



# Bremspunkt



DAS KUNDENMAGAZIN VON KNORR-BREMSE  
SYSTEME FÜR NUTZFAHRZEUGE  
AUSGABE 3 | DEZEMBER 2019

## LKW-MINIATURMODELLE

Ganz der Große

## DIALOG MIT KUNDEN

Bestens vernetzt

## TRUCKSERVICES EXPERT NETWORK

Strenge Kontrolle

**KNORR-BREMSE**



## INHALT



### EDITORIAL 03

### NEWS

Knorr-Bremse Global Care und Local Care: Perspektiven schaffen 04

Dialog mit Kunden: Bestens vernetzt 06

### TITELTHEMA 08

Lkw-Miniaturmodelle: Ganz der Große

### TECHNIK/SERVICE

Trainingskatalog:  
Professionell Fehler finden 12  
Gelungenes Treffen der Alltrucks Familie 12  
Up2date 13  
Triumph und Trauer 13

### PORTRÄT 14

TruckServices Expert Network:  
Strenge Kontrolle

### IMPRESSUM

Herausgeber:  
Knorr-Bremse Systeme für  
Nutzfahrzeuge GmbH  
Dezember 2019

### EINE INFORMATION FÜR KUNDEN UND PARTNER VON KNORR-BREMSE

**KONZEPTION UND REALISIERUNG**  
ETM corporate publishing  
und KB MEDIA GmbH  
Marketing und Werbung

**MITARBEITER DIESER AUSGABE**  
Simon Basler, Michael Dippe,  
Annette Dönitz, Sabine Duffner-Beck,  
Eric Fritzsche, Fritz Messerli,  
Veronika Reich, Alexandra Sommer,  
Georg Weinand

**FOTOS**  
Herpa, Alltrucks, ETM Verlag,  
Knorr-Bremse

**GRAFIK**  
KB MEDIA GmbH, Anna Lilakewitsch

**VERLAG**  
EuroTransportMedia  
Verlags- und Veranstaltungs-GmbH  
Geschäftsbereich  
ETM corporate publishing  
Geschäftsführer: Oliver Trost  
Handwerkstraße 15, 70565 Stuttgart  
© by ETM corporate publishing 2019

**KONTAKT ZUR REDAKTION**  
bremspunkt@knorr-bremse.com

Liebe Leserin, lieber Leser,

das Jahr 2019 neigt sich dem Ende. Es war nicht zuletzt geprägt von vielen Begegnungen mit unseren Kunden. Die Gespräche mit Ihnen sind enorm wichtig für uns, um Sie als Kunden besser zu verstehen und unsere Produktentwicklung gezielt auf Ihre Wünsche auszurichten. Gleichzeitig bemühen wir uns, dass Sie einen tiefen Einblick in unsere Arbeit bekommen. Wir freuen uns, dass uns dies immer wieder gelingt, was auch von den positiven Eindrücken vieler Besucher unserer Veranstaltungen unterstrichen wird.

Unsere Aftermarket-Spezialisten von Knorr-Bremse TruckServices haben derweil mit dem Expert Network einen Weg gefunden, wie die Zusammenarbeit zwischen Nutzfahrzeugteile-Händlern und Knorr-Bremse intensiviert werden kann. Das Expert Network ist ein Qualitätspartner-Programm, für das Händler bestimmte Kriterien erfüllen müssen. In diesem Heft zeigen wir Ihnen, wie Sie Partner werden und damit wiederum die Zufriedenheit Ihrer Kunden erhöhen können.

Dass wir uns nicht nur nahe am Kunden, sondern auch in der Mitte der Gesellschaft befinden, zeigen die Beispiele unserer Initiativen „Global Care“ und „Local Care“. Mit ihnen unterstützen wir weltweit viele Menschen auf dem Weg in ihre persönliche Zukunft. Allein durch Global Care konnten wir seit 2005 die Lebensperspektive von 700.000 Menschen in 60 Ländern verbessern.

Weihnachtlich geht es in der Titelgeschichte dieser Ausgabe zu – zumindest für jene, die noch nach einem passenden Geschenk für große und kleine Lkw-Fans suchen. Wir haben uns beim berühmten Modellbauer Herpa aus dem fränkischen Diethenhofen umgeschaut und wissen jetzt mehr darüber, mit welcher Akribie und Leidenschaft die kleinen Doppelgänger der großen Nutzfahrzeuge hergestellt werden.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen dieser Ausgabe.  
Ihr



Dr. Jürgen Steinberger



**Dr. Jürgen Steinberger,**

Mitglied der Geschäftsführung der  
Knorr-Bremse Systeme  
für Nutzfahrzeuge GmbH



4

## PERSPEKTIVEN SCHAFFEN

KNORR-BREMSE IST NICHT NUR TECHNOLOGIEFÜHRER, SONDERN ÜBERNIMMT AUCH LOKAL UND GLOBAL GESELLSCHAFTLICHE VERANTWORTUNG. DIE INSTRUMENTE DAZU SIND DIE STANDORT-INITIATIVE „LOCAL CARE“ SOWIE DER VEREIN „KNORR-BREMSE GLOBAL CARE“.

„Mit Knorr-Bremse Global Care verstehen wir uns einerseits als professioneller Partner bei der Finanzierung von Entwicklungsprojekten, andererseits aber auch als lernende Organisation, die gesellschaftlichen Herausforderungen mit einem klaren Fokus gerecht werden will“,

erklärt Julia Thiele-Schürhoff, Vorsitzende des Vereinsvorstands, die Philosophie von „Global Care“. Auf diese Weise will Knorr-Bremse weltweit und standortnah Lebensperspektiven für Menschen in Not eröffnen – immer mit dem Ziel, die Eigenständigkeit und Eigenverantwortung bedürftiger Menschen zu fördern.

Es sind nicht zuletzt die Mitarbeiter von Knorr-Bremse, die dem Verein Leben einhauchen und Verantwortung in der Projektauswahl übernehmen. Die internationalen Aktivitäten von „Knorr-Bremse Global Care“ sind durch ihr Engagement derart gewachsen, dass 2018 zwei regional eigenständige gemeinnützige Organisationen

In München unterstützt Knorr-Bremse „Global Care“ das Projekt „No Limits“. Ziel ist, das Selbstbewusstsein von Jugendlichen aus benachteiligten Familien zu stärken.

in Nordamerika und der Region Asien-Pazifik gegründet und mit eigenen Budgets ausgestattet wurden.

Knorr-Bremse „Global Care“ greift bei seinen Projekten immer auf lokale Partnerorganisationen zurück. Sie sind für die Projektleitung vor Ort sowie für die effiziente Projektumsetzung und -dokumentation samt konkreten Wirkungszielen verantwortlich. Vereinsmitglieder oder Mitarbeiter von Knorr-Bremse begleiten die Projekte als Paten und bringen häufig neben persönlicher Betreuung auch Erfahrungen und Fähigkeiten aus ihrem Arbeitsumfeld mit.

Wie ein Projekt konkret aussehen kann, zeigt das Beispiel „No Limits“, das in München zusammen mit der Partnerorganisation „Dein München e.V.“ durchgeführt wird. In dem Projekt wird das Selbstbewusstsein von Jugendlichen aus benachteiligten Familien gestärkt, denen es zu Hause an Unterstützung mangelt, um ihre



**KNORR-BREMSE**   
*global care*

— — — — —  
- die Fakten

WUSSTEN SIE SCHON, DASS ...

... der gemeinnützige Verein „Knorr-Bremse Global Care“  
im Jahr **2005 gegründet** wurde?

... er gemeinsam mit seinen weltweiten Partnern vor Ort seitdem  
**270 Projekte** realisiert und die Lebensperspektive von  
**700.000 Menschen** in **60 Ländern**  
verbessert hat?

... für die Projekte von rein „Knorr-Bremse Global Care“ bisher insgesamt  
**20 Millionen Euro** zur Verfügung standen?

... die Standorte von Knorr-Bremse im Rahmen von „Local Care“  
im vergangenen Jahr rund **1,9 Millionen Euro**  
für lokale soziale Aktivitäten eingesetzt haben?



Schüler in China lernen in einem Projekt von „Local Care“, die Gefahren des toten Winkels einzuschätzen.

Schule oder Ausbildung erfolgreich zu Ende zu bringen. Während des Projekts kommen die Teilnehmer aus einer Mittelschule in München mit Menschen in Kontakt, die es selbst „von ganz unten“ nach „oben“ geschafft haben. Ehemalige Teilnehmer des Projekts stehen als Jugendbotschafter mit Rat und Tat zur Seite und dienen den Jugendlichen als zielgruppenrelevante Ansprechpartner. In Workshops geht es zudem ganz gezielt um die Stärkung der Talente der Jugendlichen.

Die Aktivitäten von „Knorr-Bremse Global Care“ werden durch das Local-Care-Engagement ergänzt. Dabei handelt es sich um lokale soziale Projekte direkt an den Unternehmensstandorten von Knorr-Bremse. Neben der finanziellen Förderung gemeinnütziger Institutionen in den Bereichen Umwelt, Gesundheit, Bildung und sozialer Zusammenhalt engagieren sich die Mitarbeiter vor Ort auch persönlich im Rahmen des sogenannten Corporate Volunteering.

Eines dieser Projekte fand erst kürzlich am Knorr-Bremse Standort in Shanghai in China statt. Dort veranstaltete die Mitarbeitergruppe „KBlove Volunteers Alliance“ einen Verkehrssicherheitsworkshop für 86 Viert- und Fünftklässler einer örtlichen Schule. Im Mittelpunkt standen die Gefahren des toten Winkels bei Lkw. Die Kinder, die zum großen Teil aus ländlichen und armen Gebieten Chinas stammen, konnten sich unter anderem selbst ans Steuer eines Lkw setzen und so erkennen, wie schnell ihre Mitschüler im toten Winkel verschwinden und für den Fahrer nicht mehr sichtbar sind. Durch zusätzliche Rollenspiele und kindgerechte Erklärungen wurden die Schüler so für die Gefahren des Straßenverkehrs sensibilisiert.

Knorr-Bremse formt mit seinen Qualitätsprodukten also nicht nur die Zukunft des Straßen- und Schienentransports mit, sondern unterstützt weltweit auch ganz konkret viele Menschen auf dem Weg in ihre persönliche Zukunft.

# BESTENS

KNORR-BREMSE NUTZT MESSEN UND EVENTS INTENSIV, UM MIT SEINEN KUNDEN INS GESPRÄCH ZU KOMMEN. OB SOLUTRANS, SOE-TAG ODER EUROPEAN FLEET COUNCIL – DER GEMEINSAME DIALOG ERÖFFNETE AUCH 2019 DIE MÖGLICHKEIT, MEHR ÜBER DIE BEDÜRFNISSE UNSERER KUNDEN IN GANZ EUROPA ZU ERFAHREN.



„Die SOE-Tage von Knorr-Bremse waren sehr gut organisiert, mit der richtigen Mischung aus theoretischen und praktischen Informationen. Sie boten auch eine gute Gelegenheit zu einem intensiven Gespräch mit den jeweiligen Produktspezialisten sowie Kollegen von den OEM.“

**Henri Jacobs**, Technischer Leiter Terminals, Terberg Beschop



„Knorr-Bremse engagiert sich schon seit einigen Jahren für kleinere OEM. Der SOE-Tag bestätigte dieses Engagement und ermutigte uns, auf allen unseren Plattformen umfassend mit Knorr-Bremse zusammenarbeiten zu wollen. Der Aufwand für die Organisation der Veranstaltung sowohl in Stuttgart als auch auf der Teststrecke wurde von uns sehr geschätzt.“

**Steve Dent**, Cheffingenieur, Alexander Dennis Ltd.



„Wir haben auf der Solutrans das persönliche Gespräch mit den Leitern der Trainingsabteilung und des Marketings sehr geschätzt. Beeindruckt waren wir auch von der Kompetenz des Hotline-Teams.“

Wir haben jetzt ein wesentlich tieferes Wissen über das Filterportfolio.“

**Stéphane Berthomier**, Geschäftsführer, ATI Allier



„Wir waren von der Demonstration zum Abbiegeassistenten von Knorr-Bremse begeistert. Diese neue Technologie ist ungeheuer nützlich, um Unfälle auf der Straße zu vermeiden. Der Messestand auf der Solutrans war sehr informativ. Uns hat dabei die übersichtliche Aufteilung zwischen Aftermarket- und OEM-Produkten an den verschiedenen Standinseln besonders gefallen.“

**Géraldine Chemin**, Geschäftsführerin, Groupe Todd

**Nathalie David**, Supply Manager, Groupe Todd

# VERNETZT

Andererseits genossen viele Entscheider der Nutzfahrzeuge den tiefen Einblick in die Produkte und die Arbeit von Knorr-Bremse. Die Statements unserer Kunden zu den unterschiedlichen Veranstaltungen machen auf jeden Fall eines deutlich: Für Knorr-Bremse gehen hohe Produktqualität und Kundennähe Hand in Hand.



„Das Messeteam von Knorr-Bremse hat uns nicht nur herzlich willkommen geheißen, sondern uns auch einen tiefen Einblick in die gesamte Produktpalette gegeben. Der Messebesuch hat unsere Beziehung zueinander noch verstärkt. Unser Bild von Knorr-Bremse ist äußerst positiv.“

**Fabrice Leleu**, Verantwortlicher der technischen Hotline, Alliance Automotive Group



„Wir danken Knorr-Bremse ganz herzlich für die Möglichkeit, unser elektrisches Nutzfahrzeug, den Tropos ABLE, sowie HydraGEN von dynaCERT in Berlin vorzustellen. Das European Fleet Council war eine gelungene Veranstaltung in ungezwungener Atmosphäre, die für unser Unternehmen auch zum Networken sehr interessant war.“

**Jörg Mosolf**, Vorstandsvorsitzender, MOSOLF-Gruppe



„Auf der Solutrans konnten wir ganz unkompliziert einen Trainingstermin für unser Werkstattteam vereinbaren. Die direkte Begegnung mit unserem Ansprechpartner hat dabei sehr geholfen. Jetzt wissen wir auch mehr darüber, wer bei Knorr-Bremse an welcher Aufgabe arbeitet. An der Kompetenz der Mitarbeiter von Knorr-Bremse besteht für uns kein Zweifel. Wir bekommen immer die Antworten, die wir brauchen.“

**Bruno Kozdeba**, Geschäftsführer, SAS CIGAMM V.I.

**Philippe Jacquemin**, Managing Director, SAS CIGAMM V.I.

# GANZ DER GROSSE

DETAILTREUE UND PRÄZISION – DAFÜR STEHEN DIE LKW-MINIATURMODELLE VON HERPA. UM SEINE KUNDEN ZUFRIEDENZUSTELLEN, IST DEM FRÄNKISCHEN MITTELSTÄNDLER KEIN AUFWAND ZU GROSS. BIS EIN NEUES MODELL AUF DEN MARKT KOMMT, KANN DESHALB EIN GANZES JAHR VERGEHEN.





Sehr gefragt: der Scania-RTL-Lowliner-Sattelzug mit dem Aufdruck des Truck-Magazins „Fernfahrer“.

Eine Studie der Steinbeis-Hochschule Berlin brachte es bereits 2014 an den Tag: Mehr als ein Drittel der über 18-jährigen Deutschen sammelt. 26 Prozent davon zu Wertsteigerungszwecken, der Rest, weil es ihnen Spaß macht oder sie die Objekte eben ganz subjektiv „schön“ finden. Etwa 120.000 dieser Sammler, so schätzen Experten, sind total verrückt nach Fahrzeug-Miniaturmodellen – seien es nun Lkw, Pkw oder auch Flugzeuge. Für sie ist das herannahende Weihnachtsfest immer wieder ein gern genommener Grund, um die eigene Sammlung ein wenig aufzustocken.

Einer der Platzhirsche auf dem Gebiet der Miniaturmodelle ist die Firma Herpa aus dem fränkischen Dietenhofen. Sie war lange Zeit spezialisiert gewesen auf besonders detailreiche Auto- und Flugzeugmodelle für jugendliche und erwachsene Sammler, bevor sie 2017 mit der Produktreihe „Herpa City“ auch in das Spielzeugsegment für Kinder ab fünf Jahren einstieg (siehe Kasten).

„In unserem klassischen Sammlersegment haben wir derzeit mehr als 1.500 originalgetreue Miniaturmodelle im Programm, insbesondere im Maßstab 1:87“, erklärt Herpa-Geschäftsführer Walter Winkler. Sechsmal pro Jahr würden zudem Modellneuheiten angekündigt. Der Unternehmensbereich „Car & Trucks“ sei mit 60 Prozent an Herpas Gesamtumsatz von zuletzt 14 Millionen Euro pro Jahr beteiligt. „Unsere Lkw-Modelle sind dabei besonders gefragt“, sagt Winkler. Vertrieben werden die Modelle hauptsächlich über den Fachhandel, für Mitglieder des Herpa-Klubs steht auch ein Onlineportal zur Verfügung.

Wer glaubt, so ein Miniaturmodell sei schnell produziert, ist auf dem Holzweg. Der Gesamtprozess der Markteinführung eines neuen Modells kann zwischen neun und zwölf Monate dauern. Am Anfang müssen Lizenzen und Vertragslaufzeiten zwischen Originalhersteller und Herpa geklärt werden. Danach folgt der Formenbau für die Mini-Doppelgänger, der zwischen fünf und acht Monate verschlingen kann. Auch der Freigabeprozess kann noch einmal bis zu anderthalb Monate dauern. Erst dann kann das neue Modell in die Produktion gehen, für die nochmals zehn Wochen zu veranschlagen sind.

Neue Modelle sind dabei oft das Ergebnis eines gegenseitigen Werbens von Herpa und Automobilindustrie. „Bei historischen Modellen geht die Initiative oft von uns aus“, berichtet der Herpa-Geschäftsführer. Aktuelle Modelle würden hingegen meist von den Nutzfahrzeugherstellern selbst angefragt.

## NICHT NUR FÜR ERWACHSENE

Seit 2017 bietet Herpa mit der Produktreihe „Herpa City“ auch Spielzeug für Kinder ab fünf Jahren an. Einzelne Bausätze von Häuserfassaden, die jeweils zusammen mit einem Metall-Automodell im Maßstab 1:64 geliefert werden, können nahtlos zu ganzen Straßenzügen zusammengebaut werden, in denen die beigegefügte Spielzeugautos ihre Runden drehen. Nach und nach können kleine Stadtplaner so eine ganze Stadt errichten. Die Herpa-City-Modelle sind sehr viel robuster und nicht so filigran gehalten wie die Modelle aus dem traditionellen Kernsortiment.



Den Großen zum Verwechseln ähnlich: ob eine Reihe von Fahrzeugen der Feuerwehr ...



... oder ein vielachsiger Schwertransporter in Begleitung eines Einsatzfahrzeugs der Polizei.

Ist ein Vertrag in trockenen Tüchern, werden Teile der Originalfahrzeugpläne vom Hersteller an Herpa übermittelt. Strenge Geheimhaltungsverträge garantieren Mercedes-Benz und Co., dass keine sensiblen Informationen über ihre Fahrzeuge die Gebäude der Herpa-Konstruktionsabteilung verlassen. Die Konstrukteure des Modellbauers überlassen auch anschließend nichts dem Zufall. Kollege Computer rechnet die Fahrzeuge klein – zuerst die Außenhaut im Maßstab 1:87. Das Innenleben des Nutzfahrzeugs wird im gleichen Maßstab neu konstruiert und besteht aus 45 bis 48 Einzelteilen.

Um die Wirklichkeit lebensecht nachzubilden, wird die zuvor in vielen Monaten Arbeit präzise hergestellte Spritzform eines Fahrzeugs in der Produktion mit erhitztem Kunststoffgranulat gefüllt. Gerade im Vorfeld des Weihnachtsgeschäfts herrscht hier Hochbetrieb. Nach dem Spritzvorgang kommt die fertige Karosserie, ganz wie das große Vorbild, in die Lackiererei. Dabei wird genau darauf geachtet, dass der Lack der Modelle, die aus der Lackiermaschine kommen, exakt die gleiche Farbe hat wie das Original.

Danach wird der Produktionsprozess zur puren Handarbeit: In der Druckerei bekommen die Modelle ihre Kennzeichen und Auf-

## HERPA – DIE FAKTEN



Der Herpa-Firmensitz im fränkischen Diethenhofen.

Die Herpa Miniaturmodelle GmbH ist Deutschlands Markt- und Innovationsführer bei besonders originalgetreuen, anspruchsvollen Lkw-, Pkw- und Flugzeugmodellen in exakten Verkleinerungsmaßstäben von 1:87, 1:200 und 1:500. Herpa-Modelle werden leidenschaftlich gesammelt und sind bei Modelleisenbahnern ebenso beliebt wie bei Unternehmen aller Branchen, die sie für Werbung und Merchandising verwenden. Seit 2017 ergänzt die Spielzeugproduktreihe „Herpa City“ für Kinder ab fünf Jahren das Produktportfolio des fränkischen Mittelständlers. Die aktuelle Kollektion umfasst mehr als 1.500 lieferbare Modelle, die über den Modellfachhandel und ein internationales Händlernetz zum Kunden kommen. Am Herpa-Stammsitz in Diethenhofen sind rund 200 Mitarbeiter tätig. Neben den Bereichen Entwicklung, Produktion, Lager, Verwaltung und Vertrieb befindet sich hier auch das Herpa-Miniaturen-Museum mit eigener Verkaufsausstellung. Weitere 50 Mitarbeiter sind im Herpa-Werk in Ungarn tätig. Das Unternehmen wurde 1949 von Wilhelm Hergenröther gegründet und ist heute im Besitz von Fürst Andreas zu Leiningen.

## DIE SAMMLERSZENE



Legende auf Rädern: der Volvo-F12-Planen-Sattelzug aus der Fernsehserie „Auf Achse“.

Experten schätzen, dass es in Deutschland circa 120.000 Sammler von Miniaturmodellen gibt, die nicht selten mehrere Tausend Euro pro Jahr in ihre Sammlung investieren. Bei Sammlern von Herpa-Modellen sind Trucks in einer Vitrinenvorpackung mit Airbrush-Lackierung nach Originalvorbildern sehr beliebt. Auch Modelle nach Vorbildern prominenter Personen, wie die aus der TV-Doku „Asphalt Cowboys“ bekannten Trucker Andreas Schubert oder „Big Mike“, finden zahlreiche Abnehmer – genauso wie der Lastzug von „Trucker Babe“ Tinka. Reich kann man als Sammler von Nutzfahrzeugmodellen allerdings nur im Ausnahmefall werden. Nach Angaben des Online-Auktionshauses Catawiki war das teuerste jemals versteigerte Fahrzeug der aus der Zwischenkriegszeit stammende amerikanische Lieferwagen No. 22D „W. E. Boyce“ von Dinky Toys, der heute 22.000 Euro wert ist. Ein Magirus-Deutz-Kran Nr. 30 von Matchbox aus dem Jahr 1967 brachte es immerhin auf 13.000 Euro.

schriften. Beim Prägen werden einzelne Teile wie der Kühlergrill oder der Motorblock durch markante Chromverzierungen zusätzlich chic gemacht. Das geschieht, indem jedes Einzelteil in eine Prägemaschine eingelegt und mit einem Metallband bedampft wird.

Fingerfertigkeit ist auch beim Zusammenbau der Modelle gefragt. Die einzelnen Teile des Fahrzeugs wurden exakt so konstruiert, dass sie auf den Millimeter passen. Klebstoff sucht man bei den Fahrzeuge vergebens, dafür hört es der Betrachter das eine oder andere Mal klicken – ein Zeichen dafür, dass die Teile wieder einmal eins a zusammenpassen.

Übrigens: Alle Teile eines Fahrzeugmodells werden von Herpa im buchstäblichen Sinne unter die Lupe genommen und einer strengen Qualitätskontrolle unterzogen. Denn die Franken wissen, dass sie ihren Kunden nicht nur vor Weihnachten Präzision und Originaltreue schuldig sind. „Mit Millionen von jährlich hergestellten Modellen steht Herpa als Branchenführer nicht zuletzt auch für höchste Ansprüche an das Produktdesign“, erklärt Walter Winkler. „Für uns ist es deshalb im 70. Jahr unseres Bestehens und auch künftig selbstverständlich, unseren großen und kleinen Kunden hervorragende Qualität zu liefern.“



Fertige Spritzgussteile werden für die Weiterverarbeitung verpackt.



Der Qualitätsprüfung entgehen auch kleinste Details nicht.



Bis zu acht Monate dauert es, bis die Form für ein Modell fertig ist.



Bei der Konstruktion der Miniaturmodelle hilft Kollege Computer.



Weiß-blauer TV-Star: der Scania-CR-HD-Wechselkoffer-Hängerzug von „Trucker Babe“ Tinka.

## GELUNGENES TREFFEN DER ALLTRUCKS FAMILIE



Diskussion im Workshop Fleet auf dem Event in Bonn.

Gegenseitiges Kennenlernen, intensive Fachgespräche und eine professionelle Veranstaltungsorganisation – so werden die meisten Teilnehmer das 3. Alltrucks Partner Event in Bonn in Erinnerung behalten. Neben dem tief gehenden fachlichen Austausch unter Kollegen fanden bei den Werkstattprofs insbesondere die Gesprächsrunden im Plenum und die anschließenden Workshops großen Anklang. Beim Expertentalk mit fünf hochrangigen Vertretern aus Transportgewerbe, Zulieferindustrie und EU-Verbänden konnten die Alltrucks Partner einen Einblick in die Technologien und Logistik der Zukunft gewinnen. Beim Partnertalk berichteten vier Alltrucks Werkstätten über die unternehmerischen Erfolge, die sie dank des europaweit verfügbaren Werkstattkonzepts erzielen konnten. In den drei Workshops der Veranstaltung, die unter dem Motto „Europaweit ein Ziel: Das Servicenetzwerk für Alle“ stand, ging es detailliert um Themen aus der Werkstatt. Im Mittelpunkt standen unter anderem die Ausweitung des Alltrucks Fleet Konzepts, die Integration des Alltrucks Mehrmarkenkonzepts in den bestehenden Werkstattbetrieb sowie eine weitere Verbesserung der Kundenansprache – offline wie online.

12

## TRAINING BEI KNORR-BREMSE TRUCKSERVICES



Das Trainingsprogramm für 2020 zum Durchblättern



[www.knorr-bremseCVS.com/de](http://www.knorr-bremseCVS.com/de)



Das Trainingsprogramm von Knorr-Bremse TruckServices für Werkstätten hat es in sich: **130 Trainingskurse** werden **2020** allein von den vier Knorr-Bremse Trainern aus München durchgeführt. Darunter sind **Schulungen** zu den **Druckluft-Bremssystemen für Lkw**, Busse und Trailer sowie darauf aufbauend spezielle Kurse für **elektronische Bremssysteme**. Hinzu kommen **Trainings zur Luftbeschaffung und -aufbereitung**, zum **Kupplungskompressor** sowie zur **pneumatischen Scheibenbremse**.

Des Weiteren besteht die Möglichkeit, am **SP-Training** für die gesetzlich vorgeschriebene **Sicherheitsprüfung** teilzunehmen. Diese Schulung wird für Einsteiger als 4-Tages-Training und für Wiederholer in einem 2-Tages-Kurs angeboten.

In diesem Jahr ganz **neu** mit dabei ist das Training **„Prozesse zur Fehlerlokalisierung (PZF)“**, das Teamleiter Horst Fischer für Teilnehmer mit fundierten Fachkenntnissen empfiehlt. „Das Training ist ein eintägiger Workshop, bei dem in kleinen Gruppen Probleme abgearbeitet werden, wie der Kunde sie erfahrungsgemäß schildert“, erklärt Fischer. Unterstützt werde die praxisorientierte Fehlerfindungssuche durch im Vorhinein explizit manipulierte Modelle und Geräte.

Die Trainings finden bei ausgewählten Handelspartnern beziehungsweise im modernen Trainingszentrum von Knorr-Bremse TruckServices in München statt. Es verfügt über zwei Trainingsräume und eine Werkstatt mit Bremsenprüfstand sowie eine Grube für schwere Nutzfahrzeuge.

### Anmeldung zu den Schulungen



Link

[www.knorr-bremseCVS.com/de](http://www.knorr-bremseCVS.com/de)



E-Mail

[training.de@knorr-bremse.com](mailto:training.de@knorr-bremse.com)



Fax

+49 89 35647-3200

# TRIUMPH UND TRAUER

## EINES IST SICHER: DIE SAISON 2019 WIRD JOCHEN HAHN NIEMALS VERGESSEN.

Mit einer unvergleichlich konstanten Leistung verblüffte er ein ums andere Mal die Konkurrenz und fuhr – mit 102 Punkten Vorsprung auf den Zweitplatzierten, Antonio Albacete – seinen sechsten Europameistertitel im Truck Race nach Hause. Rekord!

Der Sprung auf den Götterthron der Truck Racer kommt nicht von ungefähr. Die fahrerische Spitzenleistung von Jochen Hahn ist bei allen Kollegen unbestritten. Doch auch akribische und intensive Arbeit am Fahrzeug, vor allem in der Winterpause, steckt dahinter. „Die Saisonvorbereitung dauert bei uns fünf Monate. Vier Leute arbeiten dann an sechs Tagen pro Woche permanent am Truck“, erklärt Jochen Hahn. Erst dadurch würden die herausragenden Leistungen während der Saisonrennen möglich. Die Tüftelei in der Werkstatt trägt unter anderem auch dazu bei, dass sich das maximale Drehmoment des Motors im Vergleich zum Serienmodell nahezu dreifach – aus 2.300 Newtonmetern werden dann 6.000. Auch die PS-Zahl wird enorm gesteigert. Am Schluss sind es 1.200 PS. Ein vergleichbarer Serientruck von Iveco bringt es gerade einmal auf 480 PS. „Dadurch schaffen wir es, dass der Rentruck in nur sechs Sekunden von 60 auf 160 Stundenkilometer beschleunigt“, sagt Hahn.

Obwohl Jochen Hahn auf der Strecke eine Meisterleistung in Konstanz ablieferte, war die Saison 2019 für ihn eine emotionale Achterbahnfahrt. Neben dem sechsten Titel waren die ersten Rennen seines Sohns Lukas ein großer Grund zur Freude für den Familienmenschen. Doch ganz zum Schluss der Saison ereilte Jochen Hahn mit dem Tod seines Vaters Konrad „Conni“ Hahn auch ein schwerer Schicksalsschlag. „Das hat uns daran erinnert, wie nahe Freud und Leid im Leben wie auch im Sport liegen. Mein Papa Conni wird immer Teil von uns sein, und wir werden als Familie und Team versuchen, alles in seinem Sinne weiterzumachen.“



## UP2DATE

- Gecrimpte Knorr-Bremse Federspeicherzylinder NG5 Technologie  
Y353162\_DE\_000
- Starter und Generatoren von Knorr-Bremse TruckServices  
Y360724\_DE\_002
- Erforderliche Werkzeuganpassungen im Werkzeugkoffer K039062K50  
Y365710\_DE\_000
- Spezialwerkzeuge & Hilfswerkzeuge  
Y322340\_DE\_001
- Neuer Werkzeugkoffer Knorr-Bremse Druckluftscheibenbremsen  
Y344161\_DE\_000
- Neues Knorr-Bremse Werkzeug – Werkzeugkoffer für Raufoss Kupplungen/ Schlauchablösung  
Y356588\_DE\_000
- Kupplungsköpfe für Anhängerfahrzeuge  
Y360557\_DE\_000
- EconX® Zuspanneinheiten  
Y316572\_DE\_001
- Knorr-Bremse TruckServices Bremscheiben-Programmerweiterung  
Y343314\_DE\_000

**Die Dokumente stehen zum  
Download bereit unter:**

[www.knorr-bremseCVS.com](http://www.knorr-bremseCVS.com)



# STRENGE KONTROLLE

WER ERSATZTEILE VON KNORR-BREMSE VERKAUFEN WILL, MUSS SICH EINER UMFANGREICHEN PRÜFUNG UNTERZIEHEN. ERST WENN ALLE BEDINGUNGEN ERFÜLLT SIND, GIBT ES DIE FREIGABE FÜR DAS TRUCKSERVICES EXPERT NETWORK. ERFOLGREICH UMGESETZT HAT DIE VORGABEN DER FAHRZEUGTEILE-GROSSHÄNDLER WM SE. BREMSPUNKT WAR BEIM AUDIT DABEI.



Der Hauptstandort von WM Fahrzeugteile in Osnabrück wurde in den 70er-Jahren eröffnet. Hier befinden sich in mehreren Gebäuden die zentrale Verwaltung und der Verkauf.



In der Reklamationsabteilung verdeutlicht Stefan Möllenbeck (rechts), wie Reklamationen abgewickelt werden und wer darauf Zugriff hat.

Osnabrück, Pagenstecherstraße. Hier im Nordwesten der Stadt hat einer der führenden Fahrzeugteilehändler Europas seinen Hauptsitz. Mit mehr als 200 WM-Verkaufshäusern in Deutschland, Österreich, Tschechien, der Slowakei, den Niederlanden und den USA werden im Jahr rund 45 Millionen Artikel kommissioniert und Kunden bis zu fünfmal täglich just in time beliefert.

Am frühen Nachmittag treffen wir Dr. Anke Schwan, Geschäftsführerin der Umwelt- und Unternehmensberatung Schwan aus Berlin, sowie Thomas Gaus, Außendienstmitarbeiter Knorr-Bremse TruckServices, am Eingang der Verwaltung. Dr. Anke Schwan ist externe Auditorin und arbeitet seit 2005 für Knorr-Bremse in Deutschland, Polen, der Schweiz und Skandinavien. Die Unabhängigkeit sei wichtig, damit die Neutralität gewahrt bleibe, so die Experte. Thomas Gaus begleitet ihre Tätigkeit bei den Außenterminen.

Als langjähriger und bereits erfolgreich zertifizierter Händler dient der heutige Termin bei WM als turnusmäßiger Besuch. Händler, die ein Erst-Audit bekommen, werden zunächst mit den festgelegten Rahmenbedingungen konfrontiert und bekommen nach einem halben Jahr die eigentliche Zertifizierung. „Das Prinzip ist immer gleich: Wir arbeiten eine Checkliste ab. Danach folgt ein Rundgang durch das Lager, und anschließend gibt es eine Auswertung“, erklärt Dr. Anke Schwan. Nach zwei Wochen schickt sie einen Bericht an TruckServices sowie den Händler. Anhand der Ergebnisse wird der Händlervertrag geschlossen beziehungsweise angepasst. Alle zwei bis drei Jahre muss ein Händler auf diese Weise durch die Prüfung.

Bei WM ist es bereits die fünfte Audit-Runde. Routine macht sich dennoch nicht breit. Dr. Anke Schwan bringt einiges Know-how mit und weiß, wo sie ansetzen muss. 17 Punkte hat die Checkliste, und auf jeden einzelnen Aspekt legt sie großen Wert – beispielsweise die Verfügbarkeit von Neuteilen. Werden die von TruckServices anhand einer Liste vorgegebenen Neuteile nicht vollständig am Lager geführt, gibt es Punktabzug. Diese Tatsache fließt dann in die sogenannten Findings, also Abweichungen, ein.

„Die Lagerhaltung in den Verkaufshäusern erfolgt unter effizienten Gesichtspunkten, um eine bestmögliche Verfügbarkeit zu gewährleisten. Dabei werden Teile, die nur sehr selten bis gar nicht verkauft werden, im modernen WM-Logistikzentrum in Hedemünden vorgehalten und dank einer bundesweiten, im 24-Stunden-Rhythmus stattfindenden Verkaufshausbelieferung ganz einfach bestellt“, erklärt Klaus Günter Oberhage, Fachbereichsleiter Einkauf für Nutzfahrzeug-Verschleißteile bei WM.

Besonderen Wert wird auch auf die Schulungen für Mitarbeiter gelegt. Dabei präsentiert WM-Produktmanager Stefan Möllenbeck die jüngsten Mitarbeiterzertifikate und eine Übersicht von veranstalteten Verkäufertrainings. Thomas Gaus von TruckServices empfiehlt Händlern grundsätzlich, einen Schulungsplan zu erstellen, und Dr. Anke Schwan ergänzt: „Ein Schulungsmanagement für Mitarbeiter aller Niederlassungen ist wichtig. Mit solch einem Tool können Schulungen jederzeit nachvollzogen werden.“ Die Checkliste umfasst darüber hinaus auch Punkte wie Werbemaßnahmen und Angebote für Produkte von Knorr-Bremse, die technische Ausstattung von Mitarbeitern oder den Umgang mit Neukunden.

Beim Lagerrundgang ist Dr. Anke Schwan überzeugt. Die Produkte entsprechen dem aktuellen Stand und sind vorbildlich gelagert, nicht zuletzt dank eines effizienten WM-Warenwirtschaftssystems. Zum Schluss ist sie rundum zufrieden und kündigt vorsorglich schon einmal ihren erneuten Besuch in zwei Jahren an.



Stefan Möllenbeck (rechts) von WM Fahrzeugteile erklärt Dr. Anke Schwan das Zentrallager.



Inspektion: Dr. Anke Schwan begutachtet die gelagerten Teile und deren Verpackungen.

## TRUCK-SERVICES EXPERT NETWORK



Das Expert Network von Knorr-Bremse TruckServices ist ein Qualitätspartner-Programm für den Nutzfahrzeug-Aftermarket in Europa, dem Nahen Osten und Afrika. Es setzt Standards für hervorragenden Service. Regelmäßige Prüfungen diverser Kriterien sichern gleichbleibende Qualität. Vorteile für Partner sind unter anderem technische Serviceinformationen und Support, Schulungen, Erstinformationen über Produktneheiten und Lagerbereinigungen. Außerdem profitieren zertifizierte Händler von ständiger Erreichbarkeit und persönlicher Kundenbetreuung durch Knorr-Bremse TruckServices. Dadurch steigt letztlich auch die Zufriedenheit der Händlerkunden.

FROHE WEIHNACHTEN  
MERRY CHRISTMAS



**KNORR-BREMSE**

