,7	1	67,1	1	67,1	1	62,5	1	61,6	1	63,6	1	56,9	1	61,8	1
Wabco	53,6	2	54,8	2	55,2	2	53,7	2	56,1	2	61,0	2	60,7	2	62,1	2	56,4	2	56,7	2
Hallex	20,2	3	20,7	3	19,1	3	15,3	3	18,0	3	19,5	3	20,4	3	17,2	3	14,8	3	18,0	3
Meritor	7,4	4	5,1	4	4,2	4	3,7	4	5,0	4	5,1	4	2,3	4	5,5	4	6,2	4	5,8	4
Knecht*	13,3	5	16,2	5		5		5		5		5		5		5		5		5
Filter überzeugen von																				
MANN-FILTER	53,5	1	55,7	1	59,4	1	63,7	1	42,5	1	46,3	1	50,3	1	40,0	1	38,8	1	41,9	1
Bosch	44,1	2	50,2	2	39,7	2	39,2	2	42,3	2	55,3	2	58,2	2	55,3	2	59,6	2	53,8	2
Hengst	24,3	3	22,0	3	25,9	3	20,5	3	16,1	3	16,2	3	15,0	3	15,2	3	14,4	3	17,1	3
Mahle	17,3	4	20,2	4	19,5	4	21,6	4	17,2	4	24,8	4	26,0	4	19,9	4	18,7	4	19,0	4
Knecht*	13,3	5	16,2	5		5		5		5		5		5		5		5		5

*Die Unternehmen waren bisher nicht unter den besten fünf. Daher sind die älteren Jahre nicht eingefügt.

	2016		2015		2014		2013		2012		2011		2010		2009		2008		2007	
	%	Rang																		
Frachtenbörsen überzeugen von																				
TimoCom	27,2	1	25,2	1	21,5	1	26,2	1	19,6	1	12,5	1	12,0	1	11,8	1				
Lkw online	16,6	2	16,8	2	20,3	2	17,3	2	18,2	2	12,0	2	10,2	2	11,3	2				
fracht-suche.com	12,6	3		3	13,1	3		3		3										
cargoclix*	11,8	4	11,3	4		4		4		4										
box 24	10,9	5	10,6	5	10,2	5	10,1	5		5										
Getriebe überzeugen von																				
ZF	60,2	1	56,2	1	60,9	1	57,1	1	60,7	1	59,1	1	55,1	1	65,6	1	65,5	1	60,2	1
Mercedes	47,0	2	48,3	2	44,3	2	49,6	2	47,0	2	45,3	2	43,6	2	41,4	2	38,6	2	45,0	2
Scania	26,6	3	24,6	3	23,3	3	21,6	3	20,1	3	21,5	3	15,9	3	17,6	3	21,8	3	22,0	3
Volvo	26,0	4	23,9	4	21,1	4	20,6	4	19,3	4	17,6	4	15,0	4	17,8	4	18,6	4	17,2	4
Voith Turbo	14,1	5	20,4	5	21,3	5	19,1	5	23,3	5	24,4	5	21,7	5	21,1	5	21,0	5	23,0	5
Kipper überzeugen von																				
Weiller	41,6	1	43,9	1	48,1	1	45,8	1	40,8	1	51,0	1	53,2	1	55,6	1	55,7	1	50,6	1
Schmitz Cargobull	29,2	2	30,8	2	28,9	2	32,0	2	25,9	2	30,6	2	19,8	2	19,6	2	22,0	2	24,2	2
Kögel	23,9	3	26,7	3	29,3	3	28,2	3	35,1	3										
Schwarz Müller	23,4	4	25,2	4	21,7	4	26,6	4	19,7	4	26,6	4	32,5	4	29,0	4	27,5	4	27,3	4
Fliegl*	15,7	5		5		5		5		5										
Klima/Heizung überzeugt von																				
Webasto	67,5	1	53,0	2	60,0	1	71,4	1	64,6	1	65,6	1	65,4	1	67,3	1	69,6	1	71,0	1
Eberspächer Sitrak	37,1	2	36,7	3	37,2	3	48,4	2	43,8	2	49,3	2	54,4	2	58,7	2	57,5	2	56,5	2
Waeco	35,6	3	51,0	1	46,4	2														
Behr	17,7	4	17,0	4	20,1	4	21,2	3	22,6	3	27,3	3	21,4	3	23,4	3	17,2	3	22,2	3
Truma	12,0	5	14,4	5	14,4	5	15,3	4	13,4	4	14,8	4	18,2	4	18,4	4	12,5	4	14,7	4
Kühlaggregate überzeugen von																				
Thermo King	55,9	1	58,3	1	60,9	1	60,6	1	63,2	1	64,7	1	63,9	1	68,4	1	67,2	1	67,8	1
Schmitz Cargobull	31,9	2	32,3	2	32,2	2														
Carrier Transicold	21,3	3	21,5	3	23,5	3	25,2	2	27,9	2	27,2	2	26,1	2	23,0	2	22,8	2	20,9	2
FrigoBlock	16,0	4	17,0	4	17,4	4	21,2	3	17,4	3	23,6	3	18,9	3	18,3	3	12,4	3	16,5	3
Mitsubishi	9,3	5	8,8	5	10,2	5	9,9	4	7,9	4	6,6	4	12,0	4						
Lkw-/Bus-Teilehändler überzeugen von																				
Europart	43,0	1	33,9	1	34,7	1	33,1	2	29,1	1	26,0	2	30,3	2	19,2	3	17,8	4		
Winkler	28,1	2	33,6	2	34,2	2	36,1	1	26,3	2	36,6	1	33,6	1	29,5	1	28,3	2	28,5	2
Wessels+Müller	20,8	3	23,1	3	21,2	3	23,5	3	20,5	3	19,0	4	21,6	4	15,4	5	17,9	3	14,9	5
Trost	17,3	4	19,0	4	16,9	4	18,5	4	16,3	4	23,6	3	25,3	3	18,6	4	15,8	5	17,0	4
Hofmeister & Meircke*	10,1	5	9,6	5	7,6	5		5		5										

*Die Unternehmen waren bisher nicht unter den besten fünf. Daher sind die älteren Jahre nicht eingefügt.

	2016		2015		2014		2013		2012		2011		2010		2009		2008		2007		
	%	Rang																			
Lkw-Ladestellenanbieter überzeugen von																					
Palfinger	60,7	1	59,2	1																	
Atlas	37,0	2	38,5	2																	
HIAB	20,2	3	23,2	3																	
Fassi	8,7	4	8,7	4																	
HMF	4,5	5	4,8	5																	
Miete/Leasing überzeugt von																					
CharterWay	27,7	1	30,7	1	28,3	1	28,4	1	31,4	1	31,5	1	25,4	1	28,8	1	24,1	1	23,8	1	
MAN Rental	22,7	2	24,7	2	28,0	2	21,2	2	18,5	2	25,9	2	24,8	2							
Euro-Leasing	15,9	3	15,5	3	16,8	3	15,3	3	12,0	3	21,0	3	24,7	3	25,5	3	20,2	3	17,0	3	
Rent a MAN - BFS*	15,5	3																			
Scania Rent	14,1	4	16,0	3	14,6	5	15,2	4													
Nfz-Versicherungen überzeugen von																					
KRAVAG	33,5	1	34,3	1	39,3	1	39,9	1	35,9	1	36,1	1	34,3	1							
Allianz	29,2	2	28,4	2	25,5	2	30,7	2	26,2	2	26,4	2	26,9	2							
HDI Gerling	13,6	3	15,2	3	13,4	4	15,8	3	15,4	3	15,9	3	16,4	3							
AXA	11,7	4	14,5	4	14,6	3	14,8	4	13,2	4	15,3	4	11,6	4							
VHV*	10,1	5																			
Reifen überzeugen von																					
Michelin	52,5	1	58,4	1	61,7	1	60,6	1	51,9	1	57,0	1	54,3	1	55,5	1	57,6	1	56,3	1	
Continental	45,3	2	49,8	2	48,7	2	49,8	2	47,3	2	46,7	2	49,6	2	45,5	2	45,5	2	48,9	2	
Goodyear	28,1	3	33,6	3	29,6	3	35,2	3	23,5	4	26,1	4	29,9	4	26,8	4	26,7	4	31,1	4	
Bridgestone	22,2	4	29,0	4	27,4	4	29,0	4	27,8	4	26,7	3	35,6	3	33,1	3	31,4	3	33,9	3	
Dunlop	16,4	5	24,2	5	22,3	5	23,4	5	15,6	5	16,5	5	16,9	5	19,1	5	22,2	5	24,5	5	
Reifen-Dienste überzeugen von																					
Euromaster	46,2	1	44,9	1	45,9	1	40,7	1	38,1	1	38,5	1	42,8	1	35,5	2	33,1	2	28,3	2	
Vergölst	33,3	2	37,1	2	36,9	2	34,7	2	34,0	2	34,2	2	40,2	2	37,7	1	37,1	1	40,2	1	
Point S	19,0	3	17,9	3	20,1	3	19,1	3	20,2	3	21,8	3	25,8	3	22,5	3	29,1	3	25,1	3	
Pneuhage	13,0	4	14,8	4	14,4	4	14,9	5	13,3	4	16,5	4									
Premie*	11,9	5			9,8	5															
Reifert überzeugen von																					
ZF	58,6	1	56,5	1	61,7	1	57,4	1	53,8	2	50,9	1	50,7	2	47,1	2	41,5	2	41,5	2	
Voith Turbo	46,1	2	54,5	2	48,6	2	48,7	2	54,6	1	49,5	2	51,0	1	47,5	1	42,1	1	42,4	1	
Teima	19,0	3	22,6	3	20,8	3	22,5	3	22,7	3	25,4	3	22,2	3	20,6	3	19,1	3	24,4	3	
Kloft	11,4	4	11,4	4	10,2	4	11,1	4	11,4	4	11,0	4	11,6	4	10,6	4	10,4	4	11,7	4	
Frenlesa	3,9	5	3,6	5	2,6	5	2,5	5	2,2	5	2,2	5	4,7	5	3,1	5	2,4	5	2,5	5	

*Die Unternehmen waren bisher nicht unter den besten fünf. Daher sind die älteren Jahre nicht eingefügt.

	2016		2015		2014		2013		2012		2011		2010		2009		2008		2007		
	%	Rang																			
Sitze überzeugen von																					
Recaro	54,1	1	56,9	1	58,4	1	60,6	1	45,8	2	48,9	2	47,1	2	53,8	2	48,6	2	55,3	2	
Isri	44,8	2	44,3	2	51,4	2	47,3	2	46,8	1	49,6	1	48,1	1	54,1	1	49,4	1	56,7	1	
Grammer	35,7	3	35,6	3	36,8	3	36,5	3	33,8	3	35,9	3	32,9	3	35,2	3	34,2	3	38,2	3	
König	10,6	4	10,9	4	11,1	4	10,5	4	10,9	4	11,7	5	11,6	4	12,1	4	10,8	4	12,9	4	
Möve	5,0	5	3,9	5	3,9	5	2,9	5	5,8	5											
Tankkarten überzeugen von																					
DKV	37,1	1	40,6	1	43,7	1	38,2	1	40,8	1	43,5	1	35,8	1	38,5	1	37,6	1	36,7	1	
Aral	28,3	2	24,5	2	19,9	3	21,0	4	15,7	5	17,3	4	18,3	4	20,2	5	19,0	5	21,1	5	
UTA	27,0	2	28,4	2	30,5	2	32,0	2	32,3	2	37,2	2	27,3	2	32,0	2	31,0	2	33,7	2	
MercedesService Card	20,6	3	19,6	3	16,8	3	24,0	3	25,4	3	30,1	3	23,0	3	24,1	3	20,3	3	23,5	3	
euroshell	17,7	4	20,9	4	17,5	4	19,7	5	17,6	4	17,2	5	18,3	4	23,6	4	19,3	4	22,9	4	
Trailer Koffer/Kühlaufbau überzeugen von																					
Schmitz Cargobull	46,1	1																			
Krone	45,6	2																			
Kögel	32,5	3																			
Schwarz Müller	21,8	4																			
Lamberet	12,0	5																			
Trailerrachsen, *Achsen überzeugen von																					
BPW	43,9	1	40,7	1	51,8	1	46,5	1	46,4	1	46,1	1	42,6	1	46,3	1	46,7	1	50,2	1	
KRONE Trailer Achse	35,8	2	32,4	2	37,8	2	32,6	2	29,7	3	25,8	3	34,0	2	39,5	2	34,5	2	40,5	2	
SAF	34,0	3	28,7	3	28,9	4	32,6	3	25,2	4	26,3	3	3,8	6	4	7	3,0	7	3,5	6	
Schmitz Cargobull Rotos	28,5	4	24,4	5																	
JOST Achsen Systeme	12,1	5																			
Trailer Plane/Curtainsider überzeugen von																					
Schmitz Cargobull	48,1	1	49,9	1	50,9	1	45,4	2	46,1	1	43,2	2	42,6	2	44,9	2	48,9	2	50,5	1	
Krone	42,9	2	45,2	2	41,9	2	46,0	1	44,5	2	49,1	1	43,6	1	45,3	2	49,6	1	47,7	2	
Kögel	33,3	3	39,7	3	38,9	3	43,1	3	36,8	3	40,6	3	42,5	3	48,8	1	48,4	3	45,5	3	
Schwarz Müller	27,6	4	29,6	4	28,5	4	26,7	4	24,2	4	28,4	4	30,4	4	31,6	4	24,9	4	31,9	4	
Kässbohrer	23,4	5																			
Truck-/Trailer-Service überzeugt von																					
Mercedes-Benz TruckWorks	45,9	1	50,7	1	45,4	1	53,8	1	44,4	1	50,0	1									
MAN Service Complete	33,8	2	36,9	2	39,7	2	37,0	2	36,2	2	36,2	2									
Europart Trailer Station	23,5	3	16,0	3	20,7	3	19,4	3	16,6	3	19,4	3									
Iveco Truck Station	11,1	4	13,1	4	12,5	4	13,0	4	14,8	4	12,3	4									
Alltrucks*	9,7	5	8,5	5																	
Tuning/Styling überzeugt von																					
HS-Schoch	43,5	1	41,2	1	49,0	1	44,4	1	42,5	1	44,7	1	38,4	1	37,7	1	34,3	1	29,6	1	
Jumbo	23,0	2	22,8	2	25,1	2	23,7	2	18,6	3	20,5	2	17,5	3	18,7	3	22,5	2	22,4	2	
Truck King	15,6	3	16,2	3	12,4	4	15,5	3													
Truck Line	12,4	4	12,7	4	11,3	5	17,6	4	19,0	2	14,4	5	12,3	5	14,4	5	16,5	3	15,2	5	
Bickel*	12,1	5																			

*Die Unternehmen waren bisher nicht unter den besten fünf. Daher sind die älteren Jahre nicht eingefügt. ** Alte Werte aus der ehemaligen Kategorie Trailer

Der Kunde ist Partner

Kundenbindung. Ein Schlüsselement für erfolgreiche Unternehmen ist die Kundenbindung. Nur mit einer kontinuierlichen Pflege lassen sich Bedürfnisse und neue Anforderungen erfahren. Für die Gewinner der „Besten Marken 2016“ ist das eine Selbstverständlichkeit.



ALEXANDER RUSCHEINSKY, GESCHÄFTSFÜHRER BEI AUTOHOF 24:

„Keine Werbung ist nur annähernd so gut wie die Mund-zu-Mund-Propaganda zufriedener Kunden. Der Kunde ist somit der wichtigste Meinungsmultiplikator. Auch der Trend, sich im Internet in einfach zugänglichen offenen Bewertungsportalen über die besuchten Anlagen zu äußern, beeinflusst die Markenbildung bereits erheblich. Man muss sich im Klaren sein, dass damit jeder Betrieb viel transparenter geworden ist als in früheren Zeiten.“

Man befindet sich in einem Glashaus, in dem man nichts verstecken kann. Aufgrund unseres guten Preis-Leistungs-Verhältnisses, freundlichen Service und zeitgeistigen Wohlfühlambientes haben wir unseren Betrieben gegenüber meist gut gestimmte Kunden und damit positive Botschafter. Bei einem ‚Rund-um-die-Uhr, Tag- und Nachtbetrieb‘ mit Angeboten wie Essen, Trinken, Einkaufen, Toilette benutzen, Waschen, Duschen, Tanken und Parken kann es nicht ausbleiben, dass Mängel auftreten und der Kunde dies zum Ausdruck bringt. Wir gehen damit offen um. Jeder angezeigte Mangel von Kunden wird rigoros verfolgt. Es erfolgt eine sachliche Prüfung und eine Einbindung der jeweiligen Betreiber der betroffenen Anlage. Wir erklären und stellen dar, was wir tun, damit dies zukünftig nicht oder nur sehr selten vorkommt. In der Regel gelingt es uns, dabei Verständnis zu erreichen und wieder ein positives Klima herzustellen. In Summe kommt unser Kunde regelmäßig wieder und stimmt somit für unseren Markenerfolg mit den Füßen ab.“



JÖRG ENGELS, LEITER BRAND MANAGEMENT FÜR MANN-FILTER:

„Unsere Kunden haben einen immensen Anteil am Erfolg unserer Marke. Sie sind die Triebfeder für unser Handeln und unsere Kommunikation. Erst wenn unsere Kunden zufrieden sind, sind wir es auch. Die Auszeichnung ‚Beste Marken 2016 in der Kategorie Filter‘ ist eine große Bestätigung für unsere erfolgreiche Arbeit im Markt. Es zeigt uns, dass wir auch im Nutzfahrzeugbereich mit dem größten Produktprogramm in 100 Prozent Erstausrüstungsqualität und umfangreichen Serviceleistungen auf dem richtigen Weg sind.“



we think transport

RALF MERKELBACH, LEITER KEY ACCOUNT MANAGEMENT GROSSFLOTTEN EUROPA BEI BPW:

„Mit BPW, Ermax, HBN-Technik, Hestal und idem telematics haben wir in der BPW Gruppe fünf starke Marken im Angebot, die alles aus einer Hand bieten. Sie geben dem Kunden ein Versprechen: we think transport. Indem wir unseren Kunden zuhören, uns kompromisslos an ihren Bedürfnissen orientieren und unsere Lösungen an ihren individuellen Anforderungen ausrichten, lösen wir dieses Versprechen ein. Gleichzeitig sind unsere Kunden mit ihren Anforderungen die Innovationstreiber in der BPW Gruppe. Sie spornen uns an, zukunftsorientierte Lösungen zu entwickeln, um die Verlade- und Transportprozesse noch sicherer und effizienter zu machen. Für den Erfolg der BPW Gruppe ist aber auch das Vertrauen der Kunden in unsere Marken entscheidend.“

Die Auszeichnung als ‚Beste Marke‘ zeigt uns, dass unsere Kunden uns dieses Vertrauen beständig entgegenbringen.“



KLAUS HEMMER, VERANTWORTLICH FÜR DAS OE-GESCHÄFT IM UNTERNEHMENSBEREICH THERMO & COMFORT BEI WEBASTO:

„Dass Webasto als Marke so stark ist, liegt daran, dass unsere Kunden uns mit großer Zuverlässigkeit, höchster Qualität und ausgeprägter Serviceorientierung verbinden. Wir genießen daher über viele Jahre ihr Vertrauen.“

Diesem Vertrauen immer wieder gerecht zu werden, ist Ziel unserer täglichen Arbeit. Durch die enge partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren Kunden kennen wir ihre Bedürfnisse genau und entwickeln für sie maßgeschneiderte Produkte. Sie belohnen das mit hoher Wertschätzung und Treue zur Marke Webasto, sodass wir auch bei Folgeprojekten erster Ansprechpartner für sie sind. Unsere Kunden haben also einen sehr großen Anteil an diesem Erfolg.“

Die Auszeichnung ist für uns zugleich Motivation, die Entwicklung individueller Topprodukte und Services weiter voranzutreiben und unsere Kunden noch erfolgreicher zu machen.“



Mercedes-Benz CharterWay ANDRÉ GIRNUS, GESCHÄFTSFÜHRER MERCEDES-BENZ CHARTERWAY:

„Unsere Kunden haben für gesorgt, dass unsere Angebote sehr vielseitig sind. Egal ob Transporter, Sattelzugmaschine, Komplettzug, Entsorgungs- oder Baufahrzeug – über 8.000 Transporter und Lkw der Marken Mercedes-Benz und Fuso können im Mietfuhrpark der Charter-Way GmbH an 75 Standorten in Deutschland bereits ab 24 Stunden angemietet und flexibel disponiert werden. Die Charter-Way-Miete bietet deshalb in Summe enorm große Vorteile: planbare Fixkosten, größtmögliche Flexibilität bei einem dichten Stützpunkt- und Servicenetz.“



RECARO MARKUS KUSSMAUL, VICE PRESIDENT SALES & MARKETING RECARO AUTOMOTIVE SEATING:

„Die besten Recaro-Markenbotschafter sind unsere Kunden: Sie kaufen Recaro-Sitze, sind stolz auf diese Produkte und berichten auf allen Kanälen über ihre Zufriedenheit mit der Marke und speziell mit der ergonomischen Auslegung unserer Produkte.“

Gerade im Nutzfahrzeug spielt die Gesunderhaltung des Fahrers eine überragende Rolle. Und dafür tun wir bei Recaro alles. Wir stützen das Käuferlebnis außerdem durch Qualität, Sicherheit und Service rund um die Recaro-Sitze – sind aber am Ende sehr, sehr stolz über die positive Resonanz auf Kundenseite, zum Beispiel bei der aktuellen Leserwahl.“



HELLA LUDGER CLAES, MARKETINGLEITER HANDEL DEUTSCHLAND BEI HELLA:

„Der freie Kfz-Teilegroßhandel ist der Schlüssel zum Erfolg. Nur wenn der Schlüssel passt, können wir die Tür öffnen, um unser Sortiment im Markt zu platzieren. Dabei ist es wichtig, dass Handel und Werkstätten regelmäßig geschult werden, damit der Endverbraucher eine fachliche Beratung beim Kauf erhält.“

Wir nutzen das Feedback unserer Kunden, um unsere Produkte und unseren Service kontinuierlich zu verbessern. Alle Kunden tragen unsere Marke und wir sind bestrebt für Handel, Werkstatt und Endverbraucher einen bestmöglichen Service zu bieten. Das beste Beispiel sind die vielen Berufskraftfahrer, die überzeugt von unserer Qualität sind und mit unseren Produkten an ihren Sattelzügen tagein, tagaus das Land mit Ware versorgen.“



KNORR-BREMSE BERND SPIES, VORSITZENDER DER GESCHÄFTSFÜHRUNG DER KNORR-BREMSE SYSTEME FÜR NUTZFAHRZEUGE GMBH:

„Als Systemlieferant beweist sich die Qualität und Zuverlässigkeit unserer Erzeugnisse gerade in den Fahrzeugen unserer Kunden.“

Der Erfolg unserer Kunden mit dem Einsatz unserer Lösungen wirkt sich positiv für unsere Marke aus. Wir bleiben hier weiter am Ball und bieten integrierte Systemlösungen, die den Nutzen für unsere Kunden – Hersteller und Betreiber – weiter mehren, Kosten reduzieren und einen sicheren sowie effizienten Betrieb von Truck, Trailer und Bussen über den gesamten Lebenszyklus sichern.“



MEILLER FRANZ X. MEILLER, GESELLSCHAFTER BEI MEILLER:

„Die Treue unserer Kunden zu unserer Marke über die vielen Jahrzehnte kann gar nicht hoch genug eingeschätzt werden. Dafür sind wir dankbar. Wir wissen aber auch, dass dies kein Selbstläufer ist, uns permanent fordert und aufs Neue erarbeitet werden muss. Der Markt ist sehr transparent geworden und bei einem Premiumprodukt wie Meiller sind die Ansprüche der Kunden zu Recht hoch. Deshalb streben wir mit unseren Innovationen und unserer Qualität kontinuierlich danach, den Kundennutzen zu steigern. Nur Kunden, die das tatsächlich erleben, können diesen Ruf auch glaubwürdig weitertragen.“



MICHELIN ANISH K. TANEJA, DIREKTOR VERTRIEB MICHELIN DEUTSCHLAND, ÖSTERREICH, SCHWEIZ:

„Wir verdanken den Erfolg in erster Linie unserem Kunden. Deswegen stehen bei Michelin die Bedürfnisse und die Anforderungen der Branche an ihn an erster Stelle. Der Kunde erwartet von einem Premiumhersteller wie Michelin zu Recht nicht nur innovative Reifen für alle Segmente. Michelin versteht sich selbst als Partner, der ihm Lösungen über das reine Produkt hinaus bietet. Digitale Services zur Optimierung des Reifenmanagements sind da ein Beispiel von vielen. Unsere Dienstleistungen verfolgen dabei immer ein klares Ziel: Standzeiten durch Wartungen verkürzen, mehr Planungssicherheit erzielen, die Verkehrssicherheit erhöhen und die Betriebskosten senken. Dieses Verständnis für die Branche und die partnerschaftliche Beziehung zum Kunden sind genau das, was die Marke Michelin so stark macht.“





ULRICH WOLTER, DIRECTOR MARKETING BEI DKV:

„Unsere Kunden tragen ganz erheblich zum Erfolg unserer Marke bei. Wir entwickeln nichts vom grünen Tisch aus, sondern arbeiten bereits in der Entwicklungsphase eng mit ihnen zusammen. Auf diese Weise entstehen Produkte und Services, die der Markt auch tatsächlich braucht. Diese Produkte und Services werden entsprechend stark nachgefragt, was wiederum auf den Erfolg unserer Marke einzahlt.“



PIERRE FLECK, CEO BEI EUROPART HOLDING GMBH:

„Was für die Kundenbindung gilt, gilt sinngemäß auch für den Anteil der Kunden beim Markenerfolg. Es gibt kaum eine bessere Werbung als einen zufriedenen Kunden, der uns weiterempfiehlt. Durch unsere klare Fokussierung auf die Segmente Truck, Trailer und Bus sowie die Investition in die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter schaffen wir eine Grundlage, mit der wir der richtige Partner an der Seite unserer Kunden sind. Genau das macht den Erfolg von Europart aus.“



FRANZ EBNER, MARKETINGLEITER BEI PALFINGER:

„Gerade in Deutschland stellt der Kunde sehr hohe Ansprüche an sein Gerät und hat daher auch einen sehr hohen Anteil am Erfolg der Marke. Wir haben bereits vor vielen Jahren begonnen, Kunden in die Entwicklung neuer Geräte aktiv einzubinden. Die Schwerlastkrane PK 165.002 TEC7 und PK 200002-SH wurden ab dem ersten Strich bis zur Markteinführung von einem ausgewählten Kundenkreis begleitet. Entscheidend ist, dass man offen ist für Ideen, die an einen herangetragen werden. Dabei wird alles diskutiert, erscheint es am Anfang auch noch so unrealistisch. Zum Beispiel der überstreckbare Knickarm ist so eine Kundenidee, welche wir sofort umgesetzt haben. Damit können Kranfahrer in Hallen oder unter Vordächern sehr komfortabel arbeiten. Zusätzlich hatten wir den positiven Effekt, dass Ladekrane mit einem angebauten Hubarbeitskorb Arbeiten ausführen können, welche eine klassische Hubarbeitsbühne aufgrund ihrer Geometrie nicht ausführen kann. Es entstand somit ein Mehrwert für Kunden, an den wir zuerst gar nicht gedacht hatten. Weitere Vorteile sind die branchenübergreifenden Ideen. So konnten wir einige Anforderungen bei Eisenbahnkranen in den Bereich Lkw-Ladekran transferieren. Daher ist es sehr wichtig, wenn man als Hersteller breit aufgestellt ist, da sich einzelne Anwendungen gegenseitig immer wieder befruchten.“



ANDREAS SCHMITZ, VORSTANDSVORSITZENDER SCHMITZ CARGOBULL AG:

„Im Wort Marke steckt das Wort Markt und das ist der Platz, an dem sich die Kunden befinden. Hier wird verglichen, werden neue Bedürfnisse dargelegt und entsprechende Lösungen eingefordert. Wer auf diesem Markt erfolgreich bestehen will, braucht gute Inhalte hinter der Marke, wie Innovation, kundenorientierte Produkte, höchste Qualität, nachhaltige und kosteneffiziente Transportlösungen und, ‚last, but not least‘, Menschen, die sich mit Zuverlässigkeit und höchstem Engagement mit ihrem ganzen Kow-how der besten Lösung widmen und damit die Kunden immer wieder überzeugen. Wer dieses Markenversprechen nicht erfüllt, wird über kurz oder lang den Marktplatz verlassen. Unsere Marke gibt es schon über 120 Jahre. Das zeigt die Wertschätzung des Kunden für unsere Leistungen. Nur so lässt sich unsere Marktführerschaft in Europa erklären.“



ANDREAS MOSER, RESSORTLEITER MARKT IN DER DIVISION NUTZFAHRZEUGTECHNIK DER ZF FRIEDRICHSHAFEN AG:

„Den Einfluss unserer Kunden kann man gar nicht hoch genug einschätzen, und damit meine ich auch wieder beide eben angesprochene Kundenkategorien – Hersteller wie Endverbraucher. Denn sie definieren regelmäßig neu, was sie als Mehrwert begreifen. Sie regen damit unsere Entwicklungsabteilungen zu Innovationen an, die sich als neue Mehrwert-Bringer im Markt durchsetzen. Und auch bei den Messungen unseres Markenwerts sind die Aussagen und Rückmeldungen von Kunden ein höchst wichtiges Kriterium.“



LARS BRORSEN, VORSITZENDER DER GESCHÄFTSFÜHRUNG DER JOST GRUPPE:

„Wir entwickeln und fertigen technisch hochwertige und sichere Anhängerkupplungen nicht, weil wir es können, sondern weil die Kunden diese Produkte für ihre Einsätze benötigen. Der Kunde steht immer im Mittelpunkt unserer Arbeit – ob bei der Entwicklung, die konkrete Kundenanforderungen und Kundenanregungen miteinbezieht, ob bei der Produktion, wo eine hohe Qualität die Voraussetzung für zufriedene Kunden schafft, oder in Vertrieb und Service, wo unsere Mitarbeiter und Partner vor Ort die Kunden ganz direkt beraten und betreuen.“



MARCEL SCHOCH, GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER BEI HS-SCHOCH:

„Unsere Kunden sind die Botschafter der Marke HS-Schoch. Sie leben mit unseren Produkten und identifizieren sich damit. Und tragen so einen großen Teil zur Markenidentität von HS-Schoch bei. Ich würde die Kunden gar in einer Reihe mit unseren Mitarbeitern nennen. Denn zufriedene Kunden teilen ihre Erfahrungen gerne mit Kollegen und empfehlen uns weiter. Dies trägt ganz erheblich zum Markenimage von HS-Schoch bei. Wir merken es auch daran, dass die Fahrer täglich nach HS-Schoch-Aufklebern anfragen, um ihren Truck damit zu schmücken. Und so ihre Identifikation mit HS-Schoch zum Ausdruck bringen.“



CARSTEN PRAGER, LEITER KUNDENDIENST LKW DEUTSCHLAND MERCEDES TRUCKWORKS:

„Die Anforderungen unserer Kunden an einen professionellen One-Stop-Service waren vor über fünf Jahren der Grundstein von TruckWorks. Wir freuen uns sehr über den Erfolg beziehungsweise die Bestätigung, die wir in diesem Zeitraum durch unsere Kunden erhalten haben. Viele unserer Kunden haben den Vorteil von TruckWorks erkannt und steuern gezielt diese Betriebe an. Sie wissen, wofür die Marke verlässlich steht: ein umfangreiches Leistungsportfolio (wie Wartung, Reparaturen, Aggregateinstandsetzung, Lkw-Reifenservice, Fahrzeugreinigung und -pflege, Hol- und Bringservice sowie Mobilitätslösungen, gesetzliche Prüfungen oder die verlängerten Öffnungszeiten unter der Woche oder am Samstag) für ein breites Spektrum von Trailern und Aufbauten.“



CHRISTOF THESINGA, MARKETING DIRECTOR BEI TIMOCOM:

„Der direkte Austausch mit unseren Kunden über die sozialen Medien spielt eine tragende Rolle bei zukünftigen Entwicklungen neuer Funktionen. Da wir aber mit der Transportplattform verschiedenste Zielgruppen mit unterschiedlichen Anforderungen und Bedürfnissen ansprechen, haben wir – neben dem sehr breiten Feedbackkanal Social Media – auch ein Kundenpanel eingerichtet. So können wir uns mit unseren Kunden gezielter über bestimmte Funktionen, Design und Nutzung austauschen. Und da unsere Nutzerzahlen stetig steigen, haben wir den Teilnehmerkreis des Kundenpanels um ein Vielfaches erweitert. Man kann also behaupten, dass eine hohe Anzahl unserer Kunden heute einen großen Einfluss auf den Erfolg der Marke Timocom hat.“



ANDREAS BERENTS, GESCHÄFTSFÜHRER

DEUTSCHLAND UND ÖSTERREICH BEI EUROMASTER:

„Unsere Kunden haben einen großen Anteil an unserem Erfolg, denn dank ihres regelmäßigen Feedbacks, ihres Lobes und ihrer Verbesserungsvorschläge entwickeln sich sowohl unsere Weiterempfehlungsrate als auch unsere Mystery-Shopping-Ergebnisse seit Jahren sehr positiv. Immer mehr Kunden helfen uns dabei, die Nummer eins in Deutschland zu werden. Darauf werden wir uns jedoch nicht ausruhen, sondern sie mit innovativen Angeboten, einem Kundenbeirat und zunehmender Digitalisierung in Zukunft noch stärker begeistern.“



BERND MELCHER, VORSTAND DER KRAVAG:

„Die Beziehung zwischen Kravag, unseren Vertriebspartnern in den Straßenverkehrsgenossenschaften und unseren Kunden im Verkehrsgewerbe ist etwas ganz Besonderes, ja vielfach geradezu familiär. Viele Unternehmen sind schon seit Jahren oder gar Jahrzehnten bei uns versichert. In zahlreichen Gremien der Kravag gestalten Kunden sogar unsere Firmenpolitik aktiv mit. Die gegenseitige Achtung und das Vertrauen spiegeln sich auch auf den Heckseiten Tausender Kunden-Lkw: ‚Versichert? KRAVAG ... wo denn sonst!‘ – die Aussage spricht für sich und ist die beste Werbung, die wir uns wünschen können.“



JORGE ESTELLE CARO, REGIONAL-LEITER FÜR NORD- UND OSTEUROPA BEI THERMO KING:

„Thermo King erhält seit 2005 durchgehend die beste Bewertung der Kategorie ‚Beste Marke‘ und wir sind sehr stolz, dass wir von Ihren Lesern, von denen viele unsere Kunden sind, wieder so gewürdigt wurden. Das ist ein Beleg dafür, dass wir unseren Kunden wirklich zuhören und ihre Anforderungen kennen. Dank des umfassendsten Händlernetzwerks auf dem Markt können wir dann die passenden Lösungen und Services entwickeln und bereitstellen. Der Antrieb hinter unseren Produkt- und Serviceinnovationen ist, Kundenbedürfnisse immer besser zu erfüllen. Auch die weiteren Neuigkeiten und Innovationen, die für dieses Jahr geplant sind, entstanden aus dem Bestreben, die Kundenanforderungen langfristig zu erfüllen.“



Kunden benötigen echte Wertschätzung

Gespräch. Für die Kundenbindungen sind viele Faktoren entscheidend. Wichtig ist es, den Kundenwert zu ermitteln, denn dieser zeigt auch auf, welche Strategie ein Unternehmen wählen sollte. Weitere Details dazu gibt Professor Michael Froböse im Interview.

Die Leserwahl Beste Marken in der Nutzfahrzeugbranche lässt bereits seit zwölf Jahren die Leser entscheiden, welche Marken in 24 Kategorien die besten sind. In vielen der Kategorien fällt auf, dass es stets dieselben Marken sind, die seit Jahren vorn liegen. Welche Gründe hat das?

Es ist das Image, das sich ein Unternehmen über viele Jahre geschaffen hat. Das gilt im B2B-Bereich genauso wie im B2C-Bereich.

Ein gutes Beispiel dafür ist Volkswagen. Trotz des Abgasskandals gelingt es dem Unternehmen weiterhin, viele Preise bei den besten Nutzfahrzeugen zu gewinnen. Wenn sich ein Konzern über Jahrzehnte einen so gu-

ten Ruf aufgebaut hat, ist selbst ein Skandal dieser Größenordnung nicht in der Lage, das gute Image so schnell zu zerstören – jedenfalls nicht bei dem Großteil der Kunden. Zudem gibt es bei jeder Kaufentscheidung eine Reihe von Faktoren, die ein Unternehmer berücksichtigt. Der Umweltaspekt ist dabei nur einer – und dieser ist offenbar für viele Kunden

Kurzvita Professor Dr. Michael Froböse

Professor Froböse ist Leiter des Steinbeis-Transferzentrums für Marketingforschung an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg in Heidenheim. Seit fast 30 Jahren beschäftigt sich Froböse mittlerweile intensiv mit dem Marketing. Im Jahr 1988 begann er als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Absatzwirtschaft an der Universität Hohenheim. Hier promovierte er auch im Jahr 1994. Bereits seit 20 Jahren ist er Mitglied beim Steinbeis-Transferzentrum für marktorientierte Unternehmensführung, Stuttgart-Hohenheim. Dort begann er als Projektleiter.

Zu seinen bekanntesten Veröffentlichungen gehören die erst jüngst erschienene Publikation **Marketing, Reihe „Studienwissen kompakt“**, Wiesbaden 2016, die er gemeinsam mit M. Thurm herausgibt.

Zu den weiteren Veröffentlichungen gehören:

Mikrogeographische Segmentierung von Einzelhandelsmärkten, Wiesbaden 1995

Herausforderungen für das Marketing in Forschung und Lehre, Sternenfels/Berlin 1996 (mit H. Hörschgen)

Marketing als Schnittstellenwissenschaft und Transfertechnologie, Berlin 1996 (mit A. Kaapke)

Fallstudien zum Handelsmanagement, Stuttgart/Berlin/Köln 1999 (mit A. Kaapke)

Marketing – Eine praxisorientierte Einführung mit Fallbeispielen, 2. Aufl., München 2003 (mit A. Kaapke)

Marketing, Transfer-Dokumentation-Report, Hrsg. v. der Steinbeis-Hochschule Berlin, Stuttgart/Berlin 2005 (mit A. Kaapke)



Die Besten Marken 2016

nachgelagert, auch wenn das kaum jemand offen zugibt. Für viele steht die Wirtschaftlichkeit eines Fahrzeugs im Vordergrund. Daher hat solch ein Abgasskandal nicht unbedingt große Auswirkungen auf das Image.

Woran kann das liegen?

Hat sich der Kunde erst einmal eine Meinung gebildet, ändert er auch seine Sicht der Dinge nicht so schnell. Da muss schon ganz schön was passieren, wie es der aktuelle Fall demonstriert. Die Leistung und der Vorsprung, den sich ein Unternehmen beim Image geschaffen hat, lassen sich nicht so schnell aufholen. Das gilt für viele Unternehmen der Nutzfahrzeugbranche.

Wie könnte es denn dann den Verfolgern gelingen, sich auf Platz eins zu schieben?

Dafür benötigt man einen langen Atem. Audi hat diesen Wandel vom biederen Hutfahrer- und Wackeldackel-Image zum sportlichen und innovativen Premiumanbieter hervorragend hinbekommen, aber hierfür waren viele Jahre und eine neue Produktpalette nötig.

Grundsätzlich bedarf es einer wirtschaftlich oder technisch besseren Lösung für einen Verfolger, um den Imageführer vom ersten

Platz zu verdrängen. Im Fahrzeugbau und Zubehörbereich ist im Moment vieles in Bewegung. Mit Blick auf das hoch automatisierte Fahren schaffen vielleicht Start-ups oder auch etablierte Unternehmen den Sprung mit einer Innovation. Wichtig dabei ist, dass das Unternehmen auch in der Lage ist, sein Produkt glaubwürdig in den Markt zu bringen. Hier wiederum greift eine erfolgreiche Kommunikation.

Welche Instrumente wären dafür aus marketing-wissenschaftlicher Sicht notwendig?

Die Marketinginstrumente sind aus meiner Sicht ebenso die Produkte und die Dienstleistungen. Wenn sich ein Unternehmen auf Platz eins schieben möchte, reicht eine gute Kommunikationsstrategie nicht aus. Es sind die Produkte und Serviceleistungen, die so gut sein müssen, dass es einem Unternehmen gelingt, beste Marke zu werden. Das klappt nicht mit kommunikativem Aktionismus, denn ich sollte nur das kommunizieren, was meiner Leistung entspricht. Geschieht dies nicht, sorgt ein Unternehmen für zusätzliche Enttäuschung und fällt eher noch weiter ab. Das gilt insbesondere für den B2B-Bereich. Hier müssen Unternehmen zuverlässig sein.

Welche Rolle spielt der Preis?

Der Preis ist im B2B-Bereich ebenso sensibel wie im B2C-Sektor, weil Unternehmen bei ihren Käufen insbesondere die Wirtschaftlichkeit des Angebots berücksichtigen. Zudem greift hier auch die Sicherheit der Entscheidung. Deshalb muss ein Lieferant Servicezuverlässigkeit bieten. Ein Fuhrparkbetreiber achtet beispielsweise nicht nur darauf, dass der Service vorhanden ist, es ist ihm sehr wichtig, dass die Fahrzeuge laufen.

Wie unterscheiden sich dann die beiden Bereiche?

Im Consumer-Bereich spielen oftmals Emotionen, das Design und die Selbstverwirklichung durch den Produktkauf eine wichtige Rolle. Warum sonst würde ein Autofahrer einen Porsche oder BMW kaufen, wenn auch ein Kia ähnlich zuverlässig den Fahrer von A nach B bringt? Die Endverbraucher sind oft bereit, viel Geld für ein Auto zu bezahlen, weil gerade hier die Emotionen zählen.

Dessen sind sich die Automobilhersteller auch bewusst und kommunizieren nicht die Wirtschaftlichkeit, sondern die emotionalen Werte des Autos wie den Komfort oder das Fahrgefühl. >

Ein Unternehmen der R+V Versicherungsgruppe



KRAVAG – Beste Marke 2016
Wir sagen DANKE!

KRAVAG wurde von den Lesern von trans aktuell, FERNFAHRER und lastauto omnibus zum siebten Mal in Folge zur besten Marke in der Kategorie Versicherer Nutzfahrzeuge gewählt. Herzlichen Dank für Ihre Stimme!

www.kravag.de
info@kravag.de



Unser Online-Service für Logistiker
www.kravag-brancheninfos.de
Jetzt kostenlosen Newsletter bestellen!

Im Geschäftsbereich sind es aber vielmehr die Wirtschaftlichkeit und die Sicherheit, die stimmen müssen. Sicherheit bedeutet hier, dass der Lieferant zuverlässig ist.

In Ihrem wissenschaftlichen Kontext beschäftigen Sie sich auch intensiv mit Medien und Kommunikation. Welche Mittel sind für eine nachhaltige Kundenbindung im B2B-Bereich denn wirklich relevant?

Das betrifft nicht nur meinen Fachbereich. Unternehmen müssen ihren Kunden echte und keine aufgesetzte Wertschätzung entgegenbringen, wie es manchmal der Fall ist.

Unternehmen sollten versuchen, sich in ihre Lage zu versetzen, damit sie sich sicher fühlen. Jenseits der Kommunikation sind es immer auch Produkt- und Servicenutzen und Preis, die jedes Unternehmen liefern muss.

Im Bereich der Kommunikation ist der After-Sales-Bereich immens wichtig. Unternehmen müssen ihre Kunden nach dem Kauf intensiv weiter betreuen. Das ist auch Aufgabe der Kommunikationsabteilung in enger Kooperation mit dem Vertrieb.

Wie kann ein Unternehmen denn dann die richtigen Mittel für die Kundenbindung im B2B-Bereich identifizieren?

Das lässt sich generell schwer sagen. Das muss jedes Unternehmen für sich definieren.

Sehr hilfreich ist dabei ein System zum Customer-Relationship-Management (CRM), das unter anderem darstellt, in welchen Bereichen sich meine langfristigen Kunden von denen unterscheiden, die erst kurz dabei sind.

Die gefundenen Unterschiede sind dann die Treiber der Kundenbindung.

Was gibt es bei der Untersuchung zu beachten?

Die langfristig gebundenen Kunden müssen im gewählten Beispiel auch die besseren Kunden sein, was nicht immer der Fall ist. Im Normalfall sind es treue Kunden, bei denen ein Unternehmen einen sicheren Absatz hat.

Zudem benötigt es keinen großen Etat für die Neukundengewinnung. Alles in allem ist es dann für die Unternehmen eine komfortable Situation. Es gibt jedoch auch häufiger den Fall im B2B-Bereich, dass gerade die langfristigen Kunden den Preis drücken. Dann ist der gesamt zu betrachtende Kundenwert nicht mehr so hoch. Denn noch wichtiger als die Kundenbindung ist der Kundenwert.

Warum?

Letztendlich wollen Unternehmen mit Marketing und Kommunikation Geld verdienen. Und diese Einnahmen kommen nun mal vom Kunden. Der Kundenwert bemisst sich daher

nicht nur nach der starken Bindung und der Zufriedenheit der Kunden. Hinzu kommt das gesamtbetriebswirtschaftliche Ergebnis.

Dieses sollte weiterhin positiv sein. Jedes Unternehmen sollte daher nach Treibern suchen, die sich nicht über den Preis definieren.

Lässt es sich beziffern, zu welchen Anteilen die unterschiedlichen Kommunikationsmittel wirken?

Jedes Unternehmen sollte auf jeden Fall versuchen, diese Frage zu beantworten. Das geht jedoch nur langfristig, denn nur so kann ein Unternehmen ermitteln, welche Maßnahmen auch wirklich die Kundenbindung erhöht haben. Eine Grundvoraussetzung dafür ist wiederum ein umfangreiches CRM-System mit den entsprechenden Daten. Diese sollten aufzeigen, wie lange ein Kunde schon beim Unternehmen ist, wie viel Umsatz er gemacht und welche Maßnahmen das Unternehmen ergriffen hat.

Bestehen auch Gefahren bei der Wahl der Mittel für eine Kundenbindung?

Es lässt sich auch eine Kundenbindung schaffen, bei der der Kunde sozusagen gezwungen ist, dem Unternehmen treu zu bleiben. Das kann auch eine technisch-funktionale Bindung sein. So gibt es beispielsweise Inspektionsfenster, während derer der Kunde in die Werkstatt kommen muss. Dies kann auf der einen Seite ein gutes Mittel der Kundenbindung sein, wenn der Faktor Sicherheit und Verfügbarkeit des Fahrzeugs dabei dominiert.

Dieser muss aber nicht unbedingt nachhaltig sein, denn der Kunde kann auch davon enttäuscht sein, dass er so häufig für nicht genau definierte Kleinigkeiten Zeit und Geld opfern muss.

In Zeiten der digitalen Mediennutzung ist die Relevanz von Printtiteln immer öfter umstritten. Wie sehen Sie die Rolle der Printtitel in Zukunft?

In der Zukunft wird sich diese Frage gar nicht mehr stellen. Es kommt heute schon viel mehr auf die Botschaft an, die ein Unternehmen vermitteln will. Auf welchem Kanal diese gespielt wird, hängt vom Medien-Nutzungsverhalten des Kunden ab. Das bedeutet heute in aller Regel, dass Unternehmen digitale und analoge Kanäle nutzen sollten.

Denn noch immer gibt es insbesondere bei Fach-Printtiteln eine kompetente Leserschaft, die sich aus der gleichen Zielgruppe zusammensetzt.

Können sich Print- und Onlinetitel aus Sicht der Marketingabteilungen ergänzen?

Auf jeden Fall. Es gibt hier viele interessante Ansätze. So kann beispielsweise ein QR-Code in einem Fachartikel sehr nützlich sein, wenn dieser auf weitere digitale Informationen verweist, zum Beispiel dann, wenn die Informationen nur in Bewegtbild-Form gut vermittelt werden können.

Aber auch personalisierte Meldungen und Artikel werden in Zukunft häufiger nachgefragt werden. Hier gilt es für die Verlage, neue Formen der Personalisierung der Nachrichten zu schaffen – ein Bereich, in dem sich Print und Online durchaus ergänzen können.

Wie sollte entsprechend die Kommunikationsstrategie eines Unternehmens aussehen?

Jedes Unternehmen sollte klar die Kanäle definieren, die der Kunde nutzt. Dann muss überlegt werden, wie sich aus der Verknüpfung der Medien ein Zusatznutzen herausziehen lässt. Aber auch Unternehmen können ihre Botschaften auf diese Weise verbreiten.

Als Medien lassen sich Kundenmagazine in Print- oder digitaler Form nutzen. Aber auch personalisierte Newsletter sind ein probates Mittel.

Ist denn diese Form noch zeitgemäß?

Wenn sie den B2C-Bereich betrifft, eher weniger. Hier befinden sich E-Mails als Kommunikationskanal schon wieder auf dem Rückzug.

Das trifft jedoch nicht für den Geschäftsbereich zu, in dem die Kommunikation über E-Mails noch sehr wichtig ist. Sie haben nicht an Attraktivität verloren.

Was gilt denn für den B2C-Bereich?

Dieser driftet immer mehr in Richtung Social Media. Es ist nicht mehr nur Facebook. Die Konsumenten nutzen auch viele ähnliche Kanäle. Wichtig dabei ist, dass die Kommunikation mobil ist.

Könnte dieser Trend auch im Geschäftsbereich Fuß fassen?

Teilweise hat er das schon. Jede Person lässt sich über ihr mobiles Gerät erreichen. Wenn Unternehmen aus der Nutzfahrzeugindustrie den Draht zum Nutzer suchen, zum Beispiel zum Lkw-Fahrer, dann sind sie mit mobilen Anwendungen auf dem richtigen Weg. Digitale Produktkataloge, Gebrauchsanleitungen und Service-Apps sind weitere, bereits praktizierte Anwendungen des mobilen Marketings im B2B-Sektor.

Herr Professor Froböse, herzlichen Dank für das Gespräch.



12 YEARS – since 2005

Auch in unserem Jubiläumsjahr votierten die Branchenkenner in der Kategorie »**Tuning & Styling**« zum **12. Mal** infolge seit Bestehen der Wahl für **HS-Schoch**. Und dies mit wachsendem Erfolg.

Im Vergleich zur Leserwahl 2015 konnten wir wieder zulegen. Und wie guter Whisky, versprechen wir Ihnen, dass wir mit jedem Jahr noch besser werden.

Herzlichen Dank für Ihre Wahl.

www.hs-schoch.de



Tuning und Styling
1. PLATZ
2005-2016



HS-Schoch GmbH
LKW-Zubehör
Truckstyling
Am Mühlweg 2
73466 Lauchheim

HS Schoch[®]
LKW-Zubehör/Truckstyling



Sich einmal wie ein Champion fühlen, so wie die Fußballer nach einem gewonnen Spiel. Den heimlichen Siegern ist das Bad in der Öffentlichkeit leider nicht vergönnt, dafür leisten sie aber trotzdem harte Arbeit.
Foto: fotolia Sergey Nivens



Mit der Übernahme der Trailerachsen von Mercedes-Benz muss sich Jost mit dem neuen Produkt im Markt noch einen Namen machen.
Foto: Jost

Benz bekannter als Jost am Markt ist, wird hier deutlich. Es ist aber auch festzustellen, dass die Jost-Werke durch ihre Bekanntheit direkt in die Top fünf der Besten Marken in der Kategorie Trailerachsen kommen, obwohl sie in diesem Bereich zuvor nicht aktiv waren. Zudem wirbelt die Übernahme die komplette Kategorie durcheinander. Viele der



Unter dem alten Markennamen Kässbohrer blüht die Marke wieder richtig auf und macht in der Beliebtheit bei den Wählern einen Satz.
Foto: Kässbohrer

anderen Marken profitieren von der Übernahme. So finden sich mit SAF, Schmitz Cargobull Rotos und Krone Trailer Achse gleich drei weitere Marken der Kategorie bei den heimlichen Siegern wieder. Gleichzeitig schieben sich die Marken auch alle um mindestens einen Rang nach oben, da der Zweitplatzierte ausgeschieden ist. Am meisten Prozentpunkte sammelte SAF mit einem Plus von 5,3 und jetzt 34 Prozent. In den Top Ten der heimlichen Sieger ist das der vierte Platz, gefolgt von Schmitz Cargobull Rotos mit einem Plus von 4,1 Prozentpunkten und jetzt 28,5 Prozent. Zwar landet

Krone Trailer Achse bei den heimlichen Siegern nur auf dem achten Platz mit einem Plus von 3,4 Prozentpunkten. Doch dafür erhält die Marke in der Kategorie die Silbermedaille. Die Kategorie Trailerachsen macht damit deutlich, wie schnell die Kunden sich von einer Marke verabschieden und bei einem neuen Besitzer nicht die Treue halten. Ein etwas anders gelagertes Phänomen zeigt sich bei Kässbohrer. Nach der Rückkehr der eigenständigen Marke Kässbohrer ohne den Zusatz des Mutterkonzerns Tirsan gelingt dem Unternehmen ein Sprung nach vorn in >

Harte Arbeit

Aufsteiger. Wie wertvoll gute Marketingarbeit wirklich ist, lässt sich schwer messen. Ein Faktor ist auch die Wahl der Besten Marken in der Nutzfahrzeugbranche. Hier zeigt sich, wie viele Käufer Marken hinter sich vereinen können. Dabei lohnt sich immer ein Blick auf die Entwicklung.

Es muss nicht immer der Sieger in einer Kategorie sein, der die beste Arbeit im Jahr geleistet hat. Wer es als Unternehmen erst einmal geschafft hat, seine Marke am Markt zu etablieren, dem werden oft auch negative Schlagzeilen verziehen (vgl. Interview S. 44). Es bedarf jedoch findiger Ideen und einer kontinuierlichen Arbeit an der Marke, um sich in den Ranglisten nach oben zu schieben. Das kann Jahre dauern.

Äußere Einflüsse sind ein weiterer Faktor, der bewirken kann, dass eine Marke plötzlich ganz oben steht. Ein wunderbares Beispiel dafür ist Apple. Das Unternehmen dümpelte viele Jahre vor sich hin. Die Computer hatten

zwar einen guten Ruf, doch für viele waren sie zu teuer. Zudem boten sie nicht die Vielfalt an Programmen und Anwendungen wie ein Windows-basierter Computer. Erst mit der Einführung des I-Phones katapultierte sich Apple in den Zenit und ist heute das wertvollste Unternehmen der Welt. Mit einer technischen Erfindung kann der Sprung gelingen.

Vielleicht wird es solche Erfolgsgeschichten auch bald in der Automobilwelt zu erzählen geben, denn mit der Einführung hoch automatisierter Fahrzeuge ändert sich die Branche. Viele der Zulieferer und Lkw-Hersteller haben sich auf den Weg in Richtung Zukunft gemacht.

Wie wichtig die Marke ist, zeigt sich in diesem Jahr besonders gut am Beispiel der Übernahme von Mercedes Trailer Axle System durch die Jost-Werke. Ein Kauf, der im Markt durchaus für Furore sorgte. Mit 12,5 Prozent steigt Jost Achsen Systeme bei den Besten Marken in der Kategorie Trailerachsen ein.

Das bedeutet in der Kategorie Trailerachsen Platz fünf. Das gleiche Produkt unter der Marke von Mercedes-Benz Trailer Axle Systems lag im vergangenen Jahr noch auf dem zweiten Platz mit 35,5 Prozent. In der Analyse zeigt dieses Ergebnis, wie wichtig die Marke ist. Mit jedem Namen werden bestimmte Werte verbunden. Dass Mercedes-

Die Besten Marken 2016



Daniel K.,
Account Manager bei TimoCom



Daniel, wie fühlt man sich als patschnasser Beste-Marke-Gewinner?

Großartig. Wir haben uns riesig gefreut, als wir die Nachricht bekommen haben. Natürlich hing das bei meinen Kollegen auch mit der Vorfreude auf meinen Sprung zusammen. Ich hoffe, es hat ihnen genauso viel Spaß gemacht wie mir.

Und was machst du jetzt?

Erst einmal etwas Trockenes anziehen und dann geht's wieder an die Arbeit. Wir haben uns schließlich noch nie auf unseren Lorbeeren ausgeruht.

Das stimmt. Vielen Dank, Daniel!



Die TimoCom Mitarbeiter bedanken sich herzlich bei allen Lesern des ETM-Verlags zur Wahl der Besten Marke.

www.timocom.de

der neu geschaffenen Kategorie Trailer Plane/Curtainsider. Mit einem Plus von 10,8 Prozentpunkten und insgesamt 23,4 Prozent überholt die Marke sogar Fliegl (17,3 Prozent). Auch der Abstand zum vierten Platz mit Schwarzmüller (27,6 Prozent) ist nicht wirklich weit entfernt.

Damit etabliert sich wieder eine Marke, die in den vergangenen Jahren doch eher abgetaucht war. Mit Wielton gelingt es noch einer Marke in der Kategorie unter die besten zehn Aufsteiger zu kommen. Dabei ist Wielton kein echter Auf-, sondern vielmehr ein Einsteiger mit 3,8 Prozent. Zwar leistete auch Fliegl in diesem Jahr nach Meinung der Wähler gute Arbeit. Nur leider kann das Unternehmen in der Kategorie Plane/Curtainsider nicht davon profitieren. Ein Plus von 2,5 Prozentpunkten verhelfen der Marke zwar, noch zu den Top Ten der heimlichen Sieger zu gehören. Doch Kässbohrer verdrängt Fliegl trotzdem vom gewohnten Platz.

Viel gute Arbeit leistete auch Europart. Während das Unternehmen in der Kategorie Lkw-/Busteteilehändler wieder gewinnen konnte, nimmt das Unternehmen den guten Ruf der Marke in der Kategorie Truck-/Trailerservice gern mit. Die konsequente Ausrichtung auf Truck, Trailer und Busse, wie es Europart-Geschäftsführer Pierre Fleck bezeichnet, zeigt Wirkung. Zwar kann Europart Trailer Station mit 23,5 Prozent den zweiten Platz von MAN Service Complete

Top Ten der heimlichen Sieger 2016

Unternehmen	Kategorie	2016 %	2015 %	Differenz
Jost Achsen Systeme	Trailerachsen	12,5	/	12,5
Kässbohrer	Trailer Plane/Curtainsider	23,4	12,6	10,8
Europart Trailer Station	Truck- und Trailerservice	23,5	16	7,5
SAF	Trailerachsen	34	28,7	5,3
Schmitz Cargobull Rotos	Trailerachsen	28,5	24,4	4,1
Aral	Tankkarten	28,3	24,5	3,8
Wielton	Trailer Plane/Curtainsider	3,8	/	3,8
Krone Trailer Achsen	Trailerachsen	35,8	32,4	3,4
VHV	NfZ-Versicherungen	10,1	7,3	2,8
Fliegl	Trailer Plane/Curtainsider	17,3	14,8	2,5

(33,8 Prozent) noch nicht angreifen, doch dafür sorgt die Marke für einen sicheren Abstand auf den Viertplatzierten Iveco Truck Station (11,1 Prozent). Mit einem Plus von 7,5 Prozentpunkten ist Europart Trailer Station Dritter der heimlichen Sieger. Auf dem sechsten Platz bei den heimlichen Siegern steht in diesem Jahr Aral. Damit schiebt sich erstmals ein Mineralölkonzern mit seiner eigenen Tankkarte zwischen die beiden unabhängigen Tankkartenanbieter DKV (37,1 Prozent) und UTA (27 Prozent).

Mit einem Plus von 3,8 Prozentpunkten erreicht Aral 28,3 Prozent Zustimmung.

In der ganzen Kategorie fällt auf, dass die Mineralölkonzerne alle ein wenig zulegen können. Woran das genau liegt, lässt sich schwer abschätzen. Es wäre aber durchaus vorstellbar, dass hier viel mit Preis als Marketinginstrument gearbeitet wurde.

Einen weiteren heimlichen Sieger gibt es in diesem Jahr mit VHV in der Kategorie NfZ-Versicherungen. Der Marke aus Hannover gelingt mit einem Plus von 2,8 Prozentpunkten gleich der Sprung von Platz sieben auf Platz fünf in der eigenen Kategorie. Für die Top Ten der heimlichen Sieger wiederum heißt es Rang neun.



Bei BFS - Rent a MAN gehören Betonmischer genauso zum Fuhrpark wie ...



... Hinterkipper. Insgesamt vermietet das Unternehmen allein über 500 Spezialfahrzeuge. Fotos: BFS

Der langfristige Erfolg

Beste Marken hat sich exemplarisch eine Marke herausgepickt, um einmal aufzuzeigen, dass sich gute Marketingarbeit über viele Jahre hinweg durchaus lohnt. BFS - Rent a MAN hat sich seit Jahren in der Tabelle nach oben gearbeitet.

In diesem Jahr erreichte die Marke mit einer Zustimmung von 15,5 Prozent den vierten Rang mit einem minimalen Abstand von 0,5 Prozentpunkten auf den Drittplazierten.

Das ist für BFS - Rent a MAN der beste Platz seit Bestehen der Leserwahl Beste Marken. Noch im Jahr 2011 lag BFS bei acht Prozent auf dem neunten Rang. Solch ein Erfolg ist besonders in der Kategorie Miete/Leasing schwer zu erreichen, denn in kaum einer Kategorie tummeln sich so viele Mitbewerber. Hinzu kommt, dass es einige etablierte, unabhängige Vermieter und viele Hersteller mit ihren eigenen Mietgesellschaften auf dem Markt gibt. Doch gerade hier ist vielleicht auch ein Geheimnis des Erfolges zu finden. Bis zum Jahr 2010 trat BFS - Rent a MAN nur unter der Marke

BFS auf. Zudem war die Marke damals auch bundesweit noch nicht so stark vertreten wie heute mit 70 Niederlassungen in Deutschland und fünf Stationen in der Schweiz.

„Als extremer Kurzzeitvermieter haben wir viel mehr Mietverträge als die großen Vermieter und trotzdem können wir in der Liga jetzt mitspielen“, sagt Geschäftsführer Hermann Stegmaier. Er fühlt sich durch das starke Ergebnis in seiner Geschäftspolitik bestätigt. So sei die Kundenbindung ein hohes Gut bei BFS - Rent a MAN und Teil der Servicestrategie. „Wir gehen trotz der kurzen Mietzeiten individuell auf Kundenwünsche ein“, betont Stegmaier. Diese können vielfältig sein, denn das Unternehmen vermietet neben Standard- und Kommunalfahrzeugen auch Spezialfahrzeuge wie Abroll- und Absetzkipper, Krankkipper, Abschieber, Betonmischer, Glastransporter und Holztransporter, um nur einige zu nennen. Dabei gibt es im Mietfuhrpark kein Fahrzeug, das älter als drei Jahre ist.



A6 Bad Rappenu-Nord A6 Bad Rappenu-Süd A45 Erlensee-Neuberg
A7 Gramschatz A7 Homberg (Efze) A14 Halle-Tornau
A7 Lutterberg A94 Mühldorf A3 Neumarkt
A38 Sangerhausen A81 Sulz-Vöhringen A93 Wernberg





Sind kurz weg.
Müssen feiern!

DER 11. SIEG IN SERIE. Auf der Straße müssen sich unsere Qualitätssysteme bewähren. Deshalb freut es uns besonders, wenn wir eine Auszeichnung von denjenigen Menschen bekommen, die täglich damit arbeiten: von Ihnen! Zum 11. Mal in Folge haben wir es auf das Siegerpodest geschafft und sind als Beste Marke im Nutzfahrzeugsegment in der Kategorie Bremse ausgezeichnet worden. Danke! | www.knorr-bremseCVS.com |



KNORR-BREMSE



Mercedes-Benz Vans

„AUF DIE ARBEITSPLÄTZE, FERTIG, LOS!“

VIELFÄLTIGES TRANSPORTER-PROGRAMM FÜR JEDEN BEDARF



Sicherheit und Komfort
Schlienz-Tours setzt
auf den Sprinter



Visitenkarte der Firma
Der Malereibetrieb Schiefelbein
pflegt sein Image mit dem Vito



Begleiter im Alltag
Schornsteinfegermeister
Armin Bohl bevorzugt den Citan

Sonderheft von

FERNFAHRER
DER TRUCK-ROCKSTAR DER BEREICHSPRAXIS

**lastauto
omnibus**
TEST-TECHNIK-TRENDS

trans aktuell
DER ZEITUNG FÜR TRANSPORT, LOGISTIK UND WIRTSCHAFT



1 Stern, 9 Stars: die Leistungsversprechen für Junge Sterne Transporter.

Junge Sterne Transporter. So Mercedes wie am ersten Tag.



24 Monate Fahrzeuggarantie*



HU-Siegel jünger als 3 Monate



12 Monate Mobilitätsgarantie*



Wartungsfreiheit für 6 Monate (bis 7.500 km)



Garantierte Kilometerlaufleistung



10 Tage Umtauschrecht



Attraktive Finanzierungs-, Leasing- und Versicherungsangebote



Probefahrt meist innerhalb von 24 Stunden möglich



Inzahlungnahme Ihres Fahrzeugs möglich

*Die Garantiebedingungen finden Sie unter www.junge-sterne-transporter.de

Mercedes-Benz

Vans. Born to run.



Inhalt

- 3 Editorial**
Innovationstreiber par excellence



- 4 Drei starke Typen**
Full-Line-Anbieter für jeden Bedarf

- 6 Interview**
Jochen Dimter im Gespräch



- 8 Pionier einer Fahrzeugklasse**
Der Sprinter:
Bestseller und Alleskönner

- 12 Einer für alle**
Der Vito: Kostenzwerg,
Nutzlastriese und
Sicherheitsexperte

- 16 Sparsamer Profi**
Der Citan: perfekter Stadtlieferwagen

- 20 Ein Team für Ihre Einsatzbereitschaft**
Zahlreiche Services bei Immobilität

- 22 Van ProCenter**
Maximale
Branchenexpertise
für Transporter-
kunden



- 23 So Mercedes wie am ersten Tag**
Das Gebrauchtwagenprogramm
„Junge Sterne Transporter“



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

ob der Schornsteinfeger mit dem Citan zur Abnahmemessung vorfährt, der Malermeister mit dem Vito auf die Baustelle kommt oder der Shuttle-Fahrer die Kinder mit dem Sprinter sicher zur Schule bringt: Die Einsatzmöglichkeiten des breiten Produkt-Portfolios von Mercedes-Benz Vans sind nahezu unbegrenzt. Wir bieten mit unseren Baureihen im Transporter-Segment für so gut wie jeden Bedarf das passende Fahrzeug.

Allein vom Sprinter halten wir für unsere Kunden mittlerweile sage und schreibe 2.160 Grundvarianten parat, und auch beim Vito und Citan setzen wir in Sachen Variabilität neue Maßstäbe. Was die drei Vans so attraktiv macht, erfahren Sie auf den folgenden Seiten dieser Sonderausgabe. Darin wollen wir auch unseren Anspruch zum Ausdruck bringen, den Kunden mit individuellen Lösungen als zuverlässiger Partner zur Seite zu stehen. Dass wir damit den richtigen Weg eingeschlagen haben, unterstreichen die jüngsten Geschäftszahlen: Mit dem Verkauf von weltweit 321.000 Einheiten hat Mercedes-Benz Vans 2015 mehr Fahrzeuge abgesetzt als jemals zuvor. Im ersten Halbjahr

Innovationstreiber par excellence

2016 konnten wir diesen positiven Trend weiter fortsetzen, der Absatz ist erneut kräftig gestiegen – und das über alle Modelle hinweg. Dieser Erfolg spricht für eine hohe Kundenzufriedenheit, die auch auf unsere Rolle als Innovationstreiber zurückzuführen ist. So rüstete Mercedes-Benz Vans bereits 2013 den Sprinter als ersten Transporter überhaupt serienmäßig mit einem Seitenwindassistenten aus. Mit weiteren Sicherheitsausstattungen wie Totwinkel-, Spurhalte- und Parkassistent tragen wir dazu bei, unfallbedingte Ausfallzeiten zu vermeiden und das Fahrzeug so maximal verfügbar zu halten. Erwähnenswert sind auch unsere Anstrengungen für eine nachhaltige Verbrauchsoptimierung, die für die Wirtschaftlichkeit eines Fuhrparks ebenfalls von zentraler Bedeutung ist.

So verwundert es nicht, dass die Produktion an beiden deutschen Standorten – Düsseldorf und Ludwigsfelde – aktuell auf Hochtouren läuft. Aber nicht nur hier. Im Rahmen unserer internationalen Wachstumsstrategie „Mercedes-Benz Vans goes global“ rollen unsere Transporter auch in den USA, Argentinien, Spanien, Frankreich, Russland und China vom Band.

Aktuell stellen wir uns intensiv die Frage, was unsere Kunden in Zeiten der Digitalisierung und der zunehmenden Vernetzung von uns als Transporterhersteller erwarten. Dazu werden wir auf der anstehenden IAA Nutzfahrzeuge die ersten konkreten Antworten sowie einen Ausblick auf zukünftige neue Dienstleistungen und Hardware-Lösungen geben.

Es bleibt also spannend und ich würde mich freuen, Sie in Hannover auf der IAA begrüßen zu dürfen und Ihnen unsere jüngsten Innovationen zu präsentieren.



Ihr Volker Mornhinweg
Leiter des Geschäftsbereichs Mercedes-Benz Vans

Impressum

Chefredakteur Andreas Techel

Redaktion Matthias Gaul

Fotos Daimler AG, Karl-Heinz Augustin,
Thomas Küppers, Werner Popp

Grafik Hilde Bender, Monika Haug,
Stephanie Tarateta

Druck appl druck GmbH, 86650 Wemding

Auflage 72.500 Stück

Realisation ETMservices, ein Geschäftsbereich
des EuroTransportMedia Verlags
Geschäftsbereichsleiter: Thomas Paul Göttl
Handwerkstraße 15
70565 Stuttgart
Telefon: +49.711.78498-80
www.etm-verlag.de

Geschäftsführer Oliver Trost

Mit Sprinter, Vito und Citan deckt Mercedes-Benz Vans einen großen Teil des Transportbedarfs von Material und Personen ab.

Komplette Van-Range: In Sachen Transporter hat sich Mercedes-Benz in den letzten Jahren zum Full-Line-Anbieter mit passenden Fahrzeugen für jeden Bedarf entwickelt: vom wendigen Stadtlieferwagen Citan über das professionelle Multitalent Vito bis hin zum vielseitigen Klassiker Sprinter.

Einer für alle: Dieser Slogan gilt für Transporter mehr als für jede andere Fahrzeugkategorie. Transporter sind Arbeitsinstrumente für Handwerker, Expressdienste, Dienstleister und Kommunalbetriebe. Sie dienen ebenso als Basis für Minibusse im Linien- und Reiseverkehr wie für hochwertige Reisemobile. Die Anforderungsprofile sind vielfältig, die Kunden entsprechend heterogen. Doch für alle hat Mercedes-Benz die passenden Fahrzeuge respektive Baureihen im Portfolio: Angefangen bei der mobilen Espresso-Bar im Citan auf dem Wochenmarkt über den Nutzlastriesen Vito bis hin zum Sprinter mit Allradantrieb auf der Großbaustelle, um nur drei Beispiele zu nennen. Ein echter Full-Line-Anbieter also, der es sich auf die Fahnen geschrieben hat, als zuverlässiger Partner seinen Kunden mit individuellen Lösungen rund um deren tägliche Mobilität zur Seite zu stehen.

Das starke Trio – Citan, Vito und Sprinter – unterstreicht dabei allein durch den Markenclaim „Born to run“ den Anspruch von Mercedes-Benz Vans, die maximale Verfügbarkeit der Fahrzeuge zu garantieren. Oder anders gesagt: ein Werkzeug, auf das sich die Kunden hundertprozentig verlassen können. „Vom kleinsten Fahrzeugteil bis hin zum Gesamtkonzept steht bei uns alles im Zeichen von maximaler Qualität



und größtmöglicher Funktionalität der Fahrzeuge“, betont Volker Mornhinweg, Leiter des Geschäftsbereichs Mercedes-Benz Vans.

In diesem Zusammenhang werden auch kontinuierlich die Servicezeiten und Lifecyclekosten weiter minimiert, um den Kunden beste Planungssicherheit zu bieten. Die leistungsfähigen, robust verarbeiteten und mit vorbildlichen Sicherheitsfunktionen ausgestatteten Fahrzeuge werden durch ein flächendeckendes Servicenetz und umfangreiche After-Sales-Leistungen begleitet. Ein wichtiges Argument für viele Fuhrparkbetreiber ist selbstverständlich auch die nachhaltige Wirtschaftlichkeit von Citan, Vito und Sprinter: Niedrige Betriebskosten gehen einher mit geringem CO₂-Ausstoß.



Sicher durch den Alltag

Mit dem „Transporter Training on Tour“ bietet Mercedes-Benz schon seit vielen Jahren ein kostenloses Fahrsicherheitstraining für Transporterfahrer an. An deutschlandweit insgesamt 20 Standorten schulen die Mercedes-Benz Experten auch 2016 wieder rund 4.200 Kunden. An den vier Stationen „Fahrassistenzsysteme“, „Fahrtechnik“, „ECO-Wettkampf“ und „Ladungssicherung“ haben Teilnehmer die Möglichkeit, ihr Wissen und ihre Praxiserfahrung zu erweitern. Trainer erläutern die Funktionsweise der umfangreichen Fahrassistenzsysteme und geben Praxistipps für sparsames Fahren. Bei der Station „Fahrtechnik“ verbessern die Teilnehmer ihre Reaktionsfähigkeit durch das Üben von Brems- und Ausweichmanövern bei unterschiedlichen Fahrbahnbedingungen und vor Hindernissen. Außerdem erlernen die Teilnehmer die Grundlagen der Ladungssicherung und erproben diese an praktischen Beispielen. Weitere Informationen gibt es im Internet unter www.transporter-training-on-tour.de.



Drei starke Typen

„Vom kleinsten Fahrzeugteil bis hin zum Gesamtkonzept steht bei uns alles im Zeichen von maximaler Qualität und größtmöglicher Funktionalität der Fahrzeuge.“

Volker Mornhinweg, Leiter des Geschäftsbereichs Mercedes-Benz Vans

Individuelle Branchen- und Flottenlösungen

Alle drei Transporter gibt es in einer Vielzahl von Varianten, darüber hinaus bringt Mercedes-Benz Vans auch regelmäßig Sondermodelle auf den Markt – so zum Beispiel den Citan, Vito und Sprinter in der WORKER Edition für preissensible Kunden. Die Fahrzeuge präsentieren sich in funktionaler Ausführung zu attraktiven Konditionen und praxisorientierten Serienausstattungen, die bewusst – der Name WORKER deutet es an – die Robustheit der Modelle unterstreichen und auf gewerbliche Anforderungen ausgelegt sind. So gehören etwa beim Citan die Verzurrösen in der Seitenwand ebenso dazu wie eine strapazierfähige halbohohe Innenverkleidung beim Vito oder die Elektrik für eine Anhängersteckdose beim Sprinter. Gleiches gilt auch für die Sondermodelle CREW, die neben ihrem großen Ladevolumen vor allem auf eine wirtschaftliche Personenbeförderung, zum Beispiel auf die Baustelle, ausgerichtet sind.

Was die Modellpalette von Mercedes-Benz Vans ebenfalls auszeichnet, ist das hohe Maß an Individualisierbarkeit und Branchenlösungen, sei es durch eine umfangreiche Palette an Sonderausstattungen oder durch unterschiedlichste Auf- und Ausbauten von

geprüften Systempartnern. Eigens zu diesem Zweck hat Mercedes-Benz schon vor Jahren mit ausgewählten Aufbauherstellern Partnerschaften geschlossen: Die sogenannten „VanSolution Partner“ stehen für eine zuverlässige und regelmäßig geprüfte Ausführung der Ausbauten von Vito und Sprinter für ihren spezifischen Einsatz als Bau-, Liefer- oder Kühlfahrzeug. Über dieses Angebot hinaus bietet die Informationsplattform „VanPartner by Mercedes-Benz“ die Möglichkeit, weitere Auf- und Umbaulösungen für Citan, Vito und Sprinter zu finden.

Für Flottenkunden gibt es maßgeschneiderte Fuhrparklösungen ab 50 (FlottenSterne T50+) beziehungsweise 250 Transportern (FlottenSterne T250+) mit Sonderkulanzen, günstigen Leasing- und Finanzierungsangeboten, speziellen Ausstattungspaketen und Branchenlösungen sowie individuellen Servicepaketen bei Wartung und Reparatur natürlich inklusive dem bewährten „Mercedes-Benz Service24h“ und der serienmäßigen Mobilitätsgarantie „MobiloVan“. Allesamt Leistungskomponenten, welche – ergänzend zum dichten Servicenetz von Mercedes-Benz – die hohe Verfügbarkeit der Fahrzeuge gewährleisten. So bleibt die Flotte im wahrsten Sinne des Wortes in Bewegung.

Interview: Im vergangenen Jahr hat Mercedes-Benz Vans mehr Transporter verkauft als jemals zuvor. Die Gründe hierfür erläutert Jochen Dimter, Geschäftsleiter Transporter und Vans im Mercedes-Benz Vertrieb Deutschland, im Gespräch mit Redakteur Matthias Gaul.

„Die besten Werkzeuge für die Kunden“

Herr Dimter, 2015 konnte Mercedes-Benz Vans mit knapp 87.000 Fahrzeugen einen neuen Absatzrekord in Deutschland verzeichnen. Wie ist denn der Trend für 2016?

Dimter: Der Markt performt auch in diesem Jahr extrem gut, er schießt förmlich durch die Decke. An diesem Wachstum werden wir natürlich auch partizipieren können. Mehr möchte ich zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht verraten. Nur so viel: Mit unserem aktuellen Produktportfolio – vom Stadtlieferwagen Citan über den Vito bis hin zu unserem großen Transporter Sprinter – kommen wir beim Kunden sehr gut an.

Worauf führen Sie den Erfolg von Mercedes-Benz Vans zurück? Was macht die Fahrzeuge gegenüber dem Wettbewerb so attraktiv?

Dimter: Der Name „Mercedes-Benz“ genießt einen exzellenten Ruf und steht für qualitativ hochwertige Produkte. Das Image der Marke könnte kaum besser sein – das lässt sich schon an den zahlreichen Auszeichnungen abmessen, mit denen speziell auch die Mercedes-Benz Vans in den letzten Jahren ausgezeichnet wurden. Der Kauf eines Transporters ist freilich keine überwiegend emotionale, sondern zunächst eine Investitionsentscheidung. In dieser Hinsicht sind die Baureihen Citan, Vito und Sprinter das Maß der Dinge: Wirtschaftliche Dieselmotoren, lange Wartungsintervalle und eine Reihe intelligenter Assistenzsysteme halten die Gesamtbetriebskosten beziehungsweise die „Total Cost of Ownership“ niedrig und die Einsatzzeiten hoch. Unser Anspruch ist es, den Kunden für ihren Fuhrpark im Hinblick auf Qualität, Zuverlässigkeit, Robustheit, Sicherheit, Kraftstoffeffizienz und Umweltverträglichkeit die besten Werkzeuge an die Hand zu geben. Das scheint uns, wie die Zulassungszahlen zeigen, hervorragend zu gelingen.

Welchen Anteil am Erfolg messen Sie der Tatsache bei, als gewerblicher Full-Line-Anbieter nahezu alle Einsatzbereiche zu bedienen?

Dimter: Ich denke, das ist im Hinblick auf Kundenbindung und Markentreue ein gewichtiger Pluspunkt. Wir haben viele Kunden, die sich für ihren Fuhrpark zunächst für den Sprinter entschieden haben und dann für andere Einsatzzwecke einen kleineren Van benötigen. Der Weg zum Vito oder Citan ist dann naheliegend. Das gilt in gleichem Maße auch umgekehrt. Mercedes-

Kunden gehören traditionell zu den Kunden mit stabiler Markentreue – sie entscheiden sich nicht nur für ein Produkt, sondern auch für eine bestimmte Hersteller-Philosophie.

Der Service rund um das Fahrzeug dürfte für viele Kunden ebenfalls ein wichtiges Entscheidungskriterium für eine Marke sein.

Dimter: Auf jeden Fall. Ein Fahrzeug kann noch so gut sein – wenn der Service nicht stimmt, ist der Kunde schnell wieder weg. Deswegen genießt das Thema „After Sales“ – als wichtiges Kriterium einer Investitionsentscheidung – bei uns einen hohen Stellenwert. Das beginnt schon mit der größtmöglichen Nähe zum Kunden in Form von bundesweit über 300 Verkaufsstützpunkten

„Mercedes-Kunden gehören traditionell zu den Kunden mit stabiler Markentreue – sie entscheiden sich nicht nur für ein Produkt, sondern auch für eine bestimmte Hersteller-Philosophie.“

Jochen Dimter, Geschäftsleiter Transporter und Vans im Mercedes-Benz Vertrieb Deutschland

beziehungsweise Service-Standorten für Wartung und Reparatur. Kurze Wege für den Kunden sind das A und O im Servicegeschäft. In allen Fällen bieten wir flächendeckend und rund um die Uhr unseren Mercedes-Benz Service24h sowie unsere lebenslange Mobilitätsgarantie „MobiloVan“. Dazu kommen individuelle und umfassende Garantie- und Serviceverträge sowie vieles mehr.

Der Fahrzeughandel erlebt zurzeit einen gravierenden Wandel, in Zeiten der Digitalisierung erscheint der Onlinehandel immer mehr als attraktives Absatzmodell für die Zukunft. Ist dieses Modell auch für Mercedes-Benz Vans eine Option?

Dimter: Das wird sich zeigen. Um dies zu erproben, haben wir im Frühjahr 2016 in den Niederlanden den Onlineverkauf für den Citan als Pilotprojekt gestartet. Auch in einer stark digitalisierten Welt besitzt das persönliche Kundengespräch entscheidende Vorteile.

Und das eine tun, ohne das andere zu lassen, ist hier ein Gedanke. Der Verkäufer vor Ort spielt daher auch weiterhin eine ganz zentrale Rolle in unserem Geschäft. Das gilt vor allem angesichts der Vielfalt an Varianten, Branchenlösungen und Sondermodellen, die wir für Citan, Vito und Sprinter im Portfolio haben. Nicht zu vergessen die Auf- und Ausbauten, mit denen sich die Fahrzeuge noch weiter individualisieren lassen. Der Kunde ist nur dann zufrieden, wenn sein Van exakt auf seine Anforderungen zugeschnitten ist. Das erfordert natürlich auch vom Verkäufer ein großes Know-how, zumal sich viele Kunden schon online bestens über unsere Angebote vorinformiert haben. Deswegen professionalisieren wir bundesweit – wie

auch in zahlreichen weiteren europäischen Ländern – immer mehr ausgewählte Mercedes-Benz Betriebe zu Transporter-Kompetenzzentren. Das Programm nennt sich „Van Pro“ und ist ein speziell auf Transporterbetriebe abgestimmtes Professionalisierungsprogramm, wobei der Betrieb durch mehrere Audits gehen muss, um das Qualitätslabel zu erreichen. Die „Van Pro Center“ bieten ein größeres Leistungsspektrum und erhöhen die ohnehin anspruchsvollen Standards an den professionellen Transporterhandel. Ziel ist es, den Kunden noch umfangreicher und gezielter zu bedienen: sowohl durch ein vielfältiges Transporterangebot in den Showrooms als auch durch einen Van-Service nach Maß beim Verkauf, im Kundendienst und der Finanzierung. Die regelmäßige Schulung und Weiterbildung unserer Mitarbeiter ist für uns eine Selbstverständlichkeit. Schließlich geht die technische Entwicklung bei den Fahrzeugen in Quantensprüngen voran.

Die IAA Nutzfahrzeuge steht vor der Tür. Auf welche Neuerungen darf man sich seitens Mercedes-Benz Vans freuen?

Dimter: Wir werden uns in Hannover wie immer bei einer IAA mit einem bunten Strauß an Fahrzeugen und Innovationen präsentieren. Die letzten Jahre waren bei Mercedes-Benz Vans von einer wahren Produktoffensive geprägt – deren Stärke werden wir jetzt auch auf der Nutzfahrzeugmesse zur Schau tragen. Eines der jüngsten Beispiele hierfür ist die neue Variante unseres Bestsellers Sprinter mit 5,5 Tonnen Gesamtgewicht. Die höhere Nutzlast ist für viele Kunden ein Gewinn – das gilt für die Bauwirtschaft ebenso wie für Kommunalfahrzeuge oder die Personenbeförderung. Zugleich macht die neue Tonnage Sonderregelungen bei Ausbaumodellen jenseits der bisherigen Obergrenze überflüssig und verringert den bürokratischen Aufwand. Außerdem werden wir zeigen, wie bei Transportern das Thema Konnektivität aussehen kann und wie sich durch Vernetzung die Verfügbarkeit von Sprinter & Co. für Gewerbebetriebe deutlich steigern lässt. Denn genau das ist es, was für jeden Fuhrparkchef zählt: Fahrzeuge, die stets einsatzfähig sind, möglichst ohne Pannen und andere unerwartete Werkstattaufenthalte.

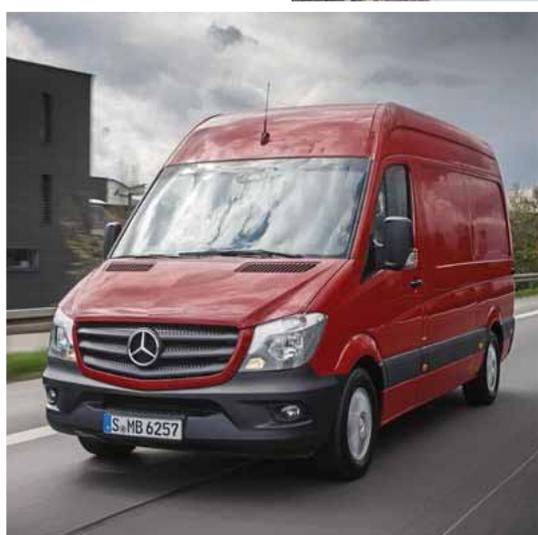


Zur Person

Jochen Dimter ist seit 1. Januar 2015 Geschäftsführer Transporter und Vans im Mercedes-Benz Vertrieb Deutschland. Der 53-jährige studierte Betriebswirt startete seine Karriere bei der heutigen Daimler AG im Jahr 1987. Nach verschiedenen Stationen in der kaufmännischen Verwaltung und im Vertriebscontrolling hatte Dimter unterschiedliche Führungspositionen inne – unter anderem die Geschäftsführung von Debis AC Leasing d.o.o. in Slowenien und Debis Leasing Hrvatska d.o.o. in Kroatien, der Daimler Fleetmanagement GmbH und EUROLine. Bei Daimler Financial Services und in der Daimler AG verantwortete der gebürtige Hesse das Flottengeschäft. Vor seinem Wechsel zum Mercedes-Benz Vertrieb Deutschland war Jochen Dimter Leiter der Mercedes-Benz Niederlassung in Aachen.

Pionier einer Fahrzeugklasse

Bestseller und Alleskönner: Der Mercedes-Benz Sprinter ist das Synonym für Transporter mit rund 3,5 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht und besticht auch mit seiner außergewöhnlichen Vielseitigkeit. Kompakt, Standard, lang, extralang – mit vier Längen, drei Radständen und drei verschiedenen Dachhöhen bleiben keine Wünsche offen. Im Frühjahr 2016 wurde die Fahrzeugpalette sogar noch um eine Variante mit 5,5 Tonnen Gesamtgewicht erweitert. Darüber hinaus sind zwei neue Motorisierungen im Angebot.



Den Sprinter gibt es jetzt auch als 5,5-Tonner.



Wenn ein Produkt als Namensgeber eines ganzen Segments erfolgreich verkauft wird, muss man trotzdem permanent darum kämpfen, die „Nummer eins“ zu bleiben. Der Mercedes-Benz Sprinter ist hierfür das beste Beispiel. Seit er 1995 auf den Markt kam, hat er die Fahrzeugklasse der großen Transporter als weltweiter Innovations- und Marktführer immer wieder neu definiert. Die Verkaufszahlen sind hierfür ein Beleg par excellence. Der Absatz stieg im vergangenen Jahr auf einen neuen Bestwert von 194.200 Einheiten. Inzwischen fährt der Sprinter in über 130 Ländern.

Zahlreiche Neuerungen in 2016

Auch das aktuelle Jahr bringt in Sachen Sprinter wieder Neuerungen. So bietet Mercedes-Benz Vans seinen Bestseller nun in einer höheren Gewichtsklasse und mit

neuen Motorisierungen an. Die zusätzliche Variante ist für ein Gesamtgewicht von 5,5 Tonnen zugelassen und liegt damit eine halbe Tonne über der bisherigen Obergrenze. Im Vergleich zum bisherigen Spitzenmodell bietet dieser schwere Sprinter eine um 450 Kilogramm erhöhte Zuladung, insgesamt beläuft sich die Nutzlast somit je nach Modell auf 2,95 bis 3,41 Tonnen. Mercedes-Benz Vans kommt damit dem Wunsch vieler Kunden nach einer nochmals belastbareren Version für Schwerlastbereiche, wie etwa in der Bauwirtschaft oder bei Kommunalfahrzeugen, entgegen. Aber auch für die Personenbeförderung ist mehr Nutzlast ein echter Gewinn.

Mit dieser neuen Gewichtsvariante schließt Mercedes-Benz Vans die Lücke zwischen den Transportern und den leichten Lkw mit Stern. Der Sprinter ist dabei sehr kompakt und wendig. Er besitzt eine gute Dynamik und ein Pkw-ähnliches Fahrgefühl – auch als 5,5-Tonner. Das ist

Mercedes-Benz Vans bietet den Sprinter in den unterschiedlichsten Kasten-, Kombi-, Pritschen- und Fahrgestell-Varianten an.





Der Sprinter ist auch als Pritschenwagen mit Doppelkabine erhältlich.

Der Laderaum des Sprinter kann unterschiedlichst gestaltet werden.



wichtig im Stadtverkehr mit niedrigen Einfahrten, engen Gassen oder schwierigen Parksituationen.

Die neue Tonnage richtet sich auch an Endkunden, die für ihre Einsätze spezielle Auf- und Ausbauten benötigen. Für Krankenwagen, Feuerwehrfahrzeuge und weitere Spezialfahrzeuge waren bislang oft aufwendige Sonderregelungen notwendig, wenn beim Auf- und Ausbau die bisherige Obergrenze von 5 Tonnen überschritten wurde. Nach einer individuellen Prüfung der jeweiligen Aufbaulösung durch Mercedes-Benz Vans war mit einer werksseitigen Unbedenklichkeitsbescheinigung eine Auflastung des zulässigen Gesamtgewichts auf maximal 5,3 Tonnen möglich. Die neue Variante macht solche Regelungen überflüssig. Der Aufbau kann nun ohne individuelle Einzelabnahme regulär in Auftrag gegeben werden.

Mit den neuen Motorisierungen leistet das Einstiegsmodell des Sprinters nun 84 statt bislang 70 kW, die nächste Leistungsstufe wurde von 95 auf 105 kW gesteigert. Darüber hinaus ist der Sprinter weiterhin mit 120 und 140 kW Motorleistung verfügbar. Alle Motorisierungen erfüllen die Abgasstufe Euro 6/VI, die ab September 2016 auch für Transporter der mittleren Gewichtsklasse gesetzlich verpflichtend ist. Neben mehr Leistung bieten die neuen Motorvarianten auch ein deutlich höheres Drehmoment, das sich in mehr Zugkraft bemerkbar macht. Dies ist ins-

besondere im Anhängerbetrieb wichtig, der für Handwerker, Bauunternehmer oder Kunden im Garten- und Landschaftsbau eine große Rolle spielt. Serienmäßig übernimmt das Sechsgang-Schaltgetriebe ECO Gear die Kraftübertragung, auf Wunsch ist der Sprinter auch mit dem komfortablen Wandler-Automatikgetriebe 7G-TRONIC PLUS erhältlich. Ab Werk ist der Sprinter mit einem traktionsstarken Hinterrad-antrieb ausgestattet. Auf Wunsch sichert ein zuschaltbarer Allradantrieb maximale Traktion auch abseits der Straße, optional ergänzt durch eine Getriebeuntersetzung.

Vielfältiges Modellprogramm und individuelle Aufbau Lösungen

Die Modellvielfalt des Sprinter ist unübertroffen und umfasst mit dem neuen Modell standardmäßig Transporter von 3 bis 5,5 Tonnen Gesamtgewicht. Zum Programm gehören überdies zahlreiche attraktive Optionen: So liefert Mercedes-Benz Vans den Sprinter zum Beispiel als Kastenwagen mit 4,6 Tonnen Gesamtgewicht alternativ zur gewohnten Zwillingsbereifung auch mit Supersingle-Bereifung im Format 285/65 R 16 C an der Hinterachse. Vorteil: Die Durchladebreite zwischen den Radkästen im Laderaum wächst mit diesem Kniff um rund 350 auf 1.350 Millimeter.

Mit Kastenwagen, Kombi, Pritsche, als Doppelkabine, Fahrgestell mit Fahrerhaus und Podest-Fahrgestell ohne Fahrerhaus sowie mit unterschiedlichen Radständen, bis zu vier Längen und drei Dachvarianten geht der Sprinter auf eine Vielzahl von Wünschen für unterschiedlichste Transportaufgaben ein. Besonders preissensible Kunden greifen zum Kastenwagen WORKER beziehungsweise zum Kombi CREW mit praxisorientierten Serienausstattungen, die das Budget schonen.

Darüber hinaus eröffnet Mercedes-Benz Vans seinen Kunden die Möglichkeit, ihren Sprinter entweder schon ab Werk oder auch nach der Auslieferung mit einem Aufbeziehungsweise Ausbau ihrer Wahl zu versehen. Eigens hierfür wurde bereits 2006 das Programm „Mercedes-Benz VanSolution“ entwickelt. Es steht für eine intensive Zusammenarbeit mit renommierten Herstellern von Aus- und Aufbauten. Die fertig konfektionierten Fahrzeuge von ausgewählten Systempartnern werden dabei unmittelbar in das Verkaufsprogramm von Mercedes-Benz einbezogen und im Einrechnungsgeschäft vermarktet. Das bedeutet: Kauf des Komplettfahrzeugs, Finanzierung/Leasing sowie Garantie/Gewährleistung und Service aus einer Hand, mit nur einem Ansprechpartner. 2016 umfasst das Angebot von „Merce-

Siegreiche Sterne bei der Rallye Aïcha des Gazelles 2016



2500 Kilometer durch Marokko: Vier Teams sind im Frühjahr für Mercedes-Benz Vans bei der zweiwöchigen Frauen-Rallye Aïcha des Gazelles an den Start gegangen. Mit Erfolg: Neben dem obersten Treppchen für den Vito auf dem Siegerpodest gab es in der Kategorie „Crossover“ einen dritten, vierten und sechsten Platz. Die Teams von Mercedes-Benz Vans waren an Bord von Serientransportern unterwegs, die nur leicht modifiziert wurden: zwei Teams im Vito 119 BlueTEC 4x4, zwei Teams im Sprinter 316 BlueTEC 4x4. Die allradangetriebenen Transporter kamen mit den extremen Bedingungen auf dem meist losen Untergrund der Rallye-Strecke bestens zurecht und bewiesen ausgezeichnete Traktion.

Mercedes-Benz Sprinter 4x4 und Vito 4x4 in Aktion in der marokkanischen Wüste bei der Rallye Aïcha des Gazelles 2016.

des-Benz VanSolution“ Kühl- und Frischdienstfahrzeuge, Trockenfrachtkoffer, Dreiseitenkipper, Tief- und Mittelhochpritschen sowie Kastenwagen mit Ladebordwand von zusammen neun Systempartnern. Weitere Infos hierzu finden sich im Internet unter www.vansolution.de.

Damit nicht genug: Im Rahmen einer mehrstufigen Partnerschaft mit den Herstellern von Aus- und Aufbauten gibt es das Kooperationsmodell „VanPartner by Mercedes-Benz“. Hierbei handelt es sich um eine große Zahl geprüfter, separat vermarkteter Aufbaulösungen aus der Hand zertifizierter Partner. Für die neueste Generation des Sprinter sind zurzeit rund 165 Produktlösungen von A wie Autotransporter bis W wie Werkstattwagen auf der Internetplattform www.vanpartner.com im Angebot.

Pionier für Assistenzsysteme

Egal in welcher Ausführung: Der Sprinter ist seit jeher auch Vorbild für maximale Sicherheit. Das hat bereits mit der ersten Generation mit Antiblockiersystem ABS, Airbags und dem serienmäßigen Einsatz des elektronischen Stabilitätsprogramms ESP begonnen. Highlight der zweiten Generation war dann das „Adaptive ESP“, welches sich



Der Sprinter bietet mit seinen vielen Fahrerassistenzsystemen ein Höchstmaß an Sicherheit.

mit einer Massen- und Schwerpunkterkennung unterschiedlichen Beladungszuständen anpasst und deshalb in kritischen Fahrsituationen noch feinfühler und gezielter regelt. Mit der neuesten Generation kamen schließlich weitere Assistenzsysteme hinzu – darunter abermals Weltpremieren für Transporter. So feierte zum Beispiel der serienmäßige Seitenwind-Assistent sein Debüt im Sprinter. Er kompensiert Einflüsse von Windböen auf das Fahrzeug im Rahmen der physikalischen Möglichkeiten nahezu vollständig.

Seine Rolle als Innovationstreiber und Vorreiter unterstreicht der aktuelle Sprinter ebenso mit Abstandswarn-Assistent, adaptivem Bremsassistent, Totwinkel-Assistent, Spurhalte-Assistent und Fernlicht-Assistent. Dass das Sicherheitsdenken ganzheitlich ist, zeigt sich auch daran, dass Mercedes-Benz den Sprinter mit einem geräumigen und ergonomisch perfekten Cockpit sowie einem gleichermaßen sicheren und komfortablen Fahrwerk ausstattet und den Sprinter-Fahrern regelmäßig Fahrsicherheitstrainings anbietet. Keine Frage: Der Mercedes-Benz Sprinter ist ein wahrer Sicherheits-Transporter.



Die Sprinter sind perfekt ausgerüstet für die Beförderung von Menschen mit eingeschränkter Mobilität.

Schlienz-Tours setzt auf Sprinter

Sicherheit und Komfort waren auch für Erhard Kiesel, Geschäftsführer der Schlienz-Tours GmbH & Co. KG mit Sitz in Kernen bei Stuttgart, zwei ganz zentrale Kriterien für die Erweiterung seines Fuhrparks um 15 Sprinter. Die Fahrzeuge garantieren dabei – neben 48 Midsize-Vans vom Typ Vito Tourer – für die Esslinger Rohräckerschule und die Diakonie Waiblingen die sichere Beförderung von Kindern, Jugendlichen und Erwachsenen mit eingeschränkter Mobilität. Bei den Fahrzeugen handelt es sich um acht Sprinter 313 CDI sowie sieben baugleiche Sprinter-Busse von EvoBus in edlem Obsidianschwarz metallic. Der Umbauspezialist Wolf aus Backnang hat sie eigens für Rollstuhltransporte mit Linearliften und speziellen Haltesystemen ausgerüstet. Die Sitze aller neuen Fahrzeuge sind mit schwarzem strapazierfähigem Kunstleder ausgestattet. Das unterstreicht die hohe Wertigkeit des Innenraums und ist zugleich leicht zu reinigen. „Wir wollen mit unserem Angebot für die Rohräckerschule und die Diakonie nicht nur im Bereich Wirtschaftlichkeit Maßstäbe setzen, sondern auch unsere hohe Wertschätzung gegenüber Menschen mit Handicap zum Ausdruck bringen“, unterstreicht Erhard Kiesel. „Beide Aspekte vereinen die Vans von Mercedes-Benz für mich in perfekter Weise“, so der Chef des vor über 80 Jahren gegründeten Unternehmens, das mit seiner Flotte, zu der auch Citaro Linienbusse sowie Travego Reisebusse von Mercedes-Benz gehören, einen Jahresumsatz von rund 22 Millionen Euro erwirtschaftet.

Der hohe Stellenwert des Themas Sicherheit bei Schlienz-Tours zeigt sich nicht nur in der Entscheidung für Transporter und Busse von Mercedes-Benz, sondern auch darin, dass die Fahrer regelmäßig geschult werden. So erfolgte die Übergabe der Sprinter im Rahmen eines exklusiven Trainings zu den Themen Fahrsicherheit, kraftstoffsparendes Fahren und professionelle Rollstuhlfixierung. „Damit wollen auch wir als Reise- und Linienverkehrsspezialist einen Beitrag zu mehr Sicherheit im Straßenverkehr leisten“, betont Erhard Kiesel.



Erhard Kiesel, Geschäftsführer der Schlienz-Tours GmbH & Co. KG, ist vom Sprinter rundum überzeugt.



Einer für alle

Kostenzwerg, Nutzlastriese und Sicherheitsexperte: Mit dem Vito setzt Mercedes-Benz Maßstäbe bei den Mid-Size Vans. Die Vielfalt und Variabilität des als Kastenwagen, Mixto und Tourer erhältlichen Fahrzeugs machen den Transporter dabei für die unterschiedlichsten Kundengruppen zu einem wahren Fuhrpark-Allrounder.

Die Fahrzeuge, die der Papst höchstpersönlich gesegnet hat, wird man wahrscheinlich an einer, maximal an zwei Händen abzählen können. Seit Oktober 2015 gehört jedenfalls der Mercedes-Benz Vito in diesen erlauchten Kreis: Im Vatikan widmete Papst Franziskus dem ersten in seinem Heimatland Argentinien produzierten Vito eine eigene Zeremonie und versah ihn sogar mit seiner Unterschrift. Mercedes-Benz Argentinien spendete diesen ganz besonderen Vito an Scholas Occurrentes, einer von Papst Franziskus geförderten Hilfsorganisation.

Eine schöne Geste, die für die meisten Fuhrparkbetreiber als Kaufargument freilich nicht entscheidend sein dürfte. Denn für sie zählen die harten Fakten – und

in diesem Punkt kann der Vito seine ganzen Trümpfe ausspielen. Handfeste äußere Stärken und große innere Werte, höchster Nutzen und niedrige Kosten: Der Vito ist der vielseitige Vollprofi unter den Mid-Size Vans zwischen 2,8 und 3,2 Tonnen zulässigem Gesamtgewicht – ob Handwerk, Handel oder Gewerbe, ob Dienstleistungen, Shuttleverkehr oder Taxi. Alle Modelle sind dabei in drei Längen (4,90 Meter, 5,14 Meter und 5,37 Meter) sowie zwei Radständen (3,2 Meter und 3,43 Meter) zu bekommen. Die Karosseriebreite gewährleistet mit 1,93 Metern Handlichkeit auch bei beengten Verkehrsverhältnissen. Die Fahrzeughöhe beläuft sich je nach Modell auf unter zwei Meter und bleibt damit im Pkw-Maßstab, was die Einfahrt zum Beispiel in Parkhäuser unkompliziert macht.



Der Vito ist der vielseitige Vollprofi unter den Mid-Size Vans.



Premiere auf der IAA: der Vito Tourer EDITION.



Im Vito Tourer ist auch Platz zum Arbeiten.



Das Interieur des Vito ist vielfältig und individuell konfigurierbar.



Mit bis zu 1.369 Kilogramm Zuladung ist der Vito Kastenwagen der Nutzlastrieße seiner Klasse.

Große Variabilität

Mit bis zu knapp 1,3 Tonnen Zuladung ist der Vito Kastenwagen der Nutzlastrieße seiner Klasse. Nützlich ist dabei auch die Unterladefähigkeit der Vordersitze, dadurch vergrößert sich die Ladelänge um rund 15 Zentimeter über die gesamte Breite. Der Vito Mixto verbindet mit seiner Doppelkabine die Vorteile von Kastenwagen und Kombi. Der Laderaum des Vito

Kastenwagen lässt sich optional mit einem Holzfußboden ausstatten. Serienmäßig sind die Seitenwände des Laderaums in Kastenwagen und Mixto im unteren Bereich mit Hartfaserplatten verkleidet und damit vor Beschädigungen geschützt. Ein weiteres Kapitel hat Mercedes-Benz mit dem Vito Tourer für die Personenbeförderung aufgeschlagen. Er ist als betont funktioneller und robuster Vito Tourer BASE, vielseitiger Vito Tourer PRO und hochwertiger Vito Tourer SELECT erhältlich. Ab



Anja und Günter Schiefelbein
(vorne links) vom Malerei-
betrieb Schiefelbein setzen
auf den Vito.

Papst Franziskus signiert
den ersten Mercedes-Benz
Vito aus argentinischer
Fertigung. Der Vito Tourer
wird an Scholas Occurrentes
gespendet.



September gibt es ihn auch mit serienmäßigem Sonderausstattungsumfang als Vito Tourer EDITION. Damit entfaltet sich der Tourer zu einer komplett eigenen Modellfamilie mit maßgeschneiderten Ausführungen für fast alle Arten der Personenbeförderung.

Großer Beliebtheit erfreuen sich auch die Sondermodelle Vito WORKER Kastenwagen und Vito Tourer CREW. Der Vito WORKER bietet praxisorientierte Serienausstattungen zu attraktiven Einstiegspreisen, der Vito Tourer CREW wiederum ist ein so robuster wie zuverlässiger Partner für eine wirtschaftliche Beförderung von bis zu neun Personen. Besonders widerstandsfähig sind der Holzfußboden sowie die Seitenwand- und Dachverkleidungen mit Hartfaserplatten, denen auch harte Einsätze nicht so leicht etwas anhaben können.

Erstmals im Segment: Vorderrad-, Hinterrad- und Allradantrieb

Einer für alle – das gilt auch für den Antrieb des Vito. Als erstes Fahrzeug seiner Klasse gibt es den Van wahlweise mit Hinterrad-, Allrad- oder Vorderradantrieb. Die Zuordnung ist klar: Der Vorderradantrieb hat bei leerem und gering beladenem Fahrzeug Traktionsvorteile und überzeugt nicht zuletzt durch einen sehr attraktiven Anschaffungspreis. Der bewährte Hinterradantrieb ist die passende Lösung für alle Einsätze mit hohem Gewicht oder hohen Anhängelasten und bietet eine besonders hohe Fahrdynamik. Der Allradantrieb schließlich ist gefragt, wenn hohe Traktion auch unter widrigen Umständen oder abseits befestigter Straßen verlangt wird.

Und wie sieht es in Sachen Motorisierung aus? Der Vito mit Vorderradantrieb präsentiert sich als kompakter Vierzylinder-Diesel mit 1,6 Liter Hubraum und 65 bzw. 84 kW Leistung. Der Vito mit Hinterradantrieb oder Allradantrieb ist ebenfalls als Vierzylinder-Diesel erhältlich – allerdings mit 2,15 Liter Hubraum. Ihn gibt es in drei Leistungsstufen von 100, 120 und 140 kW. Besonders sparsam geht der Vito mit BlueEfficiency-Paket mit dem Kraftstoff um. Es ist für den Vito mit Hinterradantrieb zu bekommen und serienmäßig für alle Vito Tourer mit Automatik, Pkw-Zulassung und stärkster Motorisierung. Darüber hinaus profitieren alle Motorvarianten des Vito von den langen Wartungsintervallen von bis zu 40.000 Kilometern oder zwei Jahren.

Größte Sicherheit für Fahrer, Fahrgäste sowie für alle Partner im Straßenverkehr

Mit dem Erscheinen des Vito hat Mercedes-Benz neue Maßstäbe in puncto Sicherheit gesetzt. Der Vito verfügt bereits als Kastenwagen serienmäßig über Airbags und Gurtwarner sowohl für den Fahrer als auch für den Beifahrer. Zur Serienausstattung gehören außerdem der Aufmerksamkeitsassistent, der aus verschiedenen Parametern Rückschlüsse auf die Ermüdung des Fahrers zieht, und – beim Tourer – die Reifendrucküberwachung. Einzigartig für einen Mid-Size Van: Der Seitenwindassistent ist ebenfalls schon in der Grundausstattung enthalten. Er kompensiert Einflüsse von Windböen auf das Fahrzeug nahezu vollständig. Dazu kommen optional weitere Assistenzsysteme, wie zum Beispiel der aktive Parkassistent, der Abstandswarnassistent, der Totwinkelassistent und der Spurhalteassistent. Eine weitere Besonderheit ist das Intelligent Light System, bei dem sich die Scheinwerfer durch eine variable Lichtverteilung an die Erfordernisse von Geschwindigkeit und Fahrbahn anpassen.

Der Vito als Visitenkarte der Firma

Die genannten Fahrzeugqualitäten waren auch für den Malereibetrieb Schiefelbein mit Sitz in Ludwigsfelde bei Berlin die ausschlaggebenden Kriterien, sich für den Vito zu entscheiden. „Im turbulenten Handwerker-Alltag genieße ich es als Vielfahrer mit über 50.000 Kilometern pro Jahr, auf den Fahrten zu meinen Kunden, Baustellen und Geschäftspartnern sicher und zuverlässig unterwegs zu sein“, sagt Günter Schiefelbein, der die Firma zusammen mit seiner Frau Anja führt. Besonders schätzt



Für die im Job benötigten Materialien bietet der Vito viel Laderaum.

der Chef des 2002 gegründeten Betriebs, der mit seinen sieben Mitarbeitern neben kleineren und größeren Renovierungsarbeiten für private Bauherren vor allem auch umfangreiche Projekte im gewerblichen Bereich realisiert, das wertige Interieur, die gute Übersichtlichkeit, den geringen Geräuschpegel und das moderne Aussehen des Vito. Selbiges gelte für die übersichtliche Bedienung, die genau richtig dimensionierte Ladefläche, das gut abgestimmte Fahrverhalten in allen Geschwindigkeiten sowie den sparsamen Verbrauch. Und nicht zu vergessen: „Als langjähriger Mercedes-Fahrer hat der Stern bei mir sowieso einen Treuebonus vor jeder zukünftigen Kaufentscheidung.“

Der Vito ist für Günter Schiefelbein dabei nicht einfach „nur“ ein Transportmittel, sondern auch eine Visitenkarte für die Firma. Das zeigt sich unter anderem an der Teilnahme am Wettbewerb „Sterne des Handwerks“. Der vom Mercedes-Benz Vertrieb Deutschland und der Aktion Modernes Handwerk initiierte Wettbewerb unterstreicht seit vielen Jahren, wie modern und ideenreich das Handwerk in den unterschiedlichsten Marketingbereichen agiert und welche neuen Trends es immer wieder setzt. Das gilt auch für die Fahrzeugbeschriftung. Gestaltete Handwerksfahrzeuge prägen schließlich das Straßenbild – und immer wieder schaffen es einige, sich aus der Masse abzuheben und im Kopf zu bleiben.

Bei der jüngsten Ausgabe des Wettbewerbs mit 400 Teilnehmern gelang dies dem Malereibetrieb Schiefelbein am besten. Auf Platz eins kam das Unternehmen durch die originelle Gestaltung, die technisch einwandfreie Umsetzung und den deutlichen Bezug zum Malerhandwerk. Besonders gefiel der Jury außerdem, dass der gesamte Fuhrpark des Malerbetriebs einheitlich und zugleich abwechslungsreich gestaltet ist, da jedes Fahrzeug einen anderen „Farbanstrich“ hat. Beim diesjährigen Wettbewerb würdigte die Fachjury darüber hinaus die Auswirkungen des digitalen Wandels auf Fahrzeugbeklebung. So geht der Trend weg von „fahrenden Adressbüchern“ hin zur Nennung von Web- oder Mail-Adresse. Das macht sich speziell auf dem Vito besonders gut.



„Sterne des Handwerks 2016“ (v. l.): Ina Dusny (Manager Communication and Trade Marketing Mercedes-Benz Vans) übergab den Hauptpreis, einen Mercedes-Benz Vito, an Günter und Anja Schiefelbein. Der Vito wurde noch auf der Internationalen Handwerksmesse 2016 in München im siegreichen Design des Malerbetriebs beklebt.

Mit seiner Vielseitigkeit und Anpassungsfähigkeit liefert der Citan Lösungen für die verschiedenen Anforderungen an einen Stadtlieferwagen.



**Sparsamer
Profi**

Wie gemacht für den Job:

Der Mercedes-Benz Citan kommt bei Fuhrparkbetreibern als Alleskönner im wahrsten Sinne des Wortes bestens an. Die Modellpalette des Stadtlieferwagens ist dabei mit drei unterschiedlichen Längen, als Kastenwagen, Mixto und Tourer sowie zulässigen Gesamtgewichten zwischen 1,8 und 2,2 Tonnen optimal gestaffelt.

Im Herbst 2012 feierte der Mercedes-Benz Citan seine Premiere. Wie alle anderen Modelle mit dem Stern wurde auch der kleinste Van des Hauses seitdem permanent weiterentwickelt und mit neuen Features ausgestattet. Inzwischen ist er im Markt sehr gut etabliert. Grundlagen für seinen Erfolg sind vor allem die Kombination aus hoher Funktionalität und Wirtschaftlichkeit sowie der sehr gute Fahrkomfort und eine umfangreiche Sicherheitsausstattung.

Der Stadtlieferwagen kommt gerade recht, wenn eine Kombination aus kompakten Abmessungen mit viel Nutzlast und überraschend großem Volumen gefragt ist. Vom einfachen Lieferwagen bis zum funktionalen Taxi zeigt der Citan eine große Bandbreite. Das beginnt bereits mit seinen drei Längenvarianten: kompakt (3,94 Meter), lang (4,32 Meter) und extralang (4,71 Meter). Mehr Auswahl bietet in dieser Klasse kein anderes Modell. Das zulässige Gesamtgewicht bewegt sich zwischen 1,8 und 2,2 Tonnen. Nicht weniger beachtlich sind bis zu 3,8 Kubikmeter Laderaum und maximal 770 Kilogramm Nutzlast. Besonders flexibel ist der Citan in der Variante „lang“, die es – ganz nach Bedarf – in gleich drei Gewichtsklassen gibt.

Vielseitigkeit ist Trumpf

Ab Werk fährt der Citan als überaus geräumiger Kastenwagen, variabler Fünfsitzer Mixto oder Tourer für bis zu sieben Personen vor. Das deckt alle Wünsche von der Güter- bis zur Personenbeförderung ab. Wie beim Sprinter und Vito gibt es auch beim Citan die besonders budgetsparenden Sondermodelle WORKER und CREW. Beim WORKER sind Details wie Staufächer in den Armlehnen, Verzurrösen in der Seitenwand oder der optionale Holzfußboden darauf ausgelegt, den Arbeitsalltag effektiv zu unterstützen. Beim Citan Tourer CREW sorgen die wirtschaftliche Reduktion auf das Wesentliche und besonders widerstandsfähige Materialien für einen Transporter, der mit seinen Nutzern durch dick und dünn geht, beziehungsweise fährt.

Verschiedene Tür- und Fenstervarianten, der Kastenwagen mit klappbarem Lastschutzgitter auf der Beifahrerseite oder einer Leiterklappe im Heck, ein Lastschutzgitter für den Mixto oder ein Gepäck-Insassenschutz als Netz für den Tourer: Der Citan macht sich bereits ab Werk mit zahlreichen Optionen besonders nützlich.

Mit neuen Wunschausstattungen ist der Citan zudem noch individueller geworden. So sind die Fahrzeuge mit Privatfahrzeug-Zulassung in der Ausführung „lang“ auf

Wunsch mit einem geteilten Kipp-Glasdach über den Vordersitzen zu bekommen. Einen lichtdurchfluteten Innenraum gewährleistet das neue, fest eingebaute Panoramaglasdach über dem Fond. Noch flexibler wird der Citan mit dem neuen Doppel-Beifahrersitz: Beide Plätze sind mit höhenverstellbaren Kopfstützen und Dreipunkt-Sicherheitsgurten ausgerüstet. Sind die Plätze nicht besetzt, können die Rückenlehnen nach vorne geklappt werden, die mittlere Lehne dient dann bei Bedarf als Schreibplatte. Unterhalb des Doppelsitzes befindet sich ein Staufach.

Den Weg zum Ziel weist ein eigens für den Citan entwickeltes Navigationssystem. Das Gerät hat 1-DIN-Format, die Bedienung erfolgt über einen berührungsempfindlichen Bildschirm mit 3,5 Zoll (8,9 Zentimeter) Diagonale. Die technische Ausstattung umfasst neben



Auf engen Baustellenarealen ist der Citan dank seiner kompakten Abmessungen äußerst wendig.

der GPS-Navigation mit Kartenmaterial für Westeuropa einen USB-Anschluss, einen Micro-SD-Kartenschacht sowie eine AUX-Schnittstelle und Bluetooth mit Freisprecheinrichtung. Der digitale Übertragungsstandard DAB + gewährleistet einen exzellenten Empfang des integrierten Radios.

Die neue optionale Rückfahrkamera erleichtert Rangiermanöver und erhöht damit die Sicherheit. Die Kamera verbirgt sich hinter der Kennzeichenblende von Heckklappe beziehungsweise Hecktür. Sie wird durch Einlegen des Rückwärtsgangs aktiviert. Das Kamerabild wird im Innenspiegel angezeigt, der bei starkem Lichteinfall automatisch abdunkelt. Hilfslinien unterstützen beim Einschätzen der Abstände. Ebenfalls neu ist die optionale Einbruch-Diebstahl-Warnanlage für den Citan. Sie wird über die Funkfernbedienung des Fahrzeugschlüssels aktiviert.

Und wer mehr benötigt: Bei den Partnern von Mercedes-Benz stehen jede Menge Zubehör wie Lastenkörbe mit Laderolle, Dachgrundträger oder Leiterhalter sowie verschiedene Auf- und Umbaulösungen zur Verfügung.

Hochwirtschaftliche Motoren in vier Leistungsstufen

Die Motorisierung passt sich ebenfalls den individuellen Erfordernissen der Kunden an. Der kompakte



Die verglasten Schiebetüren ermöglichen einen einfachen Zugang zum Fahrgastabteil oder dem Laderaum.

Turbodieselmotor mit 1,5 l Hubraum steht in drei Leistungsstufen mit 55, 66 und 81 kW zur Wahl. Alle Dieselvarianten sind in der aktuellen Abgasstufe Euro 6 erhältlich und verfügen serienmäßig über das BlueEfficiency-Paket unter anderem mit Start-Stopp-Funktion. Die neue Abgasstufe wurde dabei allein mit innermotorischen Maßnahmen und mit einem NOx-Speicherkatalysator erreicht. Aufwendige SCR-Technik ist nicht notwendig, deshalb müssen sich die Fahrer auch nicht um den zusätzlichen Betriebsstoff AdBlue kümmern. Mit dem Schritt zu Euro 6 ist gleichzeitig das maximale Drehmoment der Dieselmotoren um jeweils 20 Nm auf Werte von 200 Nm bis 260 Nm gestiegen. Das bedeutet eine spürbare Erhöhung der Durchzugskraft um rund zehn Prozent.

Alternativ dazu steht den Käufern ein spritziger Benziner mit jetzt noch kräftigerem Antritt zur Verfügung. Er leistet aus 1,2 l Hubraum 84 kW und mobilisiert beim Kickdown nun kurzfristig 205 statt bisher 175 Nm Drehmoment. Das zusätzliche Drehmoment steht in den Gängen zwei, drei und vier jeweils für maximal 20 Sekunden an, erleichtert zum Beispiel Überholvorgänge und ist damit ein zusätzlicher Sicherheitsfaktor.

Je nach Motorisierung gibt es den Citan mit Fünfgang- oder Sechsgang-Schaltgetriebe, optional auch mit automatisiertem Sechsgang-Doppelkupplungsgetriebe 6G-DCT. Letzteres kombiniert die Wirtschaftlichkeit eines mechanischen Getriebes mit dem Komfort einer Automatik. Das Getriebe verfügt über zwei separate Kupplungen, jeweils eine für die ungeraden und eine für die geraden Gänge. Während der Fahrt ist der nächste Gang bereits vorgewählt, zwischen Öffnen und Schließen der beiden Kupplungen liegen nur Bruchteile einer Sekunde. Die blitzschnellen Schaltun-



Kompromisslos funktional

Mit dem Mercedes-Benz Citan Handwerker EDITION steht den Kunden ein ganz besonderes Modell zur Verfügung. Das Fahrzeug enthält bereits eine Sortimo Fahrzeugeinrichtung und drei Profi-Elektrowerkzeuge von Bosch. Der Sobogrip-Montageboden inklusive sechs ProSafe-Bodenverzurrpunkten und eine SowaPro-Wandverkleidung von Sortimo erleichtern die Ladungssicherung und schützen die Karosserie. Die Fahrzeugeinrichtung bietet intelligente Lösungen für den Transport und die Aufbewahrung von Elektrowerkzeugen, Zubehör und Verbrauchsmaterial. Der Akku-Schrauber GSR 18 V-EC Professional, der Bohrhammer GBH 2-28 DFV Professional und die Akku-Lampe PortaLED Professional von Bosch sind im Editionsmodell bereits enthalten. Das in den Typen 108, 109 und 111 CDI sowie in den Längen lang und extralang erhältliche Editionsmodell kombiniert die umfangreiche Serienausstattung mit einem attraktiven Preis.

Das Panoramadach gehört zu den neuen Sonderausstattungen des Citan.



Transportgüter lassen sich im Citan perfekt sichern.

gen erfolgen nahezu ohne Zugkraftunterbrechung und sind deshalb für den Fahrer kaum spürbar. Darüber hinaus unterstützen eine Kriechfunktion und ein Anfahrassistent seine Arbeit. Die Fahrleistungen bleiben mit Doppelkupplungsgetriebe im Vergleich zum konventionell geschalteten Sechsganggetriebe unverändert.

Kompromisslos sicher

Wie jedes Fahrzeug von Mercedes-Benz verfügt der Citan über eine umfangreiche Sicherheitsausstattung. Im Mittelpunkt steht für alle Modelle das serienmäßige elektronische Stabilitätsprogramm „Adaptive ESP“, das den Beladungszustand des Fahrzeugs mit berücksichtigt. Dieses innovative Fahr-dynamikregelsystem verbindet im Citan die Funktionen von Antiblockiersystem ABS, elektronischer Bremskraftverteilung EBV, Motorschleppmomentregelung MSR, der Über- und Untersteuerungskontrolle VDC (Vehicle Dynamic Control) sowie des Traktionssystems TCS (Traction Control System). Es umfasst zudem die Antriebsschlupfregelung ASR sowie Antriebs- und Bremsmomentregelung und zahlreiche weitere Unterfunktionen. Der Fahrer kann für Ausnahmefälle die Antriebsschlupfregelung per Tastendruck deaktivieren. Sie schaltet sich jedoch bei einem instabilen Fahrzeugzustand oder ab einer Geschwindigkeit von 50 km/h erneut automatisch zu. Zum Serienumfang zählt außerdem eine Vielzahl passiver Sicherheitssysteme – darunter bis zu sechs Airbags.

Neuer Vertriebsweg im Test

Mit dem Citan hat Mercedes-Benz Vans im April 2016 – in Zusammenhang mit dem niederländischen

Händlernetzwerk – ein ganz besonderes Pilotprojekt gestartet und als erster Hersteller gewerblich genutzter Transporter einen Online-Vertriebskanal eröffnet. Auf diese neue Online-Plattform werden regelmäßig Transporter-Angebote in limitierter Stückzahl gestellt. Die Fahrzeugauslieferung erfolgt maximal sieben Tage nach Bestelleingang – auf Wunsch bis vor die Tür. Sollte der gewünschte Transporter ausverkauft sein, kann sich der Kunde vormerken lassen und wird informiert, sobald neue Angebote zur Verfügung stehen. In der ersten Pilotphase ist der Citan in festgelegter Ausstattung und mit einem gültigen Service-Leasingvertrag über 48 Monate bei einer jährlichen Laufleistung zwischen 20.000 und 40.000 Kilometer im Online-Vertriebskanal erhältlich.

Zuverlässiger Begleiter im Alltag

Ganz klassisch beim Händler vor Ort hat Armin Bohl, Schornsteinfegermeister aus Altensteig im Schwarzwald, seinen Citan bestellt. Das Mitglied der Schorn-

Schornsteinfegermeister Armin Bohl ist mit seinem Citan sehr zufrieden.



steinfegerinnung für den Regierungsbezirk Karlsruhe fährt den Stadtlieferwagen seit etwas mehr als einem Jahr und hat den Wechsel von einem anderen Hersteller zu Mercedes-Benz keinen Tag bereut. „Der Preis hat ebenso gestimmt wie die Variabilität beim Citan im Hinblick auf die Innenausstattung“, betont Armin Bohl. Bei der Wackenhut GmbH & Co. KG in Nagold konnte er außerdem den mit einem 66 kW starken Dieselmotor ausgestatteten Van ganz nach seinen Wünschen konfigurieren – unter anderem mit zwei Schiebetüren, Trennwand und Sortimo Fahrzeugeinrichtung. „Die Beratung in dieser Hinsicht war sehr kompetent – meine Wünsche hatten stets oberste Priorität“, sagt Armin Bohl. Auch in der täglichen Praxis entspricht der Citan ganz seinen Vorstellungen. Der durchzugsstarke Dieselmotor überzeugt dabei ebenso wie der niedrige Verbrauch, die gute Verarbeitung, das für die kompakten Maße große Raumangebot und die leistungsfähige Heizung. Allesamt Kriterien, die bei einem Transporter von zentraler Bedeutung sind.



Der Citan bietet im Laderaum viel Stauffläche.



Ein Team für Ihre Einsatzbereitschaft

Zuverlässige Hilfe: Mercedes-Benz Vans stellt seinen Kunden verschiedene Service-Pakete direkt beim Neufahrzeugkauf zur Verfügung.

Mit Mercedes-Benz ServiceCare können sich die Besitzer eines Mercedes-Benz Transporters ganz individuell nach ihren Bedürfnissen absichern – für bis zu sieben Jahre und 300.000 Kilometer Fahrleistung. Ob Anschlussgarantie, Wartungspaket, die Kombination aus beidem oder der Komplettservice: Sie profitieren von den vielseitigen Möglichkeiten unabhängig von der Finanzierungsart des Fahrzeuges und ohne Selbstbeteiligung.

Darüber hinaus hält Mercedes-Benz Vans für seine Kunden auch nach einer Panne oder einem Unfall zahlreiche Services parat. Ob Citan, Vito oder Sprinter: Trotz der traditionell hohen Zuverlässigkeit aller Mercedes-Benz Transporter lässt es sich nie ausschließen, dass

ein Fahrzeug einmal nicht fahrbereit ist. „Auf der Strecke“ bleibt man deswegen aber keineswegs, denn für den Fall einer Panne gibt es den Mercedes-Benz Service24h. Er ist europaweit an jedem Tag des Jahres und rund um die Uhr verfügbar – für Transporter unter der kostenlosen Rufnummer 00800 3777 7777.

Nach einem Anruf rücken qualifizierte Service24h Techniker mit speziell ausgestatteten Service24h Fahrzeugen aus. Dabei kann das Problem in den meisten Fällen direkt vor Ort gelöst werden. Andernfalls stehen europaweit flächendeckend Kooperationspartner mit Spezialfahrzeugen zum Abschleppen zum nächsten Servicepartner mit Stern bereit. Davon gibt es in Europa inzwischen rund 3.000.

Mit den Service-Paketen von Mercedes-Benz ServiceCare ist man von Beginn an flexibel abgesichert.



Die Mercedes-Benz Servicetechniker machen nicht fahrbereite Transporter meist direkt am Pannort wieder einsatzfähig.

Grenzenlos mobil

Zu den After-Sales-Dienstleistungen von Mercedes-Benz Vans gehört neben der Pannenhilfe auch MobiloVan. Die Langzeit-Mobilitätsgarantie gilt bis zu 30 Jahre und ohne Kilometerbegrenzung für alle Citan, Vito und Sprinter mit Erstzulassung ab 1. Oktober 2012. Diese Garantie übernimmt bei Immobilität durch eine technische Panne während der ersten zwei Jahre nach der Erstzulassung sowie nach jedem ausgeführten Wartungsdienst bis zum nächst fälligen Wartungstermin die Kosten für viele Leistungen. Zum Beispiel Hilfe vor Ort, Abschleppen, Ersatzfahrzeug, Taxi, Hotel und vieles mehr. Zudem bietet MobiloVan während der ersten zwei Jahre nach Erstzulassung bei Werkstattbesuchen im Zusammenhang mit Neufahrzeuggarantie oder Sachmängelhaftung spezielle Mobilitätsdienstleistungen.

Garantierte Leistungen

Um langfristig abgesichert zu sein und sich vor unvorhergesehenen Reparaturkosten zu schützen, bietet Mercedes-Benz Vans nach dem Fahrzeugkauf das Garantie-Paket an. Es gilt bis zu zehn Jahre und kann zu den unterschiedlichsten Zeitpunkten abgeschlossen werden: im Anschluss an die Neufahrzeug-Garantie, als

Verlängerung von Mercedes-Benz ServiceCare oder einer Gebrauchtfahrzeuggarantie sowie nach einer durchgeführten Wartung beziehungsweise Hauptuntersuchung.

Nicht vergessen werden darf der Reifengarantie-Basisschutz, der beim Kauf eines Reifens inklusive ist. Die Reifengarantie gilt grundsätzlich bei eingefahrenen Gegenständen, bei Reifenplatzern und auch bei Gebrauchsschäden, zum Beispiel durch Bordsteinanten. Der Reifengarantie-Premiumschutz bietet den Kunden darüber hinaus optional die Möglichkeit, sich bei identischer Laufzeit rundum gegen Reifenschäden abzusichern: ohne Selbstbeteiligung beim Reifen und einschließlich Übernahme der Montagedienstleistungen.

Sicherer helfen: Rettungs-Sticker mit QR-Code

Auch wenn es darum geht, nach einem Unfall schnelle Hilfe zu leisten sowie die Risiken für Insassen und Helfer zu minimieren, hat Mercedes-Benz Vans bestens vorgesorgt – und zwar in Form eines Rettungs-Stickers mit QR-Code. Damit sind alle neuen Transporter serienmäßig ausgestattet, für Transporter ab Baujahr 1996 gibt es den Sticker zum Nachrüsten. Rettungskräfte haben auf diese Weise schnellen Zugriff auf alle wichtigen Informationen über das Fahrzeug.

Der Rettungs-Sticker hat an den Mercedes-Benz Vans seinen festen Platz und ist dort für die Helfer gut zu erreichen: Beim Vito und beim Sprinter befindet er sich an den B-Säulen auf der Fahrer- und der Beifahrerseite, beim Citan klebt der QR-Code im Tankdeckel und auf der B-Säule der Beifahrerseite.

Wird der QR-Code mit einem geeigneten Smartphone oder Tablet gescannt, öffnet sich eine digitale Rettungskarte. Auf dieser befinden sich wichtige Informationen zum Beispiel zur Lage kritischer Fahrzeugteile wie Tanks, Airbags oder elektrische Leitungen. Steht keine mobile Internetverbindung zur Verfügung, können Rettungskräfte eine speziell für sie entwickelte kostenlose App nutzen. Diese Lösung ermöglicht, Rettungskarten aus dem Gerätespeicher offline abzurufen. Das ist moderne Hilfe par excellence.

Der Rettungs-Sticker zeigt Rettungskräften sicherheitsrelevante Fahrzeuginformationen an und hilft so, Insassen noch schneller zu retten.



Über 2.100 Varianten allein beim Sprinter, verschiedenste Fahrzeuglängen, Radstände und Ladelängen auch beim Vito und Citan, eine breite Auswahl an Motorisierungen, dazu unzählige Sonderausstattungs-elemente für viele Einsatzgebiete und Branchen: Allein diese wenigen Zahlen und Fakten unterstreichen das riesige Angebotsspektrum der Van-Sparte von Mercedes-Benz. Das wiederum erfordert auch im Verkauf und Service ein immenses Know-how, um die Anforderungen der Transporterkunden optimal erfüllen zu können. Zu diesem Zweck baut Mercedes-Benz das Netz der 2015 eingeführten Van ProCenter immer weiter aus – und das nicht nur in Deutschland mit aktuell rund 100 zertifizierten Standorten, sondern auch in zehn weiteren europäischen Märkten. Um das begehrte Qualitätslabel zu erreichen, muss der Betrieb durch mehrere Audits zertifiziert werden. So lässt sich ein vergleichbar hoher Angebots- und Servicestandard an allen Standorten gewährleisten.

Im Van ProCenter profitieren Kunden von einem deutlich erweiterten Angebot hinsichtlich Qualität, Beratung, Produktpräsenz und Service. Im Fokus stehen



Geballte Kompetenz

Know-how: In seinen Van ProCentern bietet Mercedes-Benz maximale Branchenexpertise für Transporterkunden.



dabei die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten und die damit verbundenen Anforderungen an das Fahrzeug sowie dessen Aus- oder Aufbauten. Experten für Branchenlösungen stehen als kompetente Ansprechpartner zur Verfügung. Auf Wunsch findet die Beratung auch direkt beim Kunden vor Ort statt, das spart Zeit und Geld.

Die Van ProCenter zeichnen sich zudem durch eine hohe Verfügbarkeit an Fahrzeugen aus. Probefahrten mit allen Mercedes-Benz Transportermodellen sind damit auch kurzfristig gewährleistet. Eine gezielte und noch bedarfsgerechtere Kundenbetreuung wird durch die Integration zahlreicher Fahrzeuge in den Showroom des Autohauses ermöglicht, wo bestens geschulte Mitarbeiter zu allen Fragen rund um Produkt, Kauf, Service, Finanzierung oder Aufbau beratend zur Seite stehen. Spezielle Dienstleistungen wie Hol- und Bring-Service bei Wartung oder Reparatur sowie verlängerte Öffnungszeiten, die den Zeit- und Organisationsaufwand für den Kunden minimieren, ergänzen das Angebot.

„Die hohen Standards, die ein Van ProCenter erfüllen muss, bedeuten die maximale Professionalisierung unserer Partner“, betont Jochen Dimter, Leiter Mercedes-Benz Deutschland Transporter und Vans. „Wir rücken damit den Kunden noch stärker in den Fokus.“

Im Van ProCenter kümmern sich bestens ausgebildete Transporter-Spezialisten um die Belange der Kunden.



So Mercedes wie am ersten Tag

Einwandfreier Zustand: Das Gebrauchtwagenprogramm „Junge Sterne Transporter“ punktet durch verlässliche Qualität im Rahmen eines umfangreichen Leistungsversprechens.

Sprinter, Vito und Citan sind auch als gebrauchte Vans sehr gefragt.

Die Praxis zeigt es immer wieder aufs Neue: Nach wie vor müssen sich Kunden bei einem Gebrauchtwagenkauf hundertprozentig darauf verlassen können, dass das Fahrzeug technisch in Ordnung ist. Das gilt insbesondere auch für Transporter, die aufgrund ihrer Einsatzart häufig sehr stark beansprucht werden. Um potenziellen Kunden die Qualität und Langlebigkeit ihrer gebrauchten Transporter und Vans zu garantieren, hat Mercedes-Benz im Herbst 2015 das Programm „Junge Sterne Transporter“ eingeführt. Es knüpft an das bereits seit 2009 erfolgreiche Gebrauchtwagensiegel „Junge Sterne“ für Mercedes-Benz Pkw an und bietet damit ein gleichermaßen umfangreiches Leistungsversprechen, das aus insgesamt neun Punkten besteht.

Alle „Jungen Sterne Transporter“ werden anhand eines umfangreichen Technik-Checks geprüft, sind maximal sechs Jahre alt und weisen höchstens 120.000 Kilometer Laufleistung auf. Das Herzstück des Leistungsversprechens ist eine 24-monatige Fahrzeuggarantie*, die alle „Jungen Sterne Transporter“ ab dem

Kaufdatum erhalten und damit genauso lange gültig ist wie bei einem fabrikneuen Mercedes-Benz Transporter. Zudem verfügen alle Fahrzeuge über ein HU-Siegel, das nicht älter als drei Monate ist. Die Käufer erhalten außerdem eine zwölfmonatige Mobilitätsgarantie*, und die nächste Wartung steht frühestens in sechs Monaten beziehungsweise nach 7.500 Kilometern an. Attraktive Finanzierungs-, Leasing- und Versicherungsangebote sowie die Inzahlungnahme von Fahrzeugen und ein Umtauschrecht von zehn Tagen runden das Leistungsportfolio ab. Darüber hinaus ist bei den mittlerweile über 120 Händler-Standorten deutschlandweit meist innerhalb von 24 Stunden eine Probefahrt möglich.

Unterm Strich ist das „Junge Sterne Transporter“-Programm die neue Gebrauchtwagenklasse von Mercedes-Benz Vans und bietet potenziellen Kunden zertifizierte Qualität, die ins Budget passt – getreu dem Motto „So Mercedes wie am ersten Tag“.

* gemäß den Garantiebedingungen unter www.junge-sterne-transporter.de



Hat den Wind unter Kontrolle. Genau wie die Kosten.

Der Sprinter mit serienmäßigem Seitenwind-Assistenten.

Entdecken Sie unsere innovativen Transporter auf der IAA in Halle 14 und 15.

Mercedes-Benz

Vans. Born to run.

